

**Martin Wehrle, Die 500 besten Coaching-Fragen. Das große Workbook für Einsteiger und Profis zur Entwicklung der eigenen Coaching-Fähigkeiten. Verlag managerSeminare, 1. Auflage 2012.**

**ISBN: 978-3-941965-44-7**

Um es kurz zu machen: Mit diesem Titel wird nicht zu viel versprochen. Man mag sich darüber streiten, ob es nicht auch weitere „beste“ Coaching-Fragen geben mag ... Geschenk. Was Martin Wehrle hier anbietet ist jedenfalls Spitze.

Wodurch lernt man am besten? Beim über-die-Schulter-schauen und selber-ausprobieren. Genau das gelingt mit diesem Buch. Es ist verblüffend, wie es Martin Wehrle schafft, mich mit seinem Buch mitten hineinzunehmen in mögliche Coaching-Sitzungen. Nicht durch seitenlange Gesprächsprotokolle, sondern durch seine intelligenten Fragevorschläge, die er jeweils kommentiert. Außerdem lädt er mich regelmäßig ein, eigene Vorschläge zu erarbeiten. Nach sechs Wochen habe ich das Buch jetzt endlich einmal durchgearbeitet, aber fertig bin ich noch lange nicht damit. Weil die Wirkung der angebotenen Fragen tiefer geht. Martin Wehrle bietet nicht einfach 500 Fragen für Coachings an – was an sich schon eine Leistung wäre. Er hat die Fragen in doppelter Weise systematisiert:

1. Aufteilung nach Fragetypen
2. Jede Frage erhält 4 Fortsetzungsfragen, die das Thema tiefen

Und er stellt Bekanntes in neuen Kleidern vor. Auf diese Weise wird die Kreativität des anwendenden Coachs trainiert. Am Beispiel der Wunderfrage wird das gleich zu Beginn verdeutlicht. Mit der bekannten und bewährten Aufforderung „stellen Sie sich einmal vor, Sie wachen morgen früh auf und es ist ein Wunder geschehen und Ihr Problem wäre nicht mehr vorhanden ...“ wird man bei einigen im Coaching erfahrenen Klienten nur noch ein Gähnen erirken, aber keine Lösung anbahnen. Das Prinzip hinter der Wunderfrage ist allerdings keineswegs abgegriffen. Bei einem Pharmamanager wendet Wehrle die Technik erfolgreich an, indem er ihn in seine eigene Arbeitswelt versetzt: „Also, stellen Sie sich vor, Ihre Forschungsabteilung hat ein völlig neues Medikament entwickelt – ein Medikament, das mit hundertprozentiger Sicherheit“ eine Lösung bei seinem Problem anbietet. Und er, der Klient hat dieses Medikament eingenommen, was würde sich dadurch ändern? Hier wird nicht mit einer abstrakten Wunderfrage jongliert, sondern das konkrete Arbeitsumfeld des Klienten genutzt. Hier kennt er sich aus, das ist nachvollziehbar und vermutlich wirksamer als eine komplett künstlich geschaffene Situation.

Bevor es aber überhaupt an den Fragen-Marathon geht, beschreibt der Autor seine grundsätzliche Haltung in Sachen Fragen. Sie sollen Lust auf die Lösung machen und sind so etwas wie ein „Abenteuer-Spielplatz der Gedanken“. Fragen sollen nicht in eine Problem-Trance führen, sondern die Spielwiese der Lösung betreten helfen. Dazu müssen die Fragen bilderreich sein, die Klienten aktivieren und sie brauchen Zeit um wirken zu können.

Auf fast 400 Seiten werden dann die 500 konkreten Fragen ausgebreitet. Dabei wird ein Schema zugrunde gelegt, an das man sich sehr schnell gewöhnt. Jedem Frage-Typ ist ein Kapitel gewidmet. Die zugehörigen Hauptfragen werden dort zu Beginn übersichtlich präsentiert. Es schließt sich eine grundsätzliche Einschätzung zu diesem Frage-Typ an. Dann kommen die Erläuterungen zu jeder einzelnen der bereits genannten Haupt-Fragen in immer gleicher übersichtlicher Form:

1. Die Hauptfrage
2. Jeweils vier Anschlussfragen – Wehrle hat sich für diese vertiefende Form entschieden, weil die Fragen sonst wie Bruchstücke wirken würden und nicht ein flüssiges Coaching-Gespräch initiieren würden.
3. Kommentar zum Fragen-Inhalt
4. Kommentar zur Fragen-Sprache
5. Profi-Tipp
6. Schwierige Antwort
7. Fragen-Übung
8. Umsetzungs-Plan

Es ist unglaublich inspirierend, sich durch diese Darstellung zu arbeiten. Schon die Folgefragen bewirken oft einen Aha-Effekt. Die Kommentare sind keineswegs langweilige Wiederholungen der einführenden Kapitel-Anmerkungen. Der Profi-Tipp ist sicherlich nicht immer ein solcher und kann auch von Anfängern genutzt werden. Er gibt mögliche Alternativen zum Besten. Sehr nützlich ist die schwierige-Frage-Rubrik. Erstens lässt der Autor erkennen, dass seine Fragen keineswegs immer und sofort erfolgreiche Interventionen sind. Zweitens bietet er eine Umleitung an, um letztlich dann doch zum Ziel zu kommen. Vorher lädt er jedoch immer wieder aufs Neue dazu ein, sich erst einmal selber eine eigene Formulierung zu

überlegen. Die Frage-Übung leitet den Lesenden zum eigenen Nachdenken und Formulieren an. Eine Lösung gibt es zu dieser Rubrik im Buch nicht, im Internet manchmal.

Natürlich möchten Sie ein Beispiel. Aus dem Kapitel „zirkuläre Fragen“ habe ich „Der Publikumsjoker“ ausgewählt (S. 145ff.).

Hauptfrage: „Im Fernsehquiz gibt es den ‚Publikumsjoker‘, durch den sich ein Kandidat von den Zuschauern helfen lassen kann. Nehmen wir an, Sie hätten in dieser kniffligen Situation einen Joker frei, der bis an den Beginn der Menschheitsgeschichte zurückreichen kann – wessen Rat wollten Sie gerne hören?“

Folgefragen:

- „Angenommen, dieser Mensch wollte vor seiner Antwort einen Wink von Ihnen bekommen, indem er fragte: ‚Welche Ihrer eigenen Lösungsversuche haben bislang die besten Früchte getragen‘ – was würden Sie antworten?“
- „Welche Erkenntnisse für seine Ratschläge könnte Ihr ‚Joker‘ ableiten, wenn er diese Versuche analysiert?“
- „Was müsste ein Ratschlag enthalten, dass Sie sofort spüren ‚Ja, das motiviert mich, das könnte funktionieren!‘?“
- „Und nun geben Sie mal einen Tipp ab: Welche konkreten Ratschläge würden Sie von Ihrem Joker wohl bekommen? Und was würde dieser Joker dann von Ihnen erwarten, wenn er Sie durch Ihre nächsten Wochen begleiten könnte?“

Der Profi-Tipp wäre, den Klienten mehrere Joker bestimmen zu lassen, zum Beispiel der Parlamentarische Rat für moralische Fragen, den Schachmeister für die Strategie.

Die schwierige Antwort und wie damit umgegangen werden könnte ist: „Der Klient antwortet: ‚Eigentlich habe ich gedacht: Sie sind dieser Joker und geben mir jetzt einen guten Rat!‘“

Vorschlag Martin Wehrle: „Machen Sie Ihrem Klienten ein verlockendes Angebot: ‚Das freut mich, dass Ihnen mein Rat etwas bedeutet. Schlüpfen Sie doch einfach mal in meine Rolle – was, glauben Sie, werde ich antworten? Danach – versprochen! Sage ich Ihnen, welche dieser Ratschläge mir stimmig erscheinen.‘“

Auf diese Weise arbeitet sich der Lesende durch die Frage-Typen:

- Hypothetische Fragen (22 Fragen)
- Zirkuläre Fragen und Fragen zum System (10 Fragen)
- Reframing-Fragen (15 Fragen)
- Ressourcen-Fragen (16 Fragen)
- Ziel- und Lösungsfragen (12 Fragen)
- Feedback-Fragen (6 Fragen)
- Vertiefungs-, Differenzierungs- und Präzisierungsfagen (4 Fragen)
- Provokante und paradoxe Fragen (4 Fragen)
- Ökologische Fragen (3 Fragen)
- Intuitions-Fragen und emotionalisierende Fragen (4 Fragen)
- Fragen zum Praxistransfer (4 Fragen)

Und wer das Pensum geschafft hat wird sicherlich immer wieder das Workbook zur Hand nehmen. Fertig, wie bereits gesagt, wird man damit nicht.