



Die 6 Grundregeln des Coachings

1. Seien Sie so **klar und direkt** wie möglich. Überspringen Sie gerne den Smalltalk und stellen direkt Ihre erste Frage. Das spart beiden Zeit.
2. **Arbeiten Sie mit „Was“-Fragen, statt mit „Warum“-Fragen.** Das ist offener und weniger konfrontativ. Warum-Fragen erzeugen oft ein Rechtfertigungs-Gefühl. Also fragen Sie „Was beschäftigt Sie?“ und nicht „Warum beschäftigt Sie das?“.
3. **Vermeiden Sie rhetorische Fragen wie „Haben Sie schon mal darüber nachgedacht, dass ...?“.** Das sind keine neutralen Impulse, sondern als Fragen getarnte Ratschläge.
4. **Versuchen Sie, wirklich aufrichtig hinzuhören.** Das kann auch bedeuten, dass Sie zwischendurch mal gar nichts sagen. Schweigen und Stille sind im Verkauf, wie auch im Coaching eine Waffe. Versetz Sie sich in eine Gesprächssituation. **Sie stellen eine Frage und sind anschließend still.** Dann gibt Ihr Schweigen dem Gesprächspartner Zeit, um in Ruhe über eine Antwort nachzudenken. Es setzt jedoch auch auf diplomatische Weise unter Druck, nachzudenken, zu antworten.
5. Wenn Ihr Gesprächspartner dann antwortet, nicke verstehend und **fassen Sie seine Gedanken zusammen, um so Ihr Verständnis auszudrücken.** Das vermittelt Empathie und ermutigt zu noch mehr Offenheit.
6. Nutzen Sie generell alle verfügbaren Kanäle, um für Ihr Team da zu sein. Bleiben Sie also auch dann im Coaching-Modus, wenn Sie Ihr Mitarbeiter über E-Mail oder Messaging-Dienste kontaktiert. Jede Interaktion ist eine kostbarer Coaching-Möglichkeit.