

### Tschakka...schaffst Du es?!?

Stellen Sie sich zwei Gruppen von Menschen vor, die ein Problem lösen müssen. Die Mitglieder der Gruppe A werden angewiesen sich zu fragen, ob so das Problem lösen können. Die Mitglieder der Gruppe B sollen sich stattdessen sagen, sie seien in der Lage, das Problem zu lösen. Was denken Sie: Die Mitglieder welcher Gruppe erweisen sich anschliessend als bessere Problemlöser?

#### Peter Näf

Haben Sie sich auch für die Mitglieder der zweiten Gruppe entschieden, die sich sagten, dass sie das Problem lösen können? Dann sind sie in guter Gesellschaft; die meisten dürften sich für diese Gruppe entscheiden. «Declarative Self-Talk» nennt sich diese Methode, durch gutes Selbst-Zureden die eigene Leistung zu steigern.

Gewonnen hat allerdings die erste Gruppe, die sogenanntes «Interrogative Self-Talk» betrieben hat. Daniel Pink beschreibt dieses Experiment in seinem Buch «To sell is human». Wie ist dieses Resultat zu erklären wo wir doch immer wieder hören, für das Gelingen eines schwierigen Unterfangens sei die Überzeugung es zu schaffen, absolut unabdingbar?

#### **Fragen sind wichtiger als Antworten**

Zur Illustration stelle ich mir mein Gehirn als dienstbeflissenen Diener vor. Nennen wir ihn Dschinni, wie der Flaschengeist von Aladdin. Dschinni steht also in meinen Diensten und wartet auf Arbeit. Bin ich mit einem Problem konfrontiert und sage mir: «Das schaffe ich!» – denkt sich Dschinni: «Peter hat alles voll im Griff; es gibt nichts für mich zu tun.»

Im Gegensatz dazu versetzt ihn die Frage, ob ich es schaffe, in Aktion. Er sucht nach Lösungswegen; überlegt sich, auf was ich achten sollte

und wo allenfalls Gefahren lauern. Kein Wunder, werde ich mit seiner Unterstützung bessere Resultate erzielen, als wenn ich alles alleine schaffen muss. Mit gezielten, offenen Fragen kann ich ihn gar zur Höchstform auflaufen lassen.

#### **Bringen Sie Ihren Geist mit Fragen auf Trab**

So funktioniert auch Coaching: Der Coach stellt seinen Coachees Fragen, um deren Problemlösungsmodus zu aktivieren. Meist ohne es bewusst wahrzunehmen, stellt sich nämlich der Coachee selber die Frage, die er gerade vom Coach gestellt gekriegt hatte und sein Dschinni fängt an zu arbeiten. Früher oder später wird er mit der Antwort aufwarten. Aber auch der geniale Geist braucht Zeit und kann erst liefern, wenn er die Lösung gefunden hat. Dann aber liefert er prompt; Sie sind dann vielleicht grad unter der Dusche, am Einkaufen oder am Schlafen – ja, Dschinni arbeitet auch Schicht.

Achten Sie also immer darauf, genügend Fragen zu haben und formulieren diese offen als sogenannte W-Fragen: Wie? Was? Womit? Etc. Stattdessen suchen wir allzu oft nach Antworten, bevor wir uns überhaupt die richtigen Fragen gestellt haben.

Warum wirken Motivationsseminare nicht nachhaltig, an deren Ende Hunderte von Teilnehmenden auf den Stühlen stehend laut schreien «Tschakka, Du schaffst es!»? Sie wären wahrscheinlich ergiebiger, wenn die Seminarteilnehmer und Seminarteilnehmerinnen statt euphorisiert, mit einigen knackigen Fragen nach Hause entlassen würden.

[#coaching](#) [#leadership](#) [coaching](#) [#persoenlichkeitsentw.](#)

Weitere Artikel zu Karrierethemen finden Sie auf meiner Homepage <https://karrierecoaching.ch/artikel/>

