

BASE-Entscheidungsprozess im Coaching

Dauer 30 bis 60 Min • Setting Coachingraum oder online • Für Coaches

Diese Anleitung richtet sich an Coach-Kolleginnen und -Kollegen, die die Methode in der Klientenarbeit einsetzen wollen. BASE ist ein Vier-Schritte-Prozess, mit dem ein Klient in einem emotional aufgeladenen Moment bewusst vom Kritikermodus in den Lernmodus wechselt, bevor er entscheidet. Der Kerngedanke: Die Qualität der Fragen, die wir uns selbst stellen, bestimmt die Qualität unserer Entscheidungen.

Die vier Buchstaben stehen für vier aufeinanderfolgende Schritte:

- B · Befrage dich. Bin ich gerade im Kritikermodus? Funktioniert das, was ich tue?
- A · Atme bewusst. Innehalten, einen Schritt zurücktreten, den Blickwinkel erweitern.
- S · Sei neugierig. Was geschieht tatsächlich? Welche Informationen fehlen?
- E · Entscheide. Welche Option wähle ich? Was setze ich konkret um?

01 Wann einsetzen

- Wenn ein Klient in einem konkreten Moment getriggert ist (Ärger, Empörung, Rechtfertigungsdruck) und trotzdem entscheiden muss
- Bei reflexhaften Reaktionen, die der Klient hinterher bereut (schnelle Mails, scharfe Antworten, Rückzug)
- Wenn der Klient in einer Schleife aus Vorwürfen und Schuldzuweisungen feststeckt und nicht weiterkommt
- Als Selbststeuerungs-Werkzeug, das der Klient nach dem Coaching allein in akuten Situationen anwenden kann

Nicht einsetzen, wenn

der Klient akut in einer Krise oder starker emotionaler Not ist (er braucht zuerst Stabilisierung, nicht Selbstbefragung); der Ärger eine berechtigte Warnung ist, die gehört werden muss (die Methode darf das Gefühl nicht wegmoderieren, sondern ordnet es nur); eine konkrete fachliche Frage zu klären ist (das ist Beratung, kein Coaching); der Klient die Verantwortung dauerhaft nach außen schiebt und innerlich nicht bereit ist, den eigenen Anteil anzuschauen.

02 Was die Methode bringt

Der Nutzen für den Klienten in einem Satz: Sie schafft im aufgewühlten Moment einen kurzen, geordneten Abstand, aus dem heraus eine bessere Entscheidung möglich wird. Konkret:

- Vom Reagieren zum Wählen. Der Klient unterbricht den Automatismus und gewinnt die Wahl zurück, statt sich von der ersten Regung treiben zu lassen.
- Perspektivwechsel statt Tunnelblick. Im Kritikermodus ist der Blick eng. BASE öffnet ihn für andere Sichtweisen und für das, was der Klient gerade übersieht.
- Selbststeuerung zum Mitnehmen. Vier Buchstaben sind leicht zu merken. Der Klient kann die Methode nach dem Coaching allein anwenden, jederzeit und ohne Material.
- Entscheidung mit Anker. Am Ende steht nicht nur eine Einsicht, sondern ein konkreter erster Schritt mit Zeitpunkt.

03 Der Ablauf

Setting und Material

30 bis 60 Minuten, je nachdem, ob an einem akuten oder einem erinnerten Auslöser gearbeitet wird, im Coachingraum oder Online-Setting. Ein konkreter Auslöser sollte vorliegen: eine Situation, die den Klienten gerade beschäftigt oder geärgert hat. Material: kein Material zwingend nötig, die Methode funktioniert rein im Gespräch. Optional Papier, damit der Klient die vier Schritte und seine Antworten mitschreibt und mitnehmen kann.

01 Auslöser benennen (5 Min)

Vor der Methode: Welche konkrete Situation hat den Klienten getriggert? Je genauer der Auslöser, desto klarer die Arbeit. Wichtig: Das Gefühl ernst nehmen, nicht wegmachen. BASE ordnet die Reaktion, es verbietet sie nicht.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Beschreib mir den Moment, in dem es in dir hochgekommen ist. Was war da los?“

02 B · Befrage dich (5-10 Min)

Ziel: Der Klient erkennt, ob er gerade im Kritikermodus ist und ob ihm dieser Modus in dieser Situation hilft. Es geht nicht um ein Urteil über den Klienten, sondern um eine nüchterne Wahrnehmung: Bringt mir mein Ärger gerade etwas, oder dreht er sich im Kreis?

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Was passiert gerade in dir? Und wenn du ehrlich bist: Funktioniert das, was du gerade tust?“

03 A · Atme bewusst (10-15 Min)

Ziel: Innehalten und den Blickwinkel weiten. Dies ist der Kern der Methode, hier entsteht der Abstand. Coach-Fragen, langsam und einzeln gestellt: „Wovon gehst du aus? Stimmt das in allen Fällen, oder gibt es Situationen, wo es anders ist?“ „Was ist dir bei dem Thema vielleicht entgangen? Was hast du noch nicht geprüft?“ „Was denkst du: Was haben die Personen auf der anderen Seite erlebt? Was steckt emotional dahinter?“ Die letzte Frage ist ein Such-Signal: Wo der Klient innerlich zurückzuckt, liegt oft der wunde Punkt, der bearbeitet werden will.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Welche dieser Fragen löst bei dir am meisten Widerstand aus? Die ist meistens die interessanteste.“

04 S · Sei neugierig (10-15 Min)

Ziel: Vom Außen aufs Eigene lenken. Was liegt wirklich beim Klienten, und welche Ressource hat er schon? Coach-Fragen: „Was ist deine Verantwortung in diesem Moment? Nicht die der anderen.“ „Kennst du das von dir selbst? Situationen, wo du weißt, dass du frei entscheiden kannst, aber der äußere Druck die Entscheidung trotzdem massiv beeinflusst?“ Die letzte Frage nutzt den Perspektivwechsel: Was der Klient einem anderen raten würde, weiß er meist auch für sich. Sie macht eigenes Wissen verfügbar.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Wenn ein Klient mit genau diesem Thema zu dir ins Coaching käme, welche Fragen würdest du stellen?“

05 E · Entscheide (5-10 Min)

Ziel: Aus der Reflexion eine konkrete Entscheidung und einen ersten Schritt ableiten. Ohne diesen Schritt bleibt BASE eine reine Denkübung. Coach-Frage: „Was nimmst du jetzt konkret mit? Was siehst du anders als vorher?“ Auf einen klaren ersten Schritt mit Zeitpunkt drängen, nicht auf einen großen Plan. Der Wert der Methode liegt in der wiederholten Anwendung, nicht in der einen perfekten Entscheidung.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Was davon willst du als erstes umsetzen? Und in welcher konkreten Situation kannst du es diese Woche testen?“

04 Fragenkatalog auf einen Blick

Alle Kernfragen, geordnet nach den vier Schritten, für den schnellen Zugriff in der Sitzung.

B · Befrage dich

- Was passiert gerade in dir? Und funktioniert das, was du gerade tust?
- Bringt dir dein Ärger etwas, oder verändert er die Situation nicht?

A · Atme bewusst (Blickwinkel erweitern)

- Wovon gehst du aus? Stimmt das in allen Fällen, oder gibt es Situationen, wo es anders ist?
- Was ist dir bei dem Thema vielleicht entgangen? Was hast du noch nicht geprüft?
- Was haben die Personen auf der anderen Seite erlebt? Was steckt emotional dahinter?
- Welche dieser Fragen löst bei dir am meisten Widerstand aus?

S · Sei neugierig

- Was ist deine Verantwortung in diesem Moment? Nicht die der anderen.
- Kennst du das von dir selbst? Wo du frei entscheiden kannst, der Druck es aber stark beeinflusst?
- Wenn ein Klient mit genau diesem Thema zu dir käme, welche Fragen würdest du stellen?

E · Entscheide

- Was nimmst du jetzt konkret mit? Was siehst du anders als vorher?
- Was davon willst du als erstes umsetzen, und in welcher konkreten Situation diese Woche?

05 Risiken und typische Fallen

01 Das Gefühl wird wegmoderiert

Symptom: Der Coach drängt zu schnell vom Ärger in den Lernmodus, der Klient fühlt sich übergangen. BASE ist kein Werkzeug, um unbequeme Gefühle abzustellen. Manchmal ist der Ärger eine berechtigte Information. Erst anerkennen, dass das Gefühl da ist und einen Grund hat, dann ordnen. Frage: „Was will dieser Ärger dir sagen, bevor wir ihn sortieren?“

02 Schritt A wird übersprungen

Symptom: Klient und Coach springen direkt von der Befragung zur Entscheidung. Dann fehlt der eigentliche Wert, der Perspektivwechsel. Bewusst Zeit für das Atmen und Weiten einräumen. Die A-Fragen langsam und einzeln stellen, dem Klienten Pausen lassen, statt sie als Liste abzuarbeiten.

-
- 03 Selbstkritik statt Selbstbeobachtung**
Symptom: Bei „Was ist deine Verantwortung?“ rutscht der Klient in Selbstvorwürfe („Ich mache immer alles falsch“). Coach hält den Rahmen: „Es geht nicht um Schuld, sondern um deinen Einflussbereich. Was davon liegt tatsächlich in deiner Hand?“
- 04 Verantwortung bleibt komplett außen**
Symptom: Der Klient sieht den eigenen Anteil gar nicht und schiebt alles auf andere. Hier nicht überreden. Behutsam mit der Eigenerfahrung arbeiten: „Kennst du selbst Situationen, in denen du unter Druck so reagiert hast?“ Wenn der Klient dauerhaft nicht in den eigenen Anteil findet, ist die Methode für dieses Thema nicht das richtige Werkzeug.
- 05 Reflexion ohne Konsequenz**
Symptom: Schöner Aha-Moment, aber kein konkreter Schritt. BASE endet bewusst mit dem E. Coach prüft: „Was ist der konkrete erste Schritt? Wann genau machst du ihn?“ Ohne Termin und Anker bleibt die Einsicht folgenlos.
- 06 Coach kennt die Antwort schon**
Symptom: Der Coach hat nach kurzer Zeit eine Hypothese, wohin es laufen soll, und lenkt dorthin. BASE funktioniert nur, wenn der Klient selbst befragt, atmet, neugierig wird und entscheidet. Der Coach hält die vier Schritte und fragt, er liefert die Antworten nicht.

Kontakt für Rückfragen oder kollegialen Austausch

Jan-Aiko Berends · Hermannssohn Consulting · info@hermannssohnconsulting.de · hermannssohnconsulting.de