

Sokratische Gesprächsführung

Eine Struktur einer sokratischen Gesprächsführung im Coaching

1. Herausfinden einer hinderlichen Überzeugung zur eigenen Person, die eine moralische Bewertung enthält.

Bsp.: „Ich bin ein schlechter Redner“ (oder Teamleiter, Verkäufer, Führungskraft, Zuhörer, Motivator, ...)

2. Die persönliche Definition kennen lernen

Frage des Coach: „Was ist „ein schlechter ...“?“

3. Konkretisierung des Weltbildes und Herstellung des Alltagsbezuges

Frage: „Wie kommen Sie darauf, dass Sie ein schlechter ... sind?“

4. Weitere Konkretisierung oder Umformulierungen des Themas

Frage: „Welche Anzeichen genau waren in der Situation konkret da, dass Sie sich danach als schlechter ... empfanden?“

Dann: „Also: ..., die ... erzeugen (oder machen) , sind schlechte

5. Sokratische Wendung/ Zustand der inneren Verwirrung

Frage: „Und sie meinen, dass ... in der Situation gar nicht anders konnte, als ...? Es musste ..., weil Sie so sind, wie sie sind?“

6. Gemeinsame Suche nach Alternativen und zielführenden Denkmustern.

Frage: „Wenn es so nicht ist. Was glauben Sie denn jetzt über gute und schlechte Redner?“

(Coachee soll eigene Aussagen herausfinden)

7. Ergebnis des Dialogs

Frage: „Wenn Sie ihren eigenen Worten zuhören: Welches Ergebnis (oder welche Erkenntnis, welche neue Überzeugung) nehmen Sie aus diesen Betrachtungen mit?“

8. Ziele benennen

Frage: „Sie haben bisher sicher gute Gründe gehabt, ihre Aufmerksamkeit nicht nur auf das Erlernen ... zu legen. Was könnten sie heute tun, um diese Fähigkeiten zu stärken?“

9. Verbindung des Zieles mit Werten oder Lebenszielen

Frage: „Welche Ihrer wichtigsten Werte und Lebensziele werden unterstützt, wenn Sie in Zukunft ... weiterentwickeln?“