



INKONSTELLATION

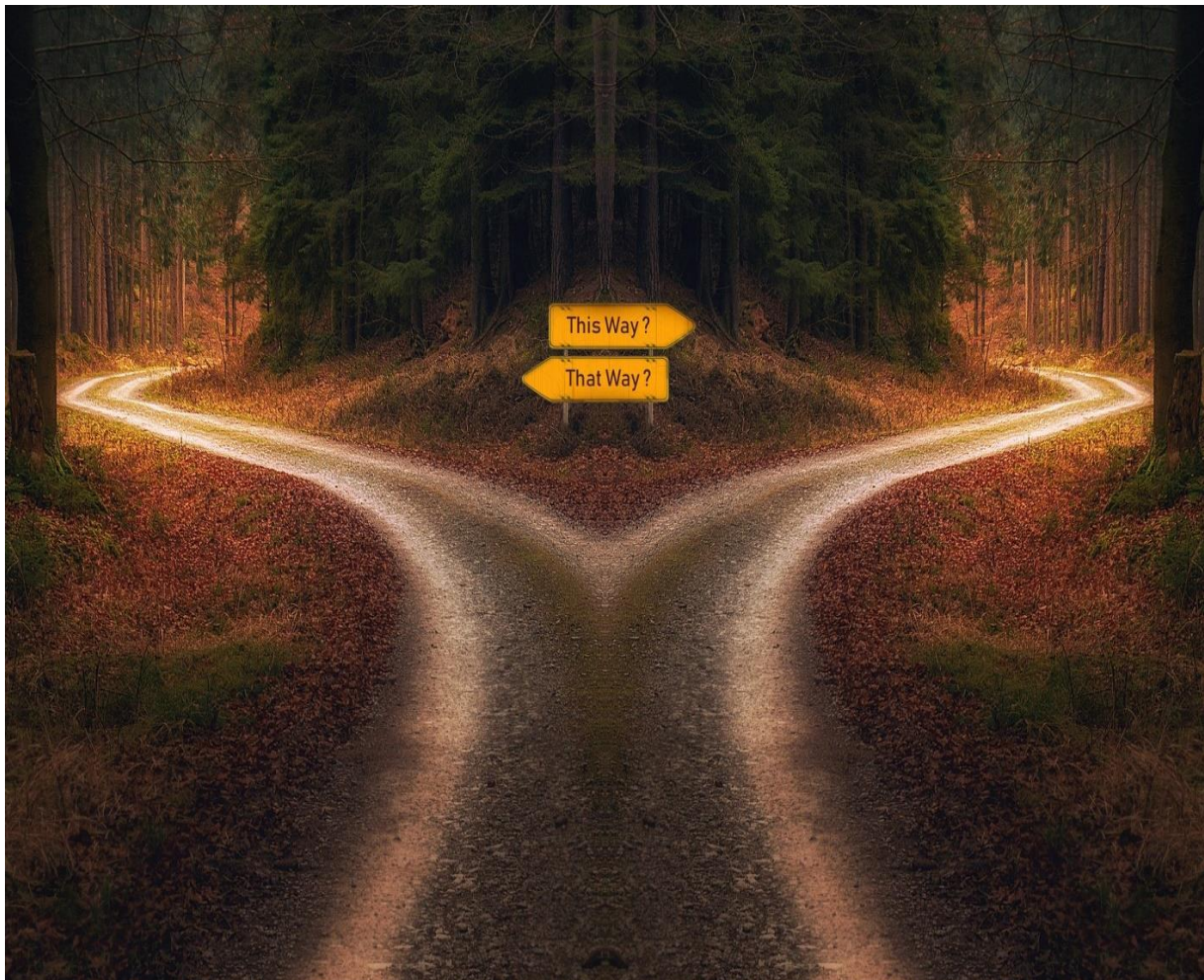
Ausbildungsakademie

Coaching | Systemische Aufstellungen | NLP

Ausbildungsinstitut für Systemisches Coaching, NLP, Achtsamkeit und Systemisches Aufstellen

Abschlussarbeit zur Ausbildung „Systemisches Coaching“
Mai 2020 – Oktober 2020

Thema:
**Die Grundhaltung des Nicht-Wissens im systemischen Coaching –
Überlegungen und Anstöße für ein systemisch-konstruktivistisches
und achtsames Denken des Coaches**



Eingereicht von:
Abgabedatum:

Diane Baß, 48429 Rheine
25.08.2020

Executive Summery

Diese Arbeit untersucht den professionellen Umgang des Coaches mit der Grundhaltung der Nicht-Wissens im Coaching und führt Anstöße und Überlegungen zum Thema zusammen, um dazulegen, welche Bedeutung der Haltung im Coaching zukommt.

In der **Einleitung** wird erläutert, warum die Haltung des Nicht-Wissens eine Herausforderung in der Ausbildung zum Coach sein kann und welche Grundprinzipien im systemisch-konstruktivistischen Coaching der Haltung eines Coaches zugrunde liegen. In der **Haltung des achtungsvollen Umgangs mit dem Klienten** wird dargestellt, welche Überlegungen dazu führen können, die eigenen Gedanken und Hypothesen als Unterstützung in den Dienst einer gleichberechtigten Coach-Klient-Beziehung zu stellen und die Verantwortung für die Problemerkennung und Lösungsfindung beim Klienten zu belassen. **Der Beziehungsraum im Beratungssystem Coach-Klient** beleuchtet die subjektive Beobachterrolle des Coaches und die Auswirkungen wertschätzenden Umgangs auf die Kooperationsbereitschaft des Klienten. Es wird dargestellt, wie durch konsequente Coaching-Haltung und Selbstreflexion der Coach die Verantwortung für den Prozess übernimmt und sich aus den Inhalten des Themas heraushalten kann. Es werden Überlegungen und Betrachtungen zur Gestaltung einer qualitativ hochwertigen Beziehung im Beratungssystem angeboten. Durch **Achtsamkeit im Coaching-Prozess** wird der Coach dazu angeregt, wertungsfrei zu denken und den Klienten wohlwollend und prozessorientiert zu begleiten. Die Aufmerksamkeit des Coaches wird auf die Wahrnehmung der Veränderungsprozesse des Klienten gerichtet und bietet so Unterstützung beim Beschreiten neuer Wege. **Das Grundprinzip des Nicht-Wissens und der Zusammenhang zum aktiven Zuhören im Coaching-Prozess** greift den Gedanken auf, dass der Coach durch Empathie und gutes Einfühlungsvermögen dem Coaching-Gespräch Tiefe, Raum und neue emotionale Ansätze geben kann. Mit der Technik des aktiven Zuhörens bleibt der Fokus des Coaches komplett beim Klienten und er bezieht auch dessen (zum Teil unbewusste) Gefühlswelt mit in den Coaching-Prozess ein. Im **Fazit** werden zusammenfassend die Erkenntnisse dieser Untersuchung und das eigene Erleben gespiegelt. Es wird berichtet, welche Bedeutung die konstruktivistische Haltung des Nicht-Wissens seitens des Coaches im Coaching-Gespräch haben kann.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	IV
1 Einleitung	1
2 Die Haltung des achtungsvollen Umgangs mit dem Klienten.....	2
3 Der Beziehungsraum im Beratungssystem Coach-Klient	3
4 Achtsamkeit im Coaching-Prozess	6
5 Das Grundprinzip des Nicht-Wissens und der Zusammenhang zum aktiven Zuhören im Coaching-Gespräch	7
6 Fazit	9
Literaturverzeichnis.....	V

Abkürzungsverzeichnis

ebd ebenda

https: Hypertext Transfer Protocol Secure

NLP Neuro-Linguistisches Programmieren

S. Seite

vgl. vergleiche

www: World Wide Web

1 Einleitung

Ich habe es während meiner Ausbildung zum systemischen Coach* als große Herausforderung empfunden, aus meiner bisherigen beruflichen Experten-Haltung einer beratenden und leitenden Führungskraft heraus zu treten und die Haltung des Nicht-Wissens als Coach einzunehmen. Bei aller Komplexität der Systeme und Themen des Klienten sind da immer noch wir beide – mein Klient und ich, in unseren Rollen, aber eben auch als Personen mit Lebenserfahrungen und unserer eigenen Realität, in einem besonderen neuen System, unserem Beratungssystem.

Ich habe mir die Frage gestellt, wie es mir gelingen kann, in diesem Kontext professionell mit den Themen des Klienten umzugehen und die Grundprinzipien des Coachings, -explizit die Haltung des Nicht-Wissens-, in meiner Rollenethik zu verankern.

Diese Grundprinzipien sind:

- Respekt und Wertschätzung
- Verschwiegenheit
- Verantwortung
- Neutralität und Allparteilichkeit
- Wechselseitigkeit
- Die Grundhaltung des Nichtwissens

Da der letzte Punkt wesentlich von meiner bisherigen Rolle und Haltung im Berufsleben abweicht, möchte ich hier meine Überlegungen und Erfahrungen teilen. Ich habe viele Aussagen zusammengetragen, um in meiner persönlichen Weiterentwicklung und in der Rolle als Coach diese Grundhaltung nicht nur zu verstehen, sondern leben zu können. Da ist meine persönlich Moral und der Wunsch zu helfen, und da ist jemand, der Hilfe braucht und will.

Wie gestalte ich unser Beratungssystem Coach-Klient diesem Grundprinzip treu so, dass meine Expertenhaltung sich ausschließlich auf den Prozess beschränkt und ich mich aus den Inhalten der Themen meines Klienten heraushalten kann?

Die Annahme, dass der Klient in sich schon (meist unbewusst) über die Ressourcen verfügt, die zur Lösung seines individuellen Problems erforderlich sind, bildet für mich den Grundstein des eigenen Umdenkens. Es ist der Respekt, ja die Demut dieser Sichtweise als Außenstehender gegenüber der Welt und Wirklichkeit des Klienten, der den achtsamen und wertschätzenden Umgang mit dem Klienten und seinem Problem nach sich zieht. „Mit solchen Annahmen kann er** nicht mehr der „clevere Wissende“ sein, der mit strategisch distanzierterem Blick auf der Meta-Ebene die Muster der KlientInnen überblickt und „weiß“, welche Musterveränderungen für sie erfolgsträchtig wären und wie sie ihre Ziele effektiv erreichen können.“¹

* der Lesbarkeit halber wird in dieser Arbeit die männliche Form verwendet, sie schließt sowohl die weibliche als auch Genderform ein

**der Coach, Anmerkung des Verfassers

¹ Schmidt, Gunther in Radatz, Sonja, 2018, S. 15.

2 Die Haltung des achtungsvollen Umgangs mit dem Klienten

Dr. Gunther Schmidt schreibt: „Es zeigt sich [...], dass ein Coach eine ständige Gradwanderung zu vollziehen hat, immer wieder dabei eine Balance anzustreben hat, die äußerst labil bleibt, eine Balance zwischen dezenter Zurückhaltung einerseits und gleichzeitig klaren Angeboten zur strukturierten Fokussierung auf ziieldienliche Erfahrungen der KundInnen, welche diese selbst zumindest zum Zeitpunkt des Coachings eben nicht von sich aus vollzogen haben.“ Weiter führt Dr. Gunther Schmidt dort mit Bezug auf Milton Erikson aus: „Zusammengefasst ging er*** davon aus, [...] dass alles Erleben, alle Wahrnehmung jeweils das Ergebnis von Aufmerksamkeitsfokussierung auf bewusster und unbewusster, auf willkürlicher und unwillkürlicher Ebene ist. [...] Immer sollte davon ausgegangen werden, dass letztendlich die einzigartigen KundInnen ihre einzigartigen Antworten entwickeln.“²

Daraus lässt sich folgern, dass ein Coach, der meint, das Problem seines Klienten verstanden zu haben und deshalb eine Lösung, einen Ratschlag präsentiert, dem Klienten seine Lösungskompetenz abspricht. Somit bedarf es beim Coach der Selbstreflexion und ständiger Übung, zwischen seiner „Expertenmeinung“ und hilfreichen Interventionen zu unterscheiden. Jeder Mensch bildet eigene Hypothesen zu einem Thema, um Orientierung zu finden und handlungsfähig zu sein, das ist menschlich und normal. Es ist eine große Herausforderung für den Coach, herauszufinden, ob diese themenbezogenen Gedanken und Intuitionen, die Hypothesen, die in ihm auftauchen, der eigenen, persönlichen Lebenserfahrung und/oder der Identifikation mit dem Problem und den Lösungen des Klienten entspringen. Hier ist höchste Zurückhaltung geboten!

Sonja Radatz schreibt dazu: „Wir arbeiten mit der Wirklichkeit des Kunden und tun alles dazu, unsere eigene Wirklichkeit hauptsächlich auf Art und Inhalt der Fragen und die Gestaltung des Prozesses zu beschränken (die Welt des Kunden ist meist ohnehin schon komplex genug, so dass nicht noch unsere Hypothesen mitverkauft werden müssen).“³

Was nun also tun als Coach, mit den eigenen Eingebungen, Gedanken und Intuitionen?

Dr. Gunther Schmidt rät: „Aus meiner Sicht sollte man die eigenen Hypothesen eher ebenfalls als Ressourcen ansehen und im Dienste der KundInnen nutzen. [...] Dafür müssen sie völlig transparent als eine Art „multiple-choice-Fragen“ angeboten werden, im Sinne von „könnte es vielleicht so, oder so, oder so oder noch ganz anders eher für sie passen? ...“, immer mit klaren Hinweisen darauf, dass es sich um Hypothesen und Annäherungsversuche des Coaches handelt, die überhaupt nicht den Anspruch auf Richtigkeit haben, sondern nur als unterschiedsbildende Kontrastierungshilfen dienen sollen und jederzeit von den KundInnen verworfen werden können. [...] Auf diese

***Milton Erikson, Anmerkung des Verfassers

² ebd., S. 16-18.

³ Radatz, Sonja, 2018, S. 178.

Weise können die Coaches ihre ganze Kreativität und ihre spontan-intuitiv ablaufenden Wahrnehmungsprozesse optimal als Ressourcen im Dienste der KundInnen nutzen, sie müssen sich nicht in verkrampfter Weise selbst reglementieren und die eigenen Hypothesenbildungsprozesse abwerten und können so den KundInnen sogar besonders nutzen. [...] Die so angebotenen Hypothesen können beste Hilfen werden, wenn sie verbunden werden mit großer Achtung vor den Rückmeldungen, welche sie im Erlebnisprozess der KundInnen auslösen.“⁴

So kann nun jede mögliche Hypothese, die sich bildet, für den Coach eine Quelle für gute Fragen sein, die den Klienten und seine Fantasie zu einer neuen, anderen Betrachtungsweise einlädt und seine Expertenmeinung zu seinem Thema abholt. Denn der Klient selbst kann entscheiden, was für ihn passt und was er verwirft.

3 Der Beziehungsraum im Beratungssystem Coach-Klient

Aus systemisch-konstruktivistischer Sicht ist der Coach als Beobachtender im Beratungssystem gleichzeitig Teil der Beobachtung. „Wir müssen uns gewahr werden, dass mit jeder Sichtweise, die wir einbringen, unsere höchst subjektiven Einstellungen zutage kommen: Schon wenn wir das vom Kunden soeben Gehörte wiederholen, äußert sich darin unsere subjektive Vorstellung, die wir von der Welt haben. Wir können uns von dieser subjektiven Betrachtungsweise nicht lösen. So werden wir eins mit dem Kunden, indem wir uns bewusst in die subjektive Rolle des Beobachters begeben und ein gemeinsames Beratungssystem mit dem Kunden knüpfen: ein System, aus dem wir das Problem des Kunden aus unterschiedlichen, individuellen Blickwinkeln heraus betrachten.“⁵

Durch einen achtsamen und von höchster Wertschätzung geprägten Umgang mit dem Klienten und seinem Problem kommt es dann zu einer erfolgreichen Kooperation zwischen Klient und Coach, „wenn man die eigenen Sichtweisen und Wünsche der KundInnen kongruent achtet und sich auf sie einstimmt (Pacing). Und selbst brilliant anmutende Interventionen eines Coaches für das System der KundInnen bewirken rein gar nichts Konstruktives, wenn sie nicht im Kontext einer Begegnung zwischen Kunde und Coach stattfinden, zu dem die KundInnen stimmig „Ja“ sagen können, der ihnen also sinnvoll und akzeptabel erscheint.“ [...] Die Unterscheidung zwischen „Heimatsystem“ der KundInnen und „Beratungssystem“ hat das Ziel, „Interventionen für beide Systeme zu beachten, denn nur, wenn Maßnahmen für die Optimierung der Interaktionen im Beratungssystem gelingen, wirken die Interaktionen im Coaching-Prozess auch konstruktiv im „Heimatsystem“ der KundInnen (denn nur dann setzen diese sie selbsttätig um).“⁶

⁴ Schmidt, Gunter in Radatz, Sonja, 2018, S. 21-22.

⁵ Radatz, Sonja, 2018, S. 38.

⁶ Schmidt, Gunter in Radatz, Sonja, 2018, S.20.

Es ist die ganzheitliche innere Zuwendung des Coaches, hin zu der Überzeugung, dass die Lösungskompetenz beim Klienten liegt, dass der Klient ein Recht auf seine Autonomie hat und auf den Anspruch der Gleichrangigkeit in unserem gemeinsamen System. Es ist die bewusste Akzeptanz für die ExpertInnen-Position des Klienten, die es ermöglicht, mit dem ganzen Tun des Coaches das auszustrahlen, was dann der Klient fühlt, spürt und für sich zu diesem „Ja“ formt. Die Gestaltung des Beziehungsraumes zwischen Coach und Klient basiert daher u.a. darauf, wie sich beide in ihrem Körper fühlen und wie authentisch sich „Nicht-Wissen“ seitens des Coaches und „Veränderungsbereitschaft“ seitens des Klienten im Gespräch darstellen und aufrecht erhalten lassen.

„Systemisches Coaching lebt von der Person des Coaches. Es ist keine Technik, sondern vielmehr eine Haltung, in der dem Kunden die Lösungskompetenz überlassen wird und in der der Coach seiner Intuition und seiner Erfahrung folgt, welche Frage und welches Konzept genau in jenem Augenblick am geeignetsten erscheint.“⁷

Aus systemisch-konstruktivistischer Sicht handelt jeder Mensch zum Zeitpunkt seines Tuns sinnvoll. Daher ist es nicht möglich, Menschen in eine bestimmte Richtung zu verändern. Die Entscheidung, sich in einem bestimmten Kontext in einer bestimmten Art und Weise zu verhalten – oder eben nicht zu verhalten, trifft jeder einzelne selbst. Systemisches Coaching ermöglicht es dem Klienten, sein eigenes Wahrnehmungsfeld zu erweitern oder zu verändern, indem er, inspiriert durch systemische Werkzeuge, Dinge anders beschreibt, erklärt oder bewertet. Der Coach als Unterstützer trägt also im Beratungssystem die Verantwortung für den Prozess und die Ablaufgestaltung, für passende Fragen und hilfreiches Zusammenfassen, während der Klient für den Inhalt, die Veränderung seiner Denk- und Handlungsmuster, für eigenständige und seine ganz einzigartigen Lösungen verantwortlich ist.

Martin Wehrle führt aus: „Es gibt drei Perspektiven, die Sie beim Coachen einnehmen können:

- eine Ich-assoziierte Position – Sie denken also über sich selbst nach;
- eine Du-assoziierte Position – Sie sind beim Klienten;
- und eine Meta-Perspektive, die eine Art Blick von der Tribüne ist: Aus einer gewissen Distanz schauen Sie auf sich und auf das Gespräch, lesen Ihre Gedanken und ziehen Schlüsse daraus.

Ist es ein Problem, dass Ihre Gedanken gelegentlich abdriften? Nein, das ist normal. Ein Problem entsteht, wenn Sie dieses Abdriften nicht schnell genug bemerken und korrigieren. Dazu befähigt Sie die Meta-Ebene. Schauen Sie immer wieder von außen auf sich mit der Frage: „Bin ich ganz bei meinem Klienten? Höre ich ihm wirklich zu? Registriere ich, was ihm wichtig ist?“ [...] Gerade das unterscheidet ein professionelles Coaching-Gespräch von einer Privatunterhaltung: dass Sie

⁷ Radatz, Sonja, 2018, S. 26.

überwiegend Du-assoziiert denken und gleichzeitig die Verantwortung für den Gesprächsprozess übernehmen.“⁸

Und Sonja Radatz erläutert: „Coaching – eine Methode der fruchtbringenden Verständnislosigkeit“: „Auch wenn es für Sie zunächst vielleicht völlig unverständlich klingt: Wenn Sie davon ausgehen, dass Sie ohnehin keinen Menschen auf dieser Welt „wirklich verstehen“ können und Ihnen das völlige Heraushalten aus den Inhalten die Chance gibt, sich voll auf den Prozess zu konzentrieren, dann ist Verständnislosigkeit für den gesamten Coaching-Prozess eine äußerst fruchtbringende Voraussetzung: Sie müssen nichts verstehen, um ein ausgezeichnetes Coaching durchzuführen – ja, Sie dürfen es sich sogar durchaus erlauben, über die Lösungen des Kunden erstaunt zu sein – zeugt das doch davon, dass hier wirklich der Kunde selbst intensiv an seiner eigenen Lösung gearbeitet hat. [...]

Wie können Sie „Verständnislosigkeit“ im Coaching-Prozess üben?

Schreiben Sie nach jeder Problemschilderung jene Lösung auf, zu der Sie aufgrund des Gehörten sofort tendieren – und streichen Sie diese Lösung durch, denn es ist Ihre Lösung und nicht die des Kunden. Vergleichen Sie dann jeweils am Schluss des Gespräches Ihre Lösung mit der des Kunden – und stellen Sie immer wieder erleichtert fest, dass die beiden Lösungen nichts miteinander zu tun haben.

Wann immer Sie während des Coaching-Prozesses bemerken, dass Sie die Kontrolle über den Inhalt verlieren – genießen Sie diesen Moment als Moment of Excellence und konzentrieren Sie sich noch intensiver auf die Qualität Ihrer Fragen, die Sie stellen.“⁹

Es ist also immens wichtig, dem Klienten als Coach „Raum zu geben“, um vertrauensvoll erzählen und die Gedanken wandern lassen zu können, sich der eigenen Bewertung zu enthalten und ihn durch Perspektivwechsel sowie ressourcen- und lösungsorientierte Fragen dazu zu ermutigen, neue Gedanken zu denken und neue Wege zu beschreiten. In diesem geschützten Raum entfaltet sich auch der Beziehungsraum zwischen Coach und Klient.

„So haben sich auch Coaching-Forscher von Anfang an für die Rolle der Beziehungsqualität interessiert. [...] Demnach vereinbaren Klienten und Coaches in einer qualitativ hochwertigen Beziehung gemeinsam die Ziele, die sie im Coaching erreichen wollen, sie legen die Aufgaben fest, die zur Erreichung dieser Ziele beitragen, und schaffen schließlich eine Bindung, die Vertrauen, Respekt und Sympathie füreinander mit sich bringt. Dazu gehört ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Coach und Klient, in dem sie das Gefühl teilen, dass sie sich füreinander interessieren, sich ihrer Verantwortung bewusst sind und sich aktiv in den Coaching-Prozess einbringen. Die Beziehungsqualität im Coaching spiegelt somit die Qualität des Engagements von Klienten und

⁸ Wehrle, Martin, 2019, S. 149-150.

⁹ Radatz, Sonja, 2018, S. 116-117.

Coaches in der gemeinsamen, zielgerichteten Arbeit wieder und wird im Laufe des Coaching-Prozesses gemeinsam und immer wieder neu verhandelt.“¹⁰

4 Achtsamkeit im Coaching-Prozess

„Als ich mich selbst zu lieben begann, habe ich aufgehört, immer Recht haben zu wollen, so habe ich mich weniger geirrt. Heute weiß ich: Das nennt man Demut.“

(Charlie Chaplin zugeschrieben, Rede zu seinem 70. Geburtstag)¹¹

Ich habe bereits im Zusammenhang mit der Haltung eines Coaches von Demut gesprochen. Wie integriere ich Demut in mein Rollenethik-Konstrukt? Mir haben Überlegungen aus der Lehre der Achtsamkeit geholfen, auf diese Frage Ansätze und Antworten zu finden. Diese möchte ich hier einbringen.

Aufmerksamkeit ist der erste Schritt zur Achtsamkeit (engl. Mindfulness). Aufmerksamkeit ist unsere beschränkte, gebündelte Wahrnehmung, die wir auf verschiedene Reize, Ereignisse und Themen unseres Lebens richten, wie beispielsweise unsere Umwelt, unser Umfeld – aber auch unser Verhalten, die Gedanken, Gefühle und Handlungen. Konzentration bezeichnet die Intensität der Aufmerksamkeit, das Fokussieren auf ein Thema – somit die bewusste Auseinandersetzung mit einer Sache, ohne die es keine Konzentration der Gedanken geben kann. Achtsamkeit ist ein Zustand, in dem Aufmerksamkeit und Konzentration harmonisch einhergehen und bedeutet, ohne zu urteilen den gegenwärtigen Augenblick bewusst wahrzunehmen und ihn zu akzeptieren.¹²

Achtsamkeit zu erlernen kann für den Coach von großer Bedeutung sein, weil dies bedeutet, wertungsfrei zu denken. Die Entwicklung innerer Stärke basiert darauf, den eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten zu vertrauen und die Fähigkeit aufzubauen, die Dinge nicht zu bewerten, sie wertungsfrei passieren zu lassen, Situationen zu akzeptieren und wertungsfrei zu betrachten und seine Erkenntnisse daraus zu ziehen. Mit ein wenig Übung gelingt es immer besser, das eigene Ego aus der Distanz zu betrachten und zu bemerken, wenn es sich mal wieder mit seiner „Meinung über etwas“ meldet. Achtsamkeit erfolgt aus Wohlwollen und je positiver sich der Fokus, die Konzentration auf den Klienten und das Vertrauen in die Lösungskompetenz des Klienten richtet, umso stärker wird die Unterstützung, die der Coach anbieten kann. Durch seine wertungsfreien Erkenntnisse im Gespräch ergeben sich wertvolle Fragen nach den einzigartigen Ressourcen des Klienten (fast) von alleine. Und die Fragen: „Was brauchen Sie? Wie kann ich Sie jetzt unterstützen?“ erhalten eine Tiefe und Authentizität, die aus der Haltung der Demut des Coaches entspringt.

¹⁰ Graßmann, Caroline, 4/2019, <https://www.coaching-magazin.de>.

¹¹ Pastner, Ulrike, 4/2010, <https://www.schule-der-wertschaetzung.at>.

¹² Vgl. Publishing, HeluHelu, 2018.

„Motivation ist eine Haltung, in der die Absichten einer Entscheidung festgelegt sind. Inwiefern die Motivation Bestand hat, hängt von Ihrer Achtsamkeit ab. Nur, wenn Sie sich auf Ihr Ziel konzentrieren, können Sie das Vorhaben erreichen.“¹³

Mit der bewussten Entscheidung, als Coach nur zu beobachten, ohne zu bewerten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, kann ein tieferes Verständnis für die Grundhaltung des Nicht-Wissens im systemischen Coaching entstehen. Es ist die Wahrnehmung, was im Hier und Jetzt passiert, ohne darüber nachzudenken, was richtig oder falsch ist. Es ist eine Geisteshaltung, dem Auf und Ab des Lebens mit Gleichmut, ja sogar mit Freude zu begegnen. Es ist ein Verhalten, dass wir uns aneignen können und das sich positiv auf alle Aktionen des Lebens und die eigene Lebensqualität auswirkt.

„Demut besteht nicht darin, sich geringer als die anderen zu fühlen, sondern sich von der Anmaßung der eigenen Wichtigkeit zu befreien.“ (Matthieu Ricard)¹⁴

5 Das Grundprinzip des Nicht-Wissens und der Zusammenhang zum aktiven Zuhören im Coaching-Gespräch

Das aktive Zuhören ist mehr als eine rein akustische Aufnahme einer Botschaft und deren Wiedergabe. Es geht dabei um das inhaltliche Erfassen und empathische Empfangen der damit verbundenen Gefühle. Aktives Zuhören hat das Ziel, eine urteilsfreie, wohlwollende und verständige Atmosphäre zu schaffen und dient der Vertrauensbildung. Es bedarf seitens des Coaches der Aufmerksamkeit, Konzentration und gutem Einfühlungsvermögen. Eine offene, zugewandte Körperhaltung erzeugt das Gefühl der Akzeptanz des Klienten und Interesse an dem, was er sagt. Blickkontakt ermutigt ihn. Tendenziell spricht der Coach wenig, zustimmende Laute signalisieren aktives Zuhören. Es ist wichtig, Gesprächspausen auszuhalten und dem Klienten Raum zu geben, um all seine Gedanken und Gefühle loszuwerden. So entsteht Platz für Neues.

Nach Carl R. Rogers gelten folgende Leitlinien für das aktive Zuhören:

1. Empathische und offene Grundhaltung
2. Authentisches und kongruentes Auftreten
3. Akzeptanz und positive Beachtung der anderen Person

¹³ Publishing, HeluHelu, 2018, S. 20.

¹⁴ Ricard, Matthieu/Golemann, Daniel, 2012,

Nach Rogers wird das Verstehen des Sprechers weiterhin wie folgt unterstützt:

- Sich auf das Gegenüber einlassen, konzentrieren und dies durch die eigene Körperhaltung ausdrücken
- Mit der eigenen Meinung zurückhaltend umgehen
- Nachfragen bei Unklarheiten
- Zuhören heißt nicht gutheißen
- Pausen aushalten, sie können ein Zeichen für Unklarheiten, Angst oder Ratlosigkeit sein
- Auf die eigenen Gefühle achten
- Die Gefühle des Partners erkennen und ansprechen
- Bestätigende kurze Äußerungen
- Geduld haben und den Sprecher nicht unterbrechen, ausreden lassen
- Blickkontakt halten
- Sich durch Vorwürfe und Kritik nicht aus der Ruhe bringen lassen
- Empathie ausüben und sich innerlich in die Situation des Sprechers versetzen¹⁵

In der Haltung des Nicht-Wissens ist es für den Coach deshalb von großer Wichtigkeit, seine Beobachtung der Gefühle des Klienten und seine eigenen Annahmen darüber, um welche es sich handelt, in der Weise zu äußern, dass ein Abgleich beim Gesprächspartner stattfinden kann. So kann der Coach beispielsweise sagen: „Sie sind verärgert/ erstaunt/ besorgt..., richtig?“ So zeigt er nicht nur seine Empathie, sondern versichert sich, dass er wirklich verstanden hat, indem er aktiv dem Gesprächspartner die emotionalen Bestandteile der gehörten Botschaft wiedergibt. Noch tiefer wird das Gespräch, wenn der Coach nachfragt: „Was bedeutet das für Sie?“ und so den Klienten dazu einlädt, über seine oft noch unbewussten, gefühlsmäßigen Reaktionen nachzudenken. Auf der Beziehungsebene wird damit gegenseitiges Vertrauen und ein würdiger Umgang gefördert. Der Coach könnte dabei von der Annahme ausgehen: „Der Körper meines Klienten trägt alle notwendigen Informationen und den nächsten Schritt in sich!“ Durch diese Annahme steigt das Vertrauen in die Lösungskompetenz des Klienten, der Prozess wird komplexer und gleichzeitig leichter und es entsteht eine hohe Qualität der Beziehung. „Die Qualität der Begegnung ermöglicht häufig eine intensive Erfahrung von Verbundensein und Verstandenwerden und erfüllt den tiefen Wunsch nach Resonanz und Antwort durch einen Mitmenschen.“¹⁶

„Hören Sie einmal einer anderen Person intensiv und konzentriert zu, ohne selbst etwas zu sagen außer der Bestätigung, dass Sie verstanden haben, und Sie werden eine erstaunliche Entdeckung machen: Die Gesprächspartner werden Ihnen viel mehr erzählen und auch viel tiefer in sich selbst dringen, als das in einer gewöhnlichen Unterhaltung je der Fall sein kann. Benutzen Sie nur Redewendungen wie: „Ja“, „ich verstehe“, „o ja, das kann ich dir nachfühlen“, oder „ich verstehe nicht

¹⁵Rogers; Carl (1981), S. 67.

¹⁶Wiltshko, J. und Renn, K. in Nachwort zu Gendlin, E.T. „Focusing“ (2018) S. 203.

recht, kannst du das bitte wiederholen?“, und Sie werden erleben, wie bei Ihrem Gesprächspartner ein tiefgehender Prozess in Gang kommt. [...] Versuchen Sie, Ihrem Gesprächspartner verständnisvoll zu folgen, seine Aussage nachzuvollziehen, sich mit ihm zu identifizieren, ohne etwas von sich selbst in das Gespräch einzubringen. [...] Bringen Sie nie Themen ins Gespräch, die von Ihrem Gegenüber nicht angeschnitten wurden. Interpretieren Sie nie dessen Aussage auf Ihre eigene Weise. Bringen Sie nie Ihre eigenen Ideen hinein. [...] Sagen Sie ein oder zwei Sätze für jede wichtige Aussage, die er gemacht hat (und die bei ihm etwa fünf bis zehn Sätze erfordert hat). [...] Versuchen Sie, alles genau so zu erfassen, wie es Ihr Partner meint und fühlt. [...] Wiederholen Sie in kurzen Abständen immer wieder, was Ihr Partner erzählt. Lassen Sie ihn nie mehr auf einmal sagen, als Sie behalten und wiedergeben können. Unterbrechen Sie ihn, wiederholen Sie und lassen Sie ihn weitererzählen. [...] Wenn das Entscheidende endlich sowohl gesagt als auch verstanden wurde kommt die Entspannung, das Ausatmen. [...] Es kommt sehr selten vor, dass jemand von einem anderen Menschen einen solchen Raum zur Verfügung gestellt erhält. Die meisten Menschen sind zu sehr mit sich selbst beschäftigt, um anderen wirklich zuhören zu können.“¹⁷

„Und dementsprechend sollte ein Coach sich darauf konzentrieren, Unterstützung dafür anzubieten, dass diese „Antworten aus dem inneren Erleben“ der KlientInnen so schnell und wirksam wie möglich aktiviert/reaktiviert werden können.“¹⁸

„Echtes Interesse ist ein Magnet, es zieht interessante Gedanken aus einem Klienten.“¹⁹ Dieses Herangehen an ein Gespräch, voller Vorfreude, ja Neugier auf den Klienten und seine Welt, macht die Arbeit des Coaches so einzigartig und lebendig.

6 Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass diese Arbeit Überlegungen und Anstöße für die Beantwortung der Frage zusammenträgt, weshalb für die Rolle des Coaches ein Umdenken zielführend sein kann, wenn der Teilnehmer einer Coaching-Ausbildung in seiner bisherigen beruflichen und/oder persönlichen Entwicklung häufig die Haltung eines Experten eingenommen hat und z.B. trainierend, beratend oder leitend tätig gewesen ist.

Ich bin zu dem Ergebnis gekommen, dass Umdenken aus der Experten-Haltung hin zu einer Coaching-Haltung eine sehr umfassende, (ent-)spannende und bereichernde Erfahrung ist. Diese eigene Veränderung, diese Persönlichkeitsentwicklung vollzieht sich schrittweise und mag immer

¹⁷ Gendlin, Eugene T. ,2018, S. 141-146.

¹⁸ Schmidt, Gunter. in Radatz, Sonja, 2018, S. 15.

¹⁹ Wehrle, Martin, 2019, S. 149.

mal wieder verwirrend sein. Doch: „Seid milde mit Euch!“²⁰ - ich wünsche jedem die Geduld und Entdeckerfreude, der sich damit beschäftigen möchte! Mein Umfeld, meine unterschiedlichen Systeme nehmen mich inzwischen als „gelassener“, „ausgeglichen“ wahr und ich muss es nicht mehr „besser“ wissen. Ich erfahre eine neue persönliche Freiheit und finde es erstrebenswert, die Zusammenhänge zwischen den Grundprinzipien des Coachings, der Selbstwahrnehmung und der wertungsfreien Beobachtung des Umfeldes zu beachten, sie zu verstehen und langsam zu verinnerlichen. Durch einen achtsamen Umgang mit sich selbst und anderen Menschen und mit Übung wird es immer besser gelingen, die eigenen Potentiale und Ressourcen zu nutzen und die eigene Kreativität in ein Coaching einzubringen.

Es ist ein kleiner erster Schritt, bereits während der Coaching-Ausbildung damit zu beginnen. Vielleicht, indem erste Coaching-Fragen in Gespräche einfließen, oder man sich klar in einer Situation einer wertenden Beurteilung enthält! Der eigene Stil entsteht dann beim Lernen und Üben.

²⁰ Mit dem Einverständnis von Heike Ludwig im Modul „Wingwave“ Ausbildung zum systemischen Coach InKonstellation Köln.

Literaturverzeichnis

Gendlin, Eugene T. [2018]: Focusing-orientierte Psychotherapie: Ein Handbuch der erlebungsbezogenen Methode, Band 119, 4. Auflage, Stuttgart: Klett-Cotta, 2018

Graßmann, Carolin [2019]: Beziehungsqualität im Coaching: Der Schlüssel zum Erfolg? 2019, <https://www.coaching-magazin.de/wissenschaft/beziehungsqualitaet-im-coaching> (2020-08-19)

Pastner, Ulrike [2010]: Schule der Achtsamkeit, Sinnieren, Experimentieren, Neu orientieren-Wertschätzen, 2010, <https://www.schule-der-wertschaetzung.at/wp-content/uploads/2010/04/als-ich-mich-selbst-zu-lieben-begann.pdf> (2020-08-20)

Publishing, HeluHelu [2019]: Die Seele baumeln lassen: Achtsamkeit lernen, alte Gewohnheiten ändern und endlich innere Ruhe finden, 1. Auflage, Berlin: epubli, 2019

Radatz, Sonja [2018]: Beratung ohne Ratschlag: Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen : ein Praxishandbuch mit den Grundlagen systemisch-konstruktivistischen Denkens, Fragetechniken und Coachingkonzepten, 10. unveränderte Auflage, Wolkersdorf: literatur-vsm, 2018

Ricard, Matthieu/Goleman, Daniel [2012]: Glück, München: Nymphenburger, 2012; Hörbuch: Audible 2020

Rogers, Carl [1981]: Stuttgart: Klett-Cotta, 1981

Wehrle, Martin [2019]: Die Coaching-Schatzkiste: 150 kostbare Impulse für Entdecker - darunter 50 Methoden, 30 Checklisten, 20 Storys und über 850 Coaching-Fragen, 3. Auflage 2019, Bonn: ManagerSeminare Verlags-GmbH, 2019

Wiltshko, Johannes [2018]: Hilflosigkeit in Stärke verwandeln: Focusing als Basis einer Metapsychotherapie. Band I, 3. Auflage, Berlin: epubli, 2018

Bildverzeichnis

Titelbild: *PixxTeufel*, <https://www.pixabay.com>, (2020-08-02)

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe, die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Ort, Datum

Diane Baß