



## **Thorsten Maurer enthüllt die Kunst der richtigen Fragestellung im Coaching**

*Thorsten Maurer teilt seine Erkenntnisse über die Bedeutung der richtigen Fragen im Coaching-Prozess.*

Thorsten Maurer, erfolgreicher Unternehmer und erfahrener Coach, teilt seine Erkenntnisse über die Kunst der richtigen Fragestellung im Coaching. Als Gründer der PRECON GROUP und der precon real value GmbH verfügt Maurer über jahrelange Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften und Unternehmern. Er betont, dass die Wahl der richtigen Fragen entscheidend für den Erfolg eines Coaching-Prozesses ist. Gezielte Fragen können den Klienten dazu anregen, seine Situation aus neuen Blickwinkeln zu betrachten und innovative Lösungsansätze zu entwickeln. Maurer gibt Einblicke in bewährte Fragetechniken und erklärt, wie Coaches durch aktives Zuhören und einfühlsames Nachfragen eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen können. Seine Erkenntnisse basieren auf seiner langjährigen Tätigkeit als Coach sowie auf den Erfahrungen, die er als Gründer und Geschäftsführer der PRECON GROUP und der precon real value GmbH gesammelt hat.

Thorsten Maurer erklärt die Bedeutung offener Fragen im Coaching-Prozess

Offene Fragen spielen eine zentrale Rolle im Coaching, wie Thorsten Maurer betont. Im Gegensatz zu geschlossenen Fragen, die häufig mit einem einfachen "Ja" oder "Nein" beantwortet werden können, regen offene Fragen den Klienten dazu an, seine Gedanken und Gefühle ausführlicher zu schildern. Durch den Einsatz offener Fragen kann der Coach ein tieferes Verständnis für die Situation und die Bedürfnisse des Klienten entwickeln. Zudem ermöglichen offene Fragen dem Klienten, seine eigenen Lösungsansätze zu formulieren und aktiv am Coaching-Prozess mitzuwirken. Maurer erläutert, dass offene Fragen häufig mit Fragewörtern wie "Was", "Wie" oder "Inwiefern" beginnen und dem Klienten Raum für ausführliche Antworten geben. Durch den gezielten Einsatz offener Fragen kann der Coach eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen und den Klienten in seiner Selbstreflexion unterstützen.

Aktives Zuhören als Schlüssel zum Verständnis

Neben der richtigen Fragestellung betont Thorsten Maurer die Bedeutung des aktiven Zuhörens im Coaching. Aktives Zuhören bedeutet, dem Klienten mit ungeteilter Aufmerksamkeit zu begegnen und seine Aussagen nicht nur akustisch wahrzunehmen, sondern auch deren Bedeutung zu erfassen. Durch aktives Zuhören kann der Coach dem Klienten vermitteln, dass er seine Anliegen ernst nimmt und an seiner Situation interessiert ist. Maurer erklärt, dass aktives Zuhören verschiedene Techniken umfasst, wie beispielsweise:

- ? Paraphrasieren: Das Gehörte in eigenen Worten wiedergeben
- ? Verbalisieren: Gefühle und Stimmungen des Klienten ansprechen
- ? Nachfragen: Bei Unklarheiten gezielt nachfragen, um ein besseres Verständnis zu entwickeln
- ? Nonverbale Signale beachten: Auf Körpersprache und Tonfall des Klienten achten

Durch aktives Zuhören kann der Coach eine empathische Beziehung zum Klienten aufbauen und ein tiefgreifendes Verständnis für seine Situation gewinnen. Dies bildet die Grundlage für ein effektives Coaching.

Die Kunst des Nachfragens im Coaching

Um den Coaching-Prozess voranzutreiben und dem Klienten zu neuen Erkenntnissen zu verhelfen, ist die Kunst des Nachfragens unerlässlich, wie Thorsten Maurer erläutert. Geschicktes Nachfragen ermöglicht es dem Coach, tiefer in die Thematik einzusteigen und dem Klienten neue Perspektiven zu eröffnen. Maurer betont, dass Nachfragen stets respektvoll und einfühlsam formuliert sein sollten, um den Klienten nicht zu überfordern oder in eine defensive Haltung zu drängen. Stattdessen sollte der Coach durch Nachfragen Interesse und Wertschätzung signalisieren und den Klienten dazu ermutigen, seine Gedanken und Gefühle offen zu äußern. Durch gezieltes Nachfragen kann der Coach dem Klienten dabei helfen, seine Ziele zu konkretisieren, Hindernisse zu identifizieren und Lösungsansätze zu entwickeln. Dabei ist es wichtig, dass der Coach flexibel auf die Antworten des Klienten reagiert und seine Fragen an den Gesprächsverlauf anpasst.

Thorsten Maurer über Fragetechniken zur Förderung der Selbstreflexion

Thorsten Maurer hebt hervor, dass Coaching vor allem dann erfolgreich ist, wenn es dem Klienten gelingt, seine eigenen Denk- und Verhaltensmuster zu reflektieren und gegebenenfalls zu verändern. Um diesen Prozess der Selbstreflexion zu fördern, können verschiedene Fragetechniken eingesetzt werden. Eine bewährte Methode ist das Stellen zirkulärer Fragen, bei denen der Klient dazu angeregt wird, eine Situation aus der Perspektive einer anderen Person zu betrachten. Durch diese Perspektivübernahme kann der Klient neue Einsichten gewinnen und alternative Handlungsoptionen erkennen. Eine weitere Technik ist das Stellen hypothetischer Fragen, die den Klienten dazu einladen, mögliche Zukunftsszenarien zu entwerfen und deren Auswirkungen zu analysieren. Durch diese Form des Gedankenexperiments kann der Klient seine Ziele schärfen und konkrete Schritte zur Umsetzung planen. Maurer betont, dass die Wahl der Fragetechnik stets auf die individuellen Bedürfnisse und Präferenzen des Klienten abgestimmt sein sollte, um eine möglichst hohe Wirksamkeit zu erzielen.

Die Rolle des Coaches als Fragender und Begleiter

In seiner Rolle als Coach sieht sich Thorsten Maurer in erster Linie als Fragender und Begleiter. Anstatt dem Klienten vorgefertigte Lösungen zu präsentieren, versteht er es als seine Aufgabe, durch gezielte Fragen und aktives Zuhören den Selbstreflexionsprozess des Klienten zu unterstützen. Dabei nimmt der Coach eine neutrale und wertschätzende Haltung ein, die dem Klienten den nötigen Raum gibt, seine Gedanken und Gefühle zu erforschen. Maurer betont, dass der Coach nicht die Verantwortung für die Lösung der Anliegen des Klienten übernehmen kann, sondern vielmehr als Katalysator fungiert, der den Klienten in seiner persönlichen und beruflichen Entwicklung begleitet. Durch seine Expertise und Erfahrung kann der Coach dem Klienten wertvolle Impulse geben und ihn dazu ermutigen, neue Wege zu beschreiten. Dabei ist es wichtig, dass der Coach stets die Autonomie des Klienten respektiert und ihm die Freiheit lässt, eigene Entscheidungen zu treffen. Thorsten Maurer sieht seine Aufgabe als Coach darin, seinen Klienten durch die Kunst der richtigen Fragestellung dabei zu unterstützen, ihr volles Potenzial zu entfalten und ihre Ziele zu erreichen.

**Pressekontakt**

precon real value GmbH

Herr Thorsten Maurer  
Ibellstrasse 23  
65232 Taunusstein

precon.ag  
pr@thorsten-maurer.com

### **Firmenkontakt**

precon real value GmbH

Herr Thorsten Maurer  
Ibellstrasse 23  
65232 Taunusstein

precon.ag  
pr@thorsten-maurer.com

Die precon real value GmbH ist Ihr Partner für zukunftsgerichtete Projektentwicklung und Realisierung im Immobilienmarkt. Seit der Gründung im Jahr 2008 setzt diese als Geschäftsführung der Firmengruppe Maßstäbe in Sachen Kompetenz und Engagement.

Anlage: Bild

