

Abschlussarbeit Systemische Coaching

Dokumentation eines Coaching Prozesses

Das nachfolgende Schriftstück dokumentiert einen Coaching Prozess über zwei Sitzungen. Die Klientin ist Anfang 40, berufstätige Mutter und in Spanien aufgewachsen. In der ersten der beiden Sitzungen erarbeitet die Klientin Möglichkeiten, um in wichtigen beruflichen/privaten Gesprächen handlungsfähiger zu werden. Im Verlauf dieses Prozesses wird deutlich, dass die Klientin den Wunsch hat, sich klarer abgrenzen zu wollen. Dieses Thema wird in der zweiten Sitzung bearbeitet. Zeitlich einzuordnen ist der Coaching Prozess zwischen dem 7. und 8. Modul, der Ausbildung zum Systemischen Coach beim Institut InKonstellation.

Erste Sitzung

Auftragsklärung

Zu Beginn des Gesprächs klärt der Coach das Thema und den Rahmen der heutigen Sitzung. Diese umfasst 60 - 90 Minuten. Bevor in den Prozess eingegangen wird, teilt der Coach mit, dass es sich um einen "geschützten" Raum handelt. Heißt: Keine Inhalte werden ungewünscht "nach Außen" kommuniziert.

Der Wunsch für das heutige Coaching wurde von dem Coachee an den Coach herangetragen. Der entsprechende Termin wurde anschließend vereinbart. Da der Coach noch in der Ausbildung ist, ist das Coaching unentgeltlich. Die Klientin kommt mit dem Anliegen, dass sie das Gefühl habe, dass es ihr in (geschäftlichen) Verhandlungsgesprächen oftmals die Kehle zuschnüre, sobald das Gegenüber Gegenargumente auf den Tisch lege.

Zur weiteren Klärung nutzt der Coach das **Coaching Haus** und lädt die Klientin dazu ein, das Problem weiter zu erläutern. Der Coach nutzt dabei primär offene und **W-Fragen** (wie, wo, wer, was). Die Klientin berichtet von einer Situation mit einer Vorgesetzten in einem Schulprojekt, in dem sie als Sozialpädagogin tätig ist. Die Klientin stellt für ihre erbrachten Leistungen, einen für sie angemessenen Betrag in Rechnung. Beim Erhalt der Rechnung erwidert die Vorgesetzte, dass der gewünschte Betrag nicht gezahlt werden kann und die Klientin entsprechend weniger Geld erhalten wird. Nach Ansicht der Klientin wurde der Stundenlohn vorab aber so vereinbart. Der Coach nutzt das **aktive Zuhören** und lässt sich im weiteren Verlauf, den Sachverhalt noch weiter im Detail erläutern, bis er ihn komplett durchdrungen hat. Der Coach fragt die Klientin, wie sie sich in dieser Situation gefühlt hat. *"Klein, ohnmächtig, emotional überwältigt. Es ist so, dass meine ganzen Emotionen hochkommen und ich in dem Moment nicht mehr klar denken kann, mir fallen keine weiteren Argumente ein, die ich in das Gespräch zielführend einbringen könnte"* Auf die Frage, ob die Klientin das Gefühl auch aus anderen Lebenssituationen kenne, schildert die Klientin eine Auseinandersetzung mit ihrer Schwiegermutter, in der es ihr ähnlich ergangen sei.

Um Ressourcen, Stärken und bereits erlebte Erfolge aus ähnlich erlebten Situationen aufzudecken, nutzt der Coach das **Appreciative Inquiry-Interview**. Der Coach fragt, ob es auch schon ähnliche Situationen gegeben habe, die die Klientin erfolgreich bewältigt hat, dies verneint die Klientin. Auch in der Partnerschaft oder familiären Kontexten ist es so, dass die Klientin auf Widerspruch keine entsprechenden Lösungen hat. Sie fühlt sich "überwältigt". Die Klientin ist gebürtige Spanierin und kommt für sich zu dem Schluss, dass sie mit der "deutschen" direkten Art nur schwer umgehen könne. Die direkte Konfrontation mit Gegenargumenten mache sie "handlungsunfähig". Auch die Frage, ob die Klientin bereits erste Versuche unternommen habe, um mit den Situationen besser umgehen zu können, verneint sie.

Zieldefinition

Der Coach fragt, ob es einen konkreten Wunsch für den heutigen Termin geben könnte und wenn ja, wie der lauten könnte. Die Klientin möchte Möglichkeiten erarbeiten, um genannte Situationen erfolgreicher bewältigen zu können. Sie sagt, dass sie Werkzeuge brauche um mit den aufkommenden körperlichen Emotionen besser umgehen zu können. Sie hat den Wunsch ruhig zu bleiben, denken und sprechen zu können. Bisher hat sie zwei Möglichkeiten, um mit den Emotionen umzugehen. Entweder ungefiltert herauslassen, was gerade im beruflichen Kontext nicht förderlich sei, oder die Situation komplett verlassen, um für fünf bis zehn frische Luft zu schnappen. *"Ich möchte mehr Kontrolle über meine Emotionen erlangen, sie dürfen mich nicht überwältigen, dafür wäre es hilfreich Instrumente zu lernen, um mit ihnen umgehen zu können"*. Gemeinsam wird folgendes Ziel für die heutige Sitzung erarbeitet:

"Ich möchte in wichtigen beruflichen/privaten Gesprächen handlungsfähiger werden und dafür Werkzeuge erlernen, die ich einsetzen kann, wenn ich wahrnehme, dass meine Emotionen aus meinem Bauch- und Herzraum in den Kopf schießen und mir Kehle und Kopf zuschnüren".

Die Skalierungsfrage

Im nächsten Schritt entscheidet sich der Coach für die Skalierungsfrage. Der Klientin wird die Technik erklärt und gebeten das untere (0) und obere (10) Ende der Skala zu beschriften. Die Klientin nimmt die Aufgabe pro aktiv an und kommt schnell zu den Begriffen handlungsunfähig (0) und handlungsfähig (10). Sie wird gebeten einzuschätzen auf welcher Stufe der Skala sie sich selbst sieht. Die Klientin stellt sich auf die 5. Auf die Frage, welche Fähigkeiten sie denn schon mitbringe, um einen Platz in der Mittel der Skala einzunehmen, antwortet die Klientin:

- Ich kenne mein Ziel bzw. weiß, was ich will im Gespräch (Zielklarheit)
- Ich kann mich in die andere Person hineinversetzen (Empathie)
- Ich bereite mich gut vor (gute Vorbereitung)

(Wörter in Klammern wurden von Klientin auf Karteikarten notiert)

Was bedarf es um von der 5 weiter nach vorne, auf die 6 oder die 7 zu kommen? Mit unterschiedlichen **systemischen Fragestellungen** werden folgende Punkte herausgearbeitet:

- Fokussierung auf die Atmung (bekanntes Tool aus ihrer Tätigkeit als Yogalehrerin)
- Anker setzen (wenn sie mit dem Hund im Wald ist, da ist sie ruhig und entspannt)
- Forscher/frecher sein

Zum Abschluss der Übung stellt sich die Klientin auf die 7,5.

Way Forward

Mit dem Schritt 4 aus dem **Grow Modell** erarbeitet der Coach mit der Klientin die unterstützenden Schritte, um sicherzustellen, dass zwei der drei Tools zeitnah verfestigt werden, um dann in Konfliktsituationen angewendet werden zu können. Konkret wird die Klientin in den nächsten 10 Tagen:

- 5 x eine 10 minütige Atemübung praktizieren
- 3x mit dem Hund in den Wald gehen und dabei einen Anker setzen. Sie hat sich dafür das Gyan Mudra ausgesucht, bei dem sich die Spitzen des Daumens und des Zeigefingers berühren, dies ist der Klientin bereits aus dem Yoga bekannt

Abschluss und Ausblick

Die Klientin fühlt sich mit dem Ergebnis zufrieden und schaut den neuen Herausforderungen freudig entgegen. In der Sitzung ist auch deutlich geworden, dass die Klientin sachliche Informationen aus ihrem Umfeld oftmals auf dem „Beziehungsohr“ wahrnehme. Dies ist insbesondere deutlich geworden, als die Klientin von einer Unterhaltung mit der Schuldirektorin berichtet, in der sie ihr eine neue Projektidee unterbreiten wollte. Sie fühlt sich nach der Absage klein und minderwertig. Der Coach erklärt ihr das Inselmodell, welches sich für die Klientin als sehr hilfreich herausstellt. Ferner wird klar, dass die Klientin den Bedarf hat sich mehr abzugrenzen und sich nicht „alles aufzubürden“. Die Klientin äußert den Wunsch, sich zeitnah wieder zu treffen, um dieses Thema anzugehen.

Zweite Sitzung

Auftragsklärung

Der Coach fasst für die Klientin zu Beginn der zweiten Sitzung die Rahmenbedingungen noch mal wie folgt zusammen:

- Zeitlicher Rahmen 60 – 90 Minuten
- Die Sitzung findet im „geschützten Raum“ statt
- Das Coaching ist unentgeltlich

Gemäß des Abschlusses der letzten Sitzung ist das Thema der heutigen Sitzung Abgrenzung. Die Klientin hat den Wunsch sich häufiger und „gesünder“ abzugrenzen.

Zu Beginn der zweiten Sitzung erfragt der Coach, ob und wenn ja, welche Veränderungen es seitdem letzten Treffen gegeben hat und mit welcher Wirklichkeit die Klientin heute da ist? Mit der Frage

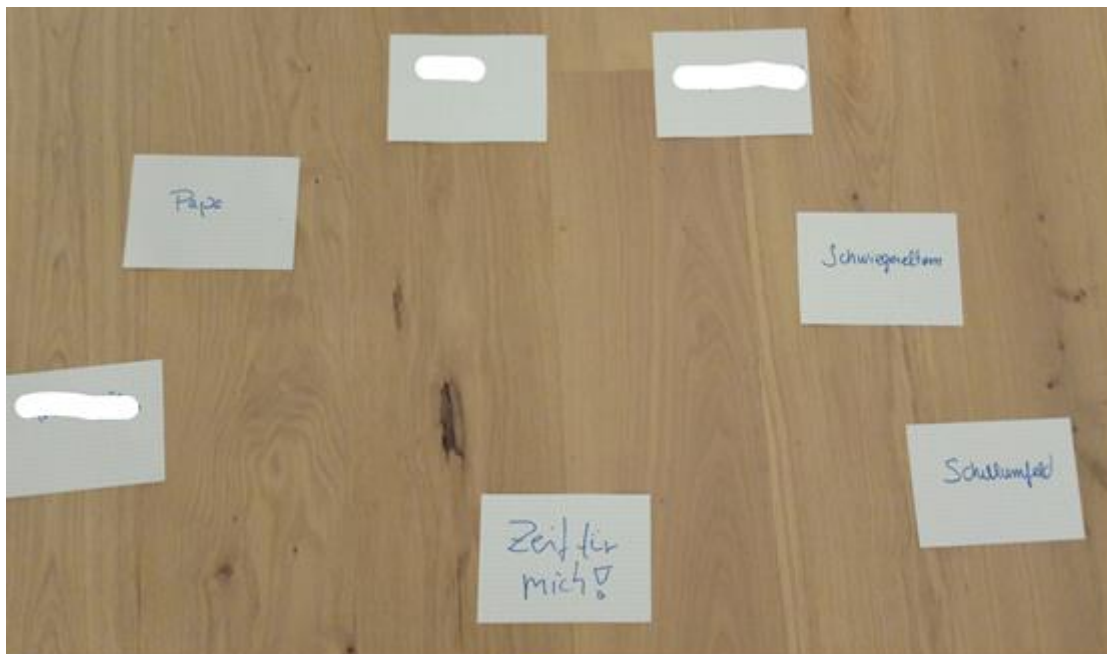
nach der Wirklichkeit spricht der Coach, für die Klientin vermutlich unwissend, ihr Unterbewusstsein ein. Diese Frage aus dem **Hypnosystemischen** impliziert, dass mit Hilfe unterschiedlicher Interventionen die Wirklichkeit veränderbar ist. Die Klientin berichtet, dass es ihr u.a. in einem Gespräch mit der Schulleiterin gelungen ist, das Gelernte anzuwenden. Primär gelingt es ihr auf professioneller Ebene, weil sie sich da nicht so emotional involviert fühlt, wie im privaten Bereich. Auch wenn der Klientin es nicht immer gelinge jede Situation wie gewünscht zu bewältigen, so verspüre sie einen Fortschritt und erfreue sich an der erlebten Selbstwirksamkeit.

Zieldefinition

Der Klientin ist bewusst, dass sie weiter an dem Thema arbeiten muss. Für die heutige Sitzung hat sie sich bereits auf das Thema "Abgrenzung im Alltag" vorbereitet. Dies ist für den Coach, beim Gang durch das **Coaching Haus**, deutlich spürbar. Die Klientin hat gleich mehrere Beispiele parat, in denen sie sich "wie ein Spielball" fühlt. Exemplarisch berichtet sie von einer Situation aus dem Alltag, in der es darum geht, dass sie oftmals den Fahrdienst für ihre Tochter plus Freundin macht, obwohl sie die andere Mutter in der Pflicht sieht. Sie spricht von Gefühlen wie Wut, ein nicht gesehen werden und innerer Ablehnung, wenn sie an die Situation denkt. Da die Klientin weitere Beispiele heranzführt, bietet der Coach ihr die **Squashposition** an. Die Klientin erhält somit die Möglichkeiten:

- Sich einen Überblick über alle Parteien zu verschaffen, die an ihr zerren
- Einen Schritt aus der Situation herauszutreten
- Zu priorisieren, was und wer wichtig und weniger wichtig ist

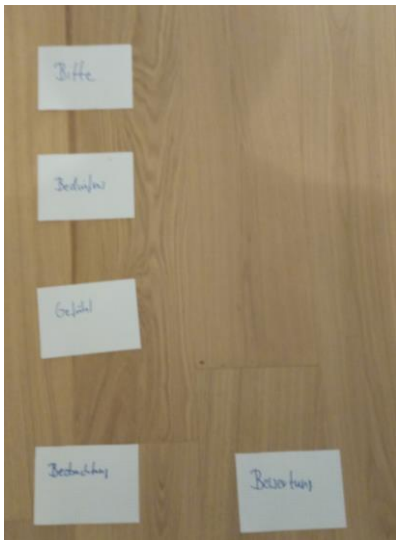
Für den Coach bietet diese Methode ebenfalls die Chance, die Anzahl und Relevanz der Beteiligten zu überblicken.



Die Frage, ob die unterschiedlichen Anspruchsgruppen um ihr Bedürfnis nach Abgrenzung und mehr Zeit für sich wissen, verneint die Klientin. Sie hat sich aufgrund der Sprachbarriere bisher nicht getraut mit den Parteien zu sprechen, weil sie Angst habe, falsch verstanden und abgelehnt zu werden.

Anschließend definiert die Klientin gemeinsam mit dem Coach das Ziel für die heutige Sitzung: *"Mit Beendigung der heutigen Sitzung bin ich vorbereitet, innerhalb der nächsten 7 Tage mit 2 der 6 Parteien zu sprechen, um meine Bedürfnisse und Wünsche zu äußern."*

Zur Vorbereitung auf die Gespräche bietet der Coach der Klientin adaptiertes Modell aus der **Gewaltfreien Kommunikation** an. Im ersten Schritt führt der Coach die Klienten mit Hilfe von **Systemischen Fragestellungen** durch das Modell.



Im zweiten Schritt nimmt die Klientin die Position ihres Gesprächspartners ein und wird vom Coach ebenfalls durch das Modell geführt. Dies ermöglicht der Klientin in Vorbereitung auf die Gespräche:

- Sich ihrer eigenen Bedürfnisse und Wünsche klar zu werden
- Einen Perspektivwechsel, hin zu den Bedürfnissen und Wünschen der anderen betroffenen Person im System
- Somit die Möglichkeit die andere Person des Gesprächs da abzuholen, wo sie gerade steht

Insbesondere der dritte Aspekt schafft in der Gesprächseröffnung die Möglichkeit den "Gatekeeper" der Gegenpartei zu überlisten. Der Klientin wird bei der Durchführung der Methode noch mal deutlich, dass sie selbst ins Handeln kommen muss, um ihre Wünsche zu adressieren.

Way Forward

Um das Ins-Handeln-kommen sicherzustellen, versichert die Klientin, dass sie für den weiteren Prozess nichts weiter braucht, aber direkt am Samstag das erste Gespräch führen wird. Coach und Klientin vereinbaren, dass sie das Gespräch vorab dem Gesprächspartner ankündigt, damit dieser sich zum einen drauf vorbereiten und zum anderen auch etwas Zeit dafür einräumt.

Abschluss und Ausblick

Die Klientin ist zuversichtlich, das Erarbeitete auch anwenden zu können. Sie gibt dem Coach die Rückmeldung, dass sie sich im Verlauf des Prozesses immer gut aufgehoben gefühlt hat. Coach und Klientin verbleiben, dass sie im Kontakt bleiben und bei Bedarf wieder ein Termin vereinbaren.