

Skalierung im Coaching

Dauer wenige Minuten bis 15 Min • **Setting** Gespräch, Raum oder online • **Für** Coaches

Diese Anleitung richtet sich an Coach-Kolleginnen und -Kollegen, die die Skalierungsfrage in der Klientenarbeit einsetzen wollen. Die Skalierung macht ein subjektives Empfinden greifbar: Der Klient ordnet eine Sache auf einer Skala von 1 bis 10 ein, statt sie mit Ja oder Nein zu beantworten. So wird ein Standort sichtbar, von dem aus sich in mehrere Richtungen weiterfragen lässt: nach oben (was bräuchte es für einen Punkt mehr?), nach unten (was würde dich einen Punkt absacken lassen?), zur Differenz und zur Motivation.

Das Prinzip

Die Skala bekommt immer klare Anker, sonst rät der Klient. 1 heißt: ganz unten, der schlechteste denkbare Stand. 10 heißt: vollständig erreicht, besser geht es nicht. Die Zahl ist nie ein objektiver Wert, sondern ein Gesprächsanker.

01 Wann einsetzen

- Als universeller Einstieg und Standortbestimmung bei fast jedem Anlass
- Wenn ein Klient in einem Entweder-oder feststeckt und Bewegung statt Ja/Nein braucht
- Um sichtbar zu machen, ob eine Entscheidung bereits gefallen ist (der Klient glaubt, am Anfang zu stehen, ist aber schon bei 7)
- Um zu prüfen, ob Dringlichkeit nur im Außen produziert wird (der Klient fühlt Druck, steht aber bei 2)
- In Folgesitzungen, um Verschiebungen sichtbar zu machen (gleiche Skala, anderer Zeitpunkt)
- Um die Motivation zu skalieren: zu Beginn „Wie motiviert bist du, an diesem Ziel zu arbeiten?“, am Ende „Wie motiviert bist du jetzt, den Plan anzugehen?“

Nicht einsetzen, wenn

der Klient stark emotional verengt ist (erst den Modus öffnen, bevor skaliert wird); eine echte Entscheidung verlangt wird (die Skalierung macht den Stand sichtbar, sie trifft die Entscheidung nicht); der Klient die Zahl für einen objektiven Messwert hält (dann verliert sie ihre Funktion als Gesprächsanker).

02 Was die Methode bringt

Der Nutzen für den Klienten in einem Satz: Sie macht den eigenen Standort sichtbar und erzeugt Bewegung statt eines starren Entweder-oder.

- Standort statt Bauchgefühl. Der Klient sieht eine Zahl statt eines diffusen Gefühls und kann von dort aus weiterdenken.
- Bewegung statt Blockade. Aus „geht nicht / geht doch“ wird die Frage nach einem einzigen Punkt mehr. Das hält klein und machbar.
- Realitäts-Check. Die Differenz zwischen gefühltem und tatsächlichem Stand wird sichtbar (Entscheidung längst gefallen oder Druck nur von außen).
- Niedrige Schwelle, schnelle Wirkung. In wenigen Minuten anwendbar, ohne Vorwissen, oft als Einstieg in ein anderes Verfahren.

03 Der Ablauf in sieben Schritten

Setting und Material

Wenige Minuten bis eine Viertelstunde, im Coachingraum oder online, rein im Gespräch (schriftliches Festhalten ist optional). Optional sichtbar machen: die Skala auf Blatt oder Whiteboard; ein Seil oder eine Bodenlinie, auf die sich der Klient auf seinen Wert stellt und körperlich spürt, was ein Schritt verändert; Moderationskarten dazu (Ressourcen über das Seil, Risiken darunter).

01 Auftragsklärung und Anker setzen

Zuerst klären, worauf sich die Skala bezieht, sonst wird sie beliebig. Dann die Anker laut benennen, jedes Mal neu. Bei Bedarf auch die Stufen dazwischen gemeinsam definieren (was heißt eine 5, eine 7?). Das lohnt besonders, wenn zwei Personen dieselbe Skala nutzen, etwa ein Paar oder die Konfliktparteien in der Mediation.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Stell dir eine Skala von 1 bis 10 vor. 1 ist ganz unten, 10 ist vollständig erreicht.“

02 Aktuellen Punkt erfragen

Den Klienten eine Zahl nennen lassen, ohne sie zu kommentieren oder zu korrigieren. Die Zahl ist sein Anker, nicht der des Coaches.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Wo stehst du bei dieser Sache gerade?“

- 03 Den Wert konkret machen**
Diese Frage holt den abstrakten Wert in die konkrete Erfahrung. Der Klient erklärt, was die Zahl für ihn bedeutet, statt sie nur zu nennen.
FRAGE AN DEN KLIENTEN
„Was ist bei deiner Zahl anders als einen Punkt tiefer?“
- 04 Thema und Entscheidung getrennt skalieren**
Nicht nur das konkrete Projekt oder die Entscheidung skalieren, sondern auch das zugrunde liegende Thema dahinter. Die beiden Werte stehen selten auf demselben Punkt, und die Differenz ist häufig die eigentliche Arbeit.
FRAGE AN DEN KLIENTEN
„Und das Thema dahinter, auf derselben Skala, wo steht das?“
- 05 Einen Punkt mehr**
Bewusst nur ein Schritt, nicht der Sprung auf 10. Das hält klein und konkret und verhindert Überforderung. Nicht nach dem Weg ganz nach oben fragen.
FRAGE AN DEN KLIENTEN
„Was wäre EIN Punkt mehr?“
- 06 Das Zeichen festmachen**
Diese Frage macht das Ziel überprüfbar. Der Klient beschreibt ein konkretes Zeichen, an dem er den Fortschritt erkennen würde.
FRAGE AN DEN KLIENTEN
„Woran würdest du merken, dass du einen Punkt höher bist?“
- 07 Optional: Abwärtssicherung**
Diese Frage sichert den erreichten Stand ab und macht Risiken bewusst, bevor sie eintreten.
FRAGE AN DEN KLIENTEN
„Was könnte dich einen Punkt nach unten ziehen, und wie verhinderst du das?“

04 Fragenkatalog auf einen Blick

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

Anker setzen

- Stell dir eine Skala von 1 bis 10 vor. 1 ist ganz unten, 10 ist vollständig erreicht.

Standort

- Wo stehst du bei dieser Sache gerade?
- Was ist bei deiner Zahl anders als einen Punkt tiefer? (macht den Wert konkret)

Thema dahinter (bei Entscheidungen)

- Und das Thema dahinter, auf derselben Skala, wo steht das? (die Differenz ist oft die eigentliche Arbeit)

Nach oben (Ressourcen)

- Was wäre EIN Punkt mehr? (nicht der Sprung auf 10)
- Woran würdest du merken, dass du einen Punkt höher bist? (macht das Ziel überprüfbar)

Nach unten (Risiken)

- Was könnte dich einen Punkt nach unten ziehen, und wie verhinderst du das?

Motivation

- Wie stark willst du diese Veränderung auf einer Skala von 1 bis 10?

05 Risiken und typische Fallen

- Anker werden weggelassen. Der Coach fragt „auf einer Skala von 1 bis 10“, ohne zu sagen, was 1 und 10 bedeuten. Der Klient rät, die Zahlen werden unvergleichbar. Anker immer mitgeben, jedes Mal neu.
- Frage nach dem Sprung auf 10. „Was bräuchte es bis zur 10?“ überfordert. Konsequenz nach EINEM Punkt mehr fragen. Der kleine Schritt erzeugt Bewegung, der große Lähmung.
- Die Zahl wird zum Messwert. Coach oder Klient streiten, ob es eine 6 oder 7 ist. Die Zahl ist ein Gesprächsanker, kein objektiver Wert. Nicht über sie streiten, sondern mit ihr arbeiten.
- Wert bleibt abstrakt. Der Klient nennt eine Zahl, und es bleibt unklar, was sie bedeutet. Immer nachfassen, was anders ist als einen Punkt tiefer. Erst die Erklärung macht den Wert nutzbar.
- Coach erwartet die richtige Zahl. Der Coach lenkt den Klienten dorthin, wo er stehen sollte. Die Skalierung funktioniert nur, wenn die Zahl dem Klienten gehört. Coach fragt, kommentiert nicht.

06 In anderen Settings

- Supervision: Einschätzung von Fallständen und nächsten Schritten.
 - Seminar/Training: einfaches, sofort verständliches Reflexionswerkzeug.
 - Wirtschaftsmediation: etwa „Wie motiviert sind Sie, den Konflikt zu klären?“ Das hilft auch bei der Eignungsprüfung: bei 1 ist Mediation eher ungeeignet, bei 10 wahrscheinlich gut geeignet. Ebenso zur Skalierung der Einigungsbereitschaft oder der Belastung.
-

Kontakt für Rückfragen oder kollegialen Austausch

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