

Purpose als Orientierungsmerkmal im Leben des Klienten

Abschlussarbeit der Ausbildung zum systemischen Coach
InKonstellation

Vorgelegt am: 23.10.2021
Von: Dr. Maja Rohlfing

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	IV
Abbildungsverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis	VI
1 Warum Purpose das Leben erleichtern kann	1
2 Sinn & Purpose	2
2.1 Definition	2
2.2 Relevanz des Purpose	4
3 Einsatz Purposearbeit im Coaching	5
3.1 Ansatzpunkte Purposearbeit	5
3.2 Ausgewählte Methoden zur Ausarbeitung des Purpose.....	7
3.2.1 Negativliste	7
3.2.2 IKIGAI	9
4 Nächste Schritte im Coaching	17
Literaturverzeichnis	VII

Executive Summary

Menschen, die den eigenen Sinn kennen und danach leben, werden als zufriedener und glücklicher wahrgenommen, als Menschen, die sich dessen nicht bewusst sind. Der Sinn / Purpose / das WHY funktionieren dabei als Stabilisatoren und geben in einer sich stark wandelnden Umwelt Orientierung. Die vorliegende Arbeit zeigt zwei Methoden auf, wie im Rahmen des Coachingprozesses die Frage nach dem Sinn bearbeitet werden kann. Grundgedanke ist hierbei ein systemisches Vorgehen, in dem der Coach ausschließlich prozessleitend arbeitet und den Klienten in die Lage versetzt, eine für ihn plausible Formulierung zu entwickeln.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Golden Circle	3
Abbildung 2: Prozessablauf Negativliste.....	9
Abbildung 3: IKIGAI- Schema	10
Abbildung 4: Vereinfachtes Modell IKIGAI	11
Abbildung 5: Zwischenstep IKIGAI	15
Abbildung 6: IKIGAI-Ansatz	17

Abkürzungsverzeichnis

VUCA Volatility, Uncertainty, Complexity & Ambiguity

Anmerkung:

Zur Vereinfachung des Leseflusses, wird in der vorliegenden Ausarbeitung ausschließlich das generische Maskulinum verwendet. Dies schließt explizit alle weiblichen Personen sowie Personen anderen Geschlechts mit ein.

*“Aristoteles called in the whatness.
Nietzsche called it the why.
Disney called it magic.
Kennedy called it the moon.
Since the dawn of human thought,
purpose has guided us,
inspired us,
and given us reason to believe in something greater.”¹*

1 Warum Purpose das Leben erleichtern kann

Das Zitat zeigt deutlich: schon in der Antike und über alle Jahrhunderte hinweg stellte man sich die Frage nach dem Sinn. Gerade in den Zeiten, in den sich das Umfeld sehr stark verändert – Stichwort: VUCA-Welt² – suchen die Menschen nach einem stabilisierenden Element. Ziel ist es, das eigene Handeln am eigenen Purpose auszurichten, um langfristig zufrieden zu sein.

Doch wie wird man sich des eigenen Purpose bewusst? Besonders reflektierten Menschen mag es vielleicht gelingen, diese Erkenntnis in Eigenarbeit herauszukristallisieren. Für viele Menschen ist es jedoch hilfreich, sich in diesem Prozess unterstützen zu lassen. Der Coach übernimmt, entsprechend des systemischen Ansatzes, die Rolle des Prozessgestalters und eröffnet dem Klienten Zugang zum bereits vorhandenen Wissen.³

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit den Fragen, welche Relevanz die Kenntnis des Sinns für den Menschen hat und welche Ansatzpunkte es für Purposearbeit im Coaching gibt. Darüber hinaus werden ausgewählte praktische Methoden aufgezeigt, die der Coach dem Klienten zur Ausarbeitung des eigenen Sinns anbieten kann.

¹ Reimann, 2013, S. 5.

² Auch, wenn der Begriff VUCA stark mit dem unternehmerischen Kontext verbunden ist, so sind dennoch die einzelnen Elemente des Akronymes auch auf den gesamtgesellschaftlichen Kontext übertragbar.

³ Vgl. Radatz, 2018, S. 85.

2 Sinn & Purpose

2.1 Definition

Bei der Frage nach dem Sinn⁴ hinter den Dingen, beantwortet sich der Menschen die Fragen nach dem Wozu, Weshalb und Warum und stellt damit grundlegende existentielle Fragen. Die Suche nach dem Sinn begann schon in der Antike. Dort setzte man den Sinn mit der Erlangung von Glückseligkeit gleich.⁵ Im Laufe der Jahrhunderte wurden dem Begriff des Sinns eine Vielzahl von Facetten zugeschrieben – sowohl als philosophischer als auch bspw. aus religiöser Perspektive. Der Systemtheoretiker Luhmann bezeichnet Sinn als „...die Ordnungsform menschlichen Erlebens, mit dem zwischen Möglichem und Nicht-Möglichem unterschieden wird“.⁶ Menschen und sozialen Systemen steht ein „Überschuss von Verweisungen auf weitere Möglichkeiten des Erlebens und Handelns“⁷ gegenüber. Sinn erfüllt damit die Funktion einer Komplexitätsreduktion und erlaubt es, zwischen Möglichkeiten auszuwählen.⁸

Sinn zeigt damit zum einen eine sachlich-inhaltliche Dimension, die Orientierung gibt und einen Bezugspunkt für die Ausrichtung in grundlegenden Fragen liefert.⁹ Zum anderen verfügt Sinn auch über eine emotionale Dimension: wird etwas als sinnvoll erlebt, spendet es dem Menschen Energie und motiviert. „Ohne das Gefühl von Sinn fehlt [...] nicht nur der Grund, etwas zu tun, zu glauben oder zu verändern, es fehlt auch ein wesentlicher Beitrag zu Wohlbefinden und einem gelingenden Leben“.¹⁰

Die Begriffe Sinn und Purpose, teilweise auch Zweck, werden in der Literatur weitgehend synonym verwendet.¹¹ Ein vom Amerikaner Simon Sinek vorgestelltes

⁴ Im Folgenden wird vor allem die philosophische Sicht von Sinn betrachtet. Die soziologische Bedeutung bzw. die eigenen Sinneswahrnehmungen ebenso wie die Betrachtung des Sinns als Wort-sinn = Bedeutung des Wortes werden an dieser Stelle weitestgehend vernachlässigt.

⁵ Vgl. Schmid, 1998.

⁶ Fink / Moeller, 2018, S. 27.

⁷ Luhmann, 1984, S. 93.

⁸ Fink / Moeller, 2018, S. 27.

⁹ Vgl. ebenda, S. 26.

¹⁰ Ebenda, S. 26.

¹¹ In der vorliegenden Arbeit werden die Begriffe Sinn, Purpose und WHY ebenfalls synonym verwendet.

Modell, der Golden Circle, zeigt vereinfacht die Relevanz des Sinns im eigenen Leben auf.¹²

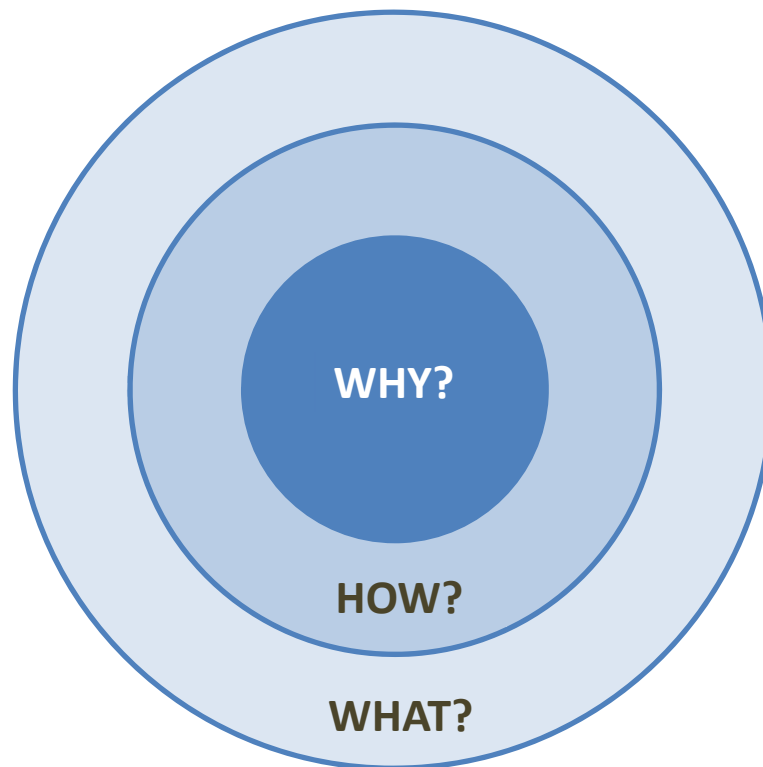


Abbildung 1: Golden Circle

Quelle: Sinek, 2014, S. 39.

Am Beispiel von Steve Jobs und Martin Luther King Jr. macht Sinek deutlich, warum sie im Vergleich zu anderen ebenfalls hart arbeitenden Menschen so erfolgreich und inspirierend waren.¹³ Jeder geistig gesunde Mensch weiß, was (WHAT?) er tut: Aufstehen, Frühstück, zur Arbeit gehen etc. Darüber hinaus liegt auch das Wissen für das „Wie“ (HOW?) vor: „the things that we think make us different or stand out from the crowd“.¹⁴ Nur wenige Menschen können jedoch sagen, „Wozu“ (WHY?)¹⁵ sie das tun, was sie tun.¹⁶ Wozu stehen sie morgens auf und bleiben nicht im Bett liegen? Gerade dieses WHY ist das, was starke Persönlichkeiten auszeichnet. Aus

¹² Ursprünglich bezieht sich das Modell ausschließlich auf Organisationen. Sinek hat diesen Gedanken jedoch für eine Anwendung für das einzelne Individuum weiterentwickelt (vgl. Sinek et al, 2017).

¹³ Vgl. Sinek et al., 2017, S. 12ff.

¹⁴ Ebenda, S. 12f.

¹⁵ An dieser Stelle wird das WHY bewusst nicht mit einem Warum übersetzt, um nicht einen Rechtfertigungscharakter hervorzurufen; der im Deutschen passende Begriff ist an dieser Stelle ein Wozu als Verbalisierung eines Möglichkeitsraums.

¹⁶ Vgl. ebenda, S. 12ff.

dem Wissen, warum sie etwas tun, generieren sie Energie und es motiviert sie zu Höchstleistungen.

2.2 Relevanz des Purpose

Den eigenen Sinn zu (er-) kennen, und das eigene Handeln daran auszurichten, gibt, wie zuvor erläutert, Orientierung. Dieser individuelle, persönliche Sinn wirkt sich dabei auf alle Gebiete des Lebens aus – Privates und Berufliches sind davon betroffen. Je nach Lebensphase, kann der individuelle Sinn variieren bzw. sich wandeln.¹⁷

Die konkrete Frage nach „Was ist Ihr Sinn?“ überfordert jedoch Viele. Menschen können zwar eine Form der Unzufriedenheit artikulieren, aber zumeist fehlt eine konkrete Ursache. Im Gespräch können Sätze fallen wie „An sich müsste ich zufrieden sein – ich verdiene doch gutes Geld“ im beruflichen Kontext oder aus dem privaten Kontext: „Ich habe doch alles, was man sich wünschen kann, und dennoch bin ich unglücklich“.¹⁸

„Lieben Sie das, was Sie tun?“ ist an sich eine recht einfache Frage für den beruflichen Kontext, insbesondere, da sie als geschlossene Frage nur genau zwei Antworten zulässt: Ja oder Nein. Einige Menschen werden daraufhin strahlend antworten: „Ja, ich liebe, was ich tue!“ Diese Menschen scheinen im Einklang mit dem Sinn ihres Lebens zu stehen. Möglicherweise können sie diesen nicht konkret verbalisieren, aber es ist ihnen gelungen, intuitiv ihr Leben danach auszurichten.

Andere wiederum werden durch die Frage stark aus dem Konzept gebracht. „Arbeitet nicht jeder primär, um Geld zu verdienen und damit die Rechnungen zu bezahlen?“ ist eine der möglichen Rückfragen.¹⁹ Der Argumentation Sineks folgend, ist Geld ein Resultat. In einer Gesellschaft mit starkem sozialem System wäre es möglich, auch ohne das Verdienen des eigenen Geldes zu überleben. Welche Motivation steckt also hinter dem Argument des Geldverdienens? Jeder Mensch verfolgt

¹⁷ Vgl. Lumann, 1984, S. 94.

¹⁸ Die hier aufgeführten Sätze sind der Autorin im Rahmen ihrer bisherigen beruflichen Praxis sowie in der Selbsterfahrung begegnet. Im Folgenden werden ähnliche Aussagen nicht mehr gesondert gekennzeichnet, sondern stammen ebenfalls aus diesen Quellen.

¹⁹ Vgl. hier und im Folgenden Sinek et al., 2017, S. 13.

dabei eigene Ziele und diese Ziele werden durch das WHY, den Sinn dahinter bestimmt.

Aus den vorherigen Definitionen des Sinnbegriffs wird vor allem durch die emotionale Dimension des Sinns die Funktion als Energielieferant und intrinsischer Motivator deutlich.²⁰ Das Fehlen eines Sinngefühls sorgt im Umkehrschluss für Orientierungslosigkeit, fehlendes Wohlbefinden und mangelnden Antrieb. Basierend auf den Erkenntnissen der Positiven Psychologie ist der Sinn einer der fünf wichtigsten Hebel für das menschliche Wohlbefinden.²¹ Die Sinnsuche kann dabei immer wiederkehrend sein und ist möglicherweise nie ganz abgeschlossen.²²

3 Einsatz Purposearbeit im Coaching

3.1 Ansatzpunkte Purposearbeit

Kommen Klienten mit einem diffusen Gefühl der Unzufriedenheit ins Coaching, stehen eine Reihe von Tools zur Verfügung, um im ersten Schritt eine Standortbestimmung durchzuführen. So eignen sich sowohl die 5 Säulen nach Petzold als auch das sog. Lebensrad hierfür und verdeutlichen, in welchen Bereichen des Lebens Unzufriedenheiten beim Klienten vorzufinden sind. Zeigt sich im Rahmen der Standortbestimmung, dass am Beispiel der 5 Säulen nach Petzold nur schwache Erfüllungsgrade mehrerer Säulen bzw. beim Lebensrad ein geringer Bewertungsgrad in einer Vielzahl der Dimensionen vorliegen, kann das ein Ansatzpunkt für Purposearbeit sein.

Die Logik der Schlussfolgerung des nicht klaren Sinns ist an dieser Stelle folgendermaßen: Zeigen sich beim Klienten auf mehreren Ebenen Unzufriedenheiten, so liegt die Vermutung nahe, dass es sich um ein grundsätzliches Thema handelt und die Unzufriedenheiten nicht jeweils separat in den einzelnen Komponenten zu suchen sind.²³ Um diese Hypothese abzusichern, bieten sich verschiedene

²⁰ Vgl. Pink, 2011.

²¹ Vgl. Seligman, 2014, S. 35 f.

²² Vgl. Hesselbarth, 2020.

²³ Wichtig an dieser Stelle ist jedoch auch noch einmal kritisch zu prüfen, in wie weit das Thema Unzufriedenheit grundsätzlich reicht, um ggf. den Hinweis auf eine möglicherweise besser angebrachte Konsultation eines Psychologen / Psychotherapeuten anzustoßen.

exemplarische Fragen an, die alle darauf abzielen herauszufinden, ob sich der Klient seines Lebenszwecks und damit dem Ausdruck der Sehnsüchte seiner Seele bewusst ist:²⁴

- Was ist Ihr Sinn? Was ist Ihr Purpose? Was ist Ihr WHY? (Gefahr, den Klienten mit der Wucht der Frage zu überfordern)
- Wenn Sie ganz tief in sich hineinhorchen, können Sie beschreiben, was Sie motiviert?
- Was lässt Sie morgens voller Energie aus dem Bett aufstehen und motiviert Sie für die Aufgaben des Tages?

Lassen die Antworten beim Klienten einen diffusen Eindruck zurück oder aber fällt dem Klienten das Antworten sehr schwer, so besteht die Option, dem Klienten anzubieten, den eigenen Sinn, den Purpose oder aber das WHY herauszuarbeiten. Welche Bezeichnung hierbei konkret gewählt wird, sollte vom bisherigen Sprachgebrauch des Klienten abhängig gemacht werden.

Sofern der Klient das Angebot annehmen möchte, sollte zunächst Klarheit über die Relevanz hergestellt werden. Als einfache Visualisierung kann hierbei auf das Golden Circle Modell von Sinek und den Effekt des WHY/ Sinn / Purpose zurückgegriffen werden.²⁵ Im Folgenden kann, in Abhängigkeit von der Auswahl des Klienten, mit Hilfe unterschiedlicher Ansätze vorgegangen werden. Diese Ansätze werden sich über mindestens 3 Sessions ggf. mehr ziehen und benötigen jeweils Zeit zwischen den Sessions zum Sacken lassen bzw. ggf. um weitere Informationen ergänzen.

²⁴ Vgl. Hesselbarth, 2020.

²⁵ Vgl. Kapitel 2.1.

3.2 Ausgewählte Methoden zur Ausarbeitung des Purpose

3.2.1 Negativliste

Die Arbeit mit der Negativliste geht in der Grundidee auf Alex Fischer zurück.²⁶ Ziel ist es als paradoxe Vorgehensweise, aus der Negativliste mit Dingen, die man nicht mag, eine Positivliste zu entwickeln und darüber Klarheit über den eigenen Sinn herzuleiten. Dabei geht die Idee davon aus, dass es den Menschen leichter fällt, Dinge zu benennen, die sie nicht mögen und es schwerfällt, Dinge die gerne gemacht werden in eine sinngebende Sicht zu überführen. Im Coaching erstreckt sich das Vorgehen über mindestens 3 Termine.

Der Startpunkt ist hierbei zunächst zu sammeln, was der Klient wirklich zu tun hasst, was ihn frustriert und er nicht mag – bezogen auf alle Kontexte (Beruf, Beziehung, Hobby etc.). Um das zu visualisieren, kann in Präsenz mit Post-It's gearbeitet werden bzw. im Digitalen mit einer Tabelle, in der zunächst nur die rechte Seite beschrieben wird oder mit Notizzetteln in einem geeigneten digitalen Tool. Da die Begriffe im Folgenden weiterbearbeitet und bewegt werden, sollte ein flexibles Format gewählt werden.

Einige Aspekte der „Hass-Liste“ werden dem Klienten sehr schnell einfallen, andere Aspekte benötigen evtl. etwas mehr Zeit. Als Coach kann man hier entsprechend motivieren, zu prüfen, ob weitere Aspekte relevant sind.²⁷ Im Anschluss, wenn der Klient mit der Sammlung fertig ist, ist die nächste Aufgabe, die genannten Aspekte zu clustern, Oberthemen zu bilden und diese durch einen kurzen Satz zu beschreiben: „Ich hasse xyz.“ „Ich mag XYZ nicht.“ „Mich nervt xyz“. Erst wenn alles erfasst wurde, was für den Klienten auf der Negativseite steht, kann man mit dem nächsten Schritt weitermachen. Spätestens an dieser Stelle, sollte man dem Klienten Zeit zur Verarbeitung geben und die Session beenden.

Zu Beginn der Folgesession sollte zunächst geprüft werden, ob sich aus der Rückschau noch weitere Aspekte ergeben haben, die aus Sicht des Klienten zu ergänzen

²⁶ Vgl. hier und im gesamten Unterkapitel Fischer, o.J. In seiner Beschreibung geht er davon aus, dass der Purpose in Eigenarbeit entsteht; nach Meinung der Autorin kann es jedoch hilfreich sein, als Coach dem Klienten moderierend und prozessleitend zur Seite zu stehen.

²⁷ Sobald diese Liste abgeschlossen ist, wäre es denkbar, die Sitzung zu beenden, mit der Aufgabe, die Liste ggf. bis zur kommenden Sitzung noch einmal zu erweitern.

sind. Aufgabe des nächsten Schrittes ist es, die formulierten Aussagen erst einmal exakt in das Gegenteil umzuformulieren. Aus einem „Ich hasse xyz.“ wird ein „Ich liebe abc.“ Sobald das mit allen Aussagen passiert ist, kann man diese noch einmal kritisch hinterfragen und weiter schärfen, so dass es sich für den Klienten gut, rund und passend anfühlt und dabei ggf. mit Bodenankern arbeiten.²⁸ Die nun definierten Aussagen, gilt es in einem weiteren Schritt erneut zu Kategorien zusammenzufassen, um daraus allgemeine Leitsätze zu ermitteln. Diese Leitsätze sollten nun losgelöst von den bisherigen Überlegungen konserviert werden – sei es als Foto im Handy, als handschriftliche Liste oder als digitales Textdokument. Aufgabe des Klienten bis zur nächsten Sitzung ist es, diese Sätze sacken zu lassen, immer wieder zu prüfen und ggf. noch einmal nachzuschärfen. Die entstandenen Leitsätze werden dem Klienten erste Ideen geben, was sein Purpose ist. Dieser wird zu diesem Zeitpunkt aller Wahrscheinlichkeit noch nicht zu 100% ausdefiniert sein, aber wird in eine bestimmte Richtung weisen.

Die nachfolgende Session kann man nun mit einer kurzen Review des aktuellen Stands der Leitsätze beginnen. Sofern sich zum letzten Mal nichts geändert hat, sollte man den Klienten noch einmal nachspüren lassen, in wie weit die einzelnen Leitsätze tatsächlich passen. Ein Sortieren nach „Was macht mir mehr Spaß“ und „Was macht mir weniger Spaß“ kann zur weiteren Verfeinerung helfen. Im Anschluss daran, kann man beginnen eine erste echte Verbalisierung des Purpose vorzunehmen. Also, wie würde der Klient auf der erarbeiteten Basis in einem ersten Entwurf den Purpose / den Sinn bzw. das WHY beschreiben. Im Präsenz kann man verschiedene Formulierungen aufschreiben, als Ankerpunkte auf den Boden legen und den Klienten nachfühlen lassen, was für ihn am besten passt. Im digitalen Raum kann man analoge Methoden verwenden. Hier gilt es die Kognition und die Affektion in Einklang zu bringen.

Ziel der Session ist es, eine Version zu finden, die sich für den Klienten gut anfühlt. Diese Version sollte entsprechend konserviert werden und der Klient bekommt die Aufgabe, in der Folgezeit immer wieder für sich zu prüfen, ob eine weitere Veränderung durchgeführt werden muss. Mit dieser ersten Version würde man den

²⁸ Auch an dieser Stelle wäre eine Unterbrechung denkbar und lässt dem Klienten die Gelegenheit, noch einmal an den einzelnen Formulierungen des Positiven zu prüfen. Sinnvoller wäre jedoch, auch noch den nächsten Schritt durchzuführen und erst dann die Session zu beenden.

Arbeitsprozess im Coaching zunächst beenden, verbunden mit dem Hinweis, dass dies nur ein erster Stand ist, der sich im Laufe der Zeit ggf. noch weiter schärfen wird und dem Angebot zu einem späteren Zeitpunkt das Thema noch einmal aufzugreifen. Sofern der Klient es noch einmal als Thema mitbringt, kann man einzelne Schritte der Ausarbeitung noch einmal wiederholen, um nachzuschärfen. Abbildung 2 fasst das Vorgehen noch einmal zusammen.

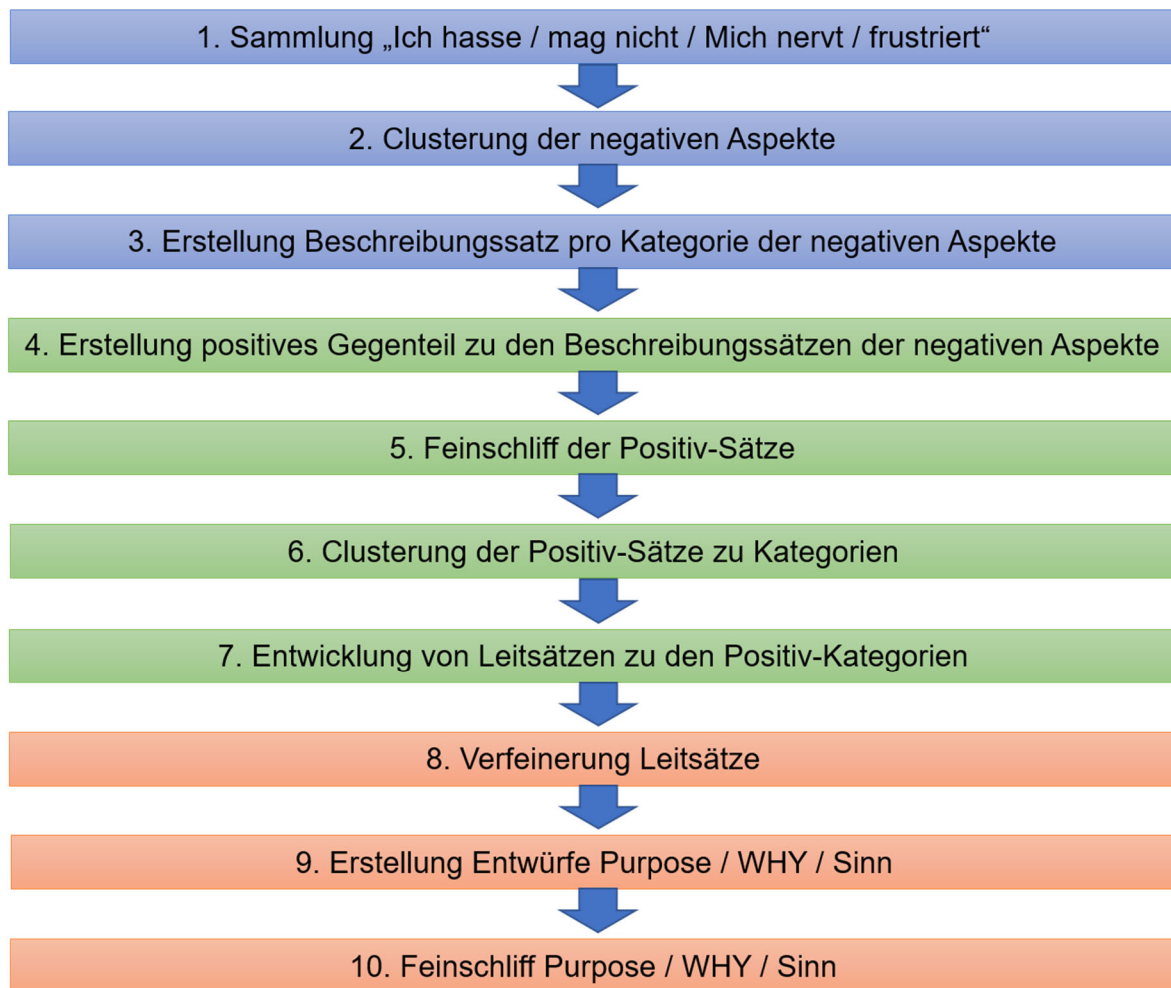


Abbildung 2: Prozessablauf Negativliste

Quelle: Eigene Darstellung

3.2.2 IKIGAI

Der Begriff „IKIGAI“ stammt aus dem Japanischen und bedeutet in der sinngemäßen Übersetzung „das, wofür es sich zu leben lohnt“.²⁹ Das Finden des eigenen IKIGAI, auch salopp beschrieben, mit dem Grund morgens aufzustehen, wird insbesondere in Japan, wo dieser Gedanke tief in der Kultur verankert ist, als

²⁹ Heining, 2019, S. 230.

Grundlage für ein glückliches und gesundes Leben gesehen.³⁰ Mit der Aufstellung des IKIGAI zeigen sich die Stärken, Werte und Leidenschaften, aber auch Schwächen des Klienten, so dass es auf dieser Basis gelingen kann, den Sinn / Purpose / das WHY zu formulieren.³¹ Es handelt sich dabei um ein ganzheitliches Konzept, was neben der emotionalen Zufriedenheit auch die materielle Perspektive des Lebens nicht außer Acht lässt.

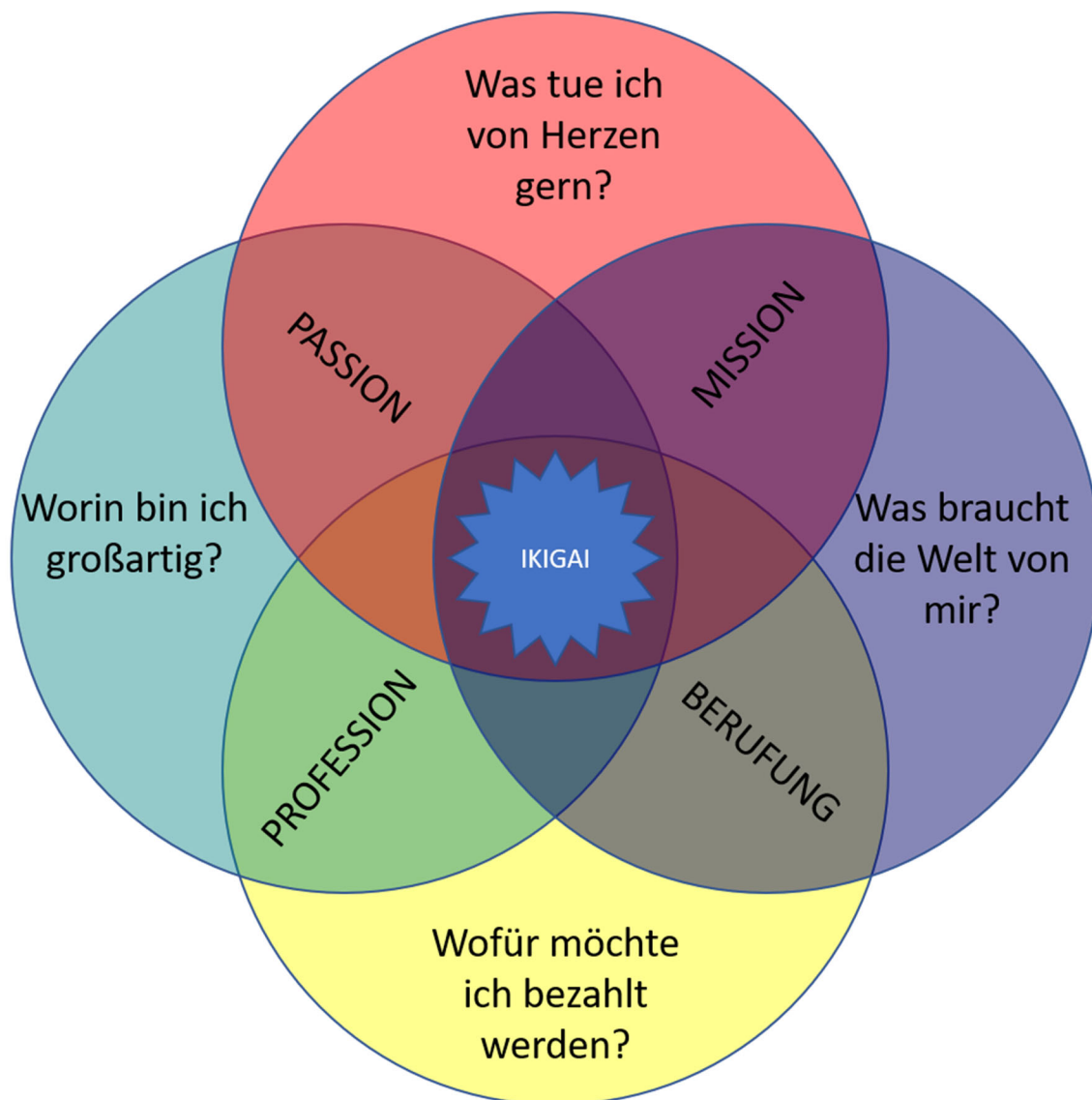


Abbildung 3: IKIGAI- Schema

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Steffen, 2019, S. 265.

³⁰ Vgl. von Behr, o.J.

³¹ Vgl. Landsiedel, 2018, S. 12.

In der Literatur wird das Aufstellen vielfach als Methode des Selbstcoaching beschrieben.³² Die Entwicklung im Coaching bietet jedoch den Vorteil, dass sich der Klient auf die inhaltlichen Aspekte konzentrieren kann und das Stellen der Fragen sowie die Prozessmoderation durch den Coach erfolgen und damit Entlastung bringen. Für das Aufstellen des IKIGAI sollte man idealerweise 3 Termine einplanen.

Abbildung 3 zeigt vorab das Ergebnis des Entwicklungsprozesses. Um mit dem Klienten möglichst unvorbelastet in die Aufstellung zu gehen, empfiehlt es sich, die Methode nicht im Vorhinein detailliert zu beschreiben. Als Grundlage für die Visualisierung und eine einfache Erläuterung kann das vereinfachte Modell genutzt werden (vgl. Abbildung 4).³³

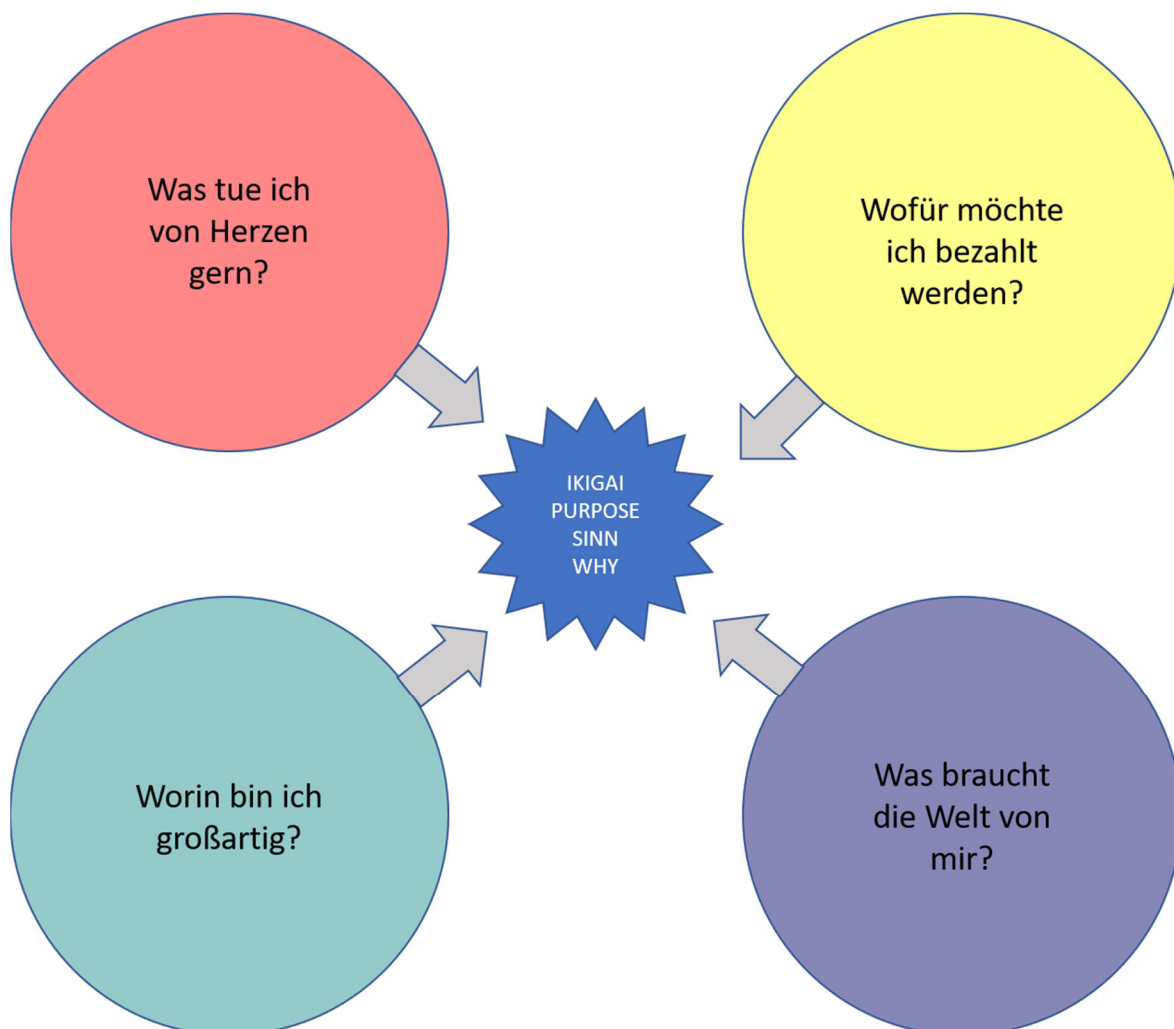


Abbildung 4: Vereinfachtes Modell IKIGAI

Quelle: Eigene Darstellung

³² Vgl. u.a. Pesch, 2017 oder Heining, 2019.

³³ Das Wording richtet hinsichtlich IKIGAI / Purpose etc. könnte hier flexibel verwendet werden und richtet sich nach dem in diesem Kontext bisher verwendeten Sprachgebrauch.

Das Vorgehen für alle 4 Felder ist zunächst identisch: Es geht darum Aspekte zu sammeln, die dem Klienten zu der jeweiligen Frage einfallen. Dabei können zu den einzelnen Fragen manche Aspekte doppelt auftauchen – hier nicht selektieren, sondern alle Antworten aufnehmen. Wichtig für die Visualisierung ist es, die Antworten auf die Fragen jeweils in dem relevanten Fragenkreis anzuordnen. In Präsenz bietet sich die Sammlung auf Post-It's an, im Digitalen bspw. mit der Notizzettelfunktion in einem entsprechenden Tool. Möglicherweise fällt es dem Klienten schwer, einige Fragen zu beantworten. Hier ist es die Aufgabe des Coaches zum einen durch Leitfragen zu unterstützen, aber zum anderen auch, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich der Klient wohl fühlt und über möglicherweise bisher nicht geäußerte Wünsche sprechen kann, ohne Gefahr zu laufen, in eine Wertung zu kommen.

Startpunkt der Arbeit ist Feld 1 mit der Frage „Was tue ich von Herzen gern?“ Hier können zusätzliche Fragen unterstützend beigesteuert werden und anschließend der Klient ins Erleben gebracht werden, ob die Auflistung zunächst vollständig ist:³⁴

- Womit können Sie viel Zeit verbringen, ohne dabei müde zu werden?
- Für welches Thema brennen Sie und können darüber stundenlang reden?
- Wann sind Sie im Flow?
- Nehmen Sie einmal an: Geld, Position, Status, Karriere etc. spielt keine Rolle. Wenn Sie den ganzen Tag tun könnten, was Sie wollen, was wäre das?
- Was waren bisher Ihre Herzensangelegenheiten? Was könnten es einmal sein?

Die Reihenfolge der weiteren Schritte ist nicht festgelegt, aber um den positiven Flow des Klienten zu nutzen, sollte mit der Frage „Worin bin ich großartig?“ weitergemacht werden. Hier kann der Klient mit der vorherigen positiven Wahrnehmung seiner Lieblingsdinge fortfahren, und Dinge, die er gut kann nennen, um damit auch das positive Erleben fortführen. Unterstützungsfragen können hier die folgenden sein:³⁵

- Worin haben Sie besondere Fähigkeiten, auch wenn Sie es nicht besonders gerne tun?
- Was können Sie besser als andere?

³⁴ Vgl. für die im Folgenden aufgeführten Fragen u.a. Landsiedel, 2018, S. 13, Steffen, 2019, S. 266f.

³⁵ Vgl. für die im Folgenden aufgeführten Fragen u.a. Landsiedel, 2018, S. 13, Steffen, 2019, S. 267.

- Wo liegen Ihre Talente? Was geht Ihnen leicht von der Hand, aber andere Menschen tun sich damit sehr schwer?
- Was sagt Ihre Familie / Ihre Kollegen / Freunde im Hinblick auf Ihre besonderen Stärken?
- Gibt es ungewöhnliche Fähigkeiten, die Sie haben?
- Welche Ausbildung, Studium, Kurse oder Hobbies haben Sie?

Die nachfolgende Frage „Was braucht die Welt von mir?“ bezieht sich nicht auf gesellschaftliche Normen, sondern es geht darum herauszufinden, was die Welt aus Sicht des Klienten benötigt.³⁶ Unterstützende Fragen in diesem Zusammenhang sind die folgenden:³⁷

- Welche Werte sind Ihnen im Hinblick auf die Zukunft der Erde wichtig?
- Was würde den Planeten auf dem wir leben, aus Ihrer Sicht besser machen?
- Was erfüllt Sie besonders, wenn Sie es für andere tun?
- Stellen Sie sich vor, Sie fallen einige Zeit aus, wem würde es fehlen? Was genau würde fehlen?
- Was soll von Ihnen in Erinnerung bleiben? Was wollen Sie auf dieser Welt hinterlassen?

Als letzten Schritt in der laufenden Sitzung folgt nun die ins Rationale zurückführende Frage: „Wofür möchte ich bezahlt werden?“ Zum einen können hier die Fakten aufgeführt werden, die den aktuellen Beruf und aktuelle Einnahmequellen betreffen. Darüber hinaus geht es auch darum, weitere mögliche Einkommensquellen aufzudecken. Diese können bspw. durch die folgende Frage ermittelt werden: „Mit welchen Leistungen helfen Sie anderen, die bereit sind, dafür Geld zu bezahlen? / Welche Tätigkeit könnten Sie in Rechnung stellen, weil Sie wissen, dass jemand dafür bezahlen würde?“

Sobald die vier Fragen bearbeitet wurden, sollte die Arbeit unterbrochen werden. Aufgabe des Klienten bis zum folgenden Termin ist es, die Auflistungen ggf. um weitere Aspekte zu ergänzen. Der nachfolgende Termin steht ganz im Zeichen des Auffindens von Überschneidungen und Gemeinsamkeiten aus den vier Fragen.

³⁶ Vgl. Steffen, 2019, S. 267.

³⁷ Vgl. für die im Folgenden aufgeführten Fragen u.a. Steffen, 2019, S. 267, Hacker, o.J.

Analog zur Reihenfolge in den ersten Schritten, empfiehlt es sich auch hier mit den Themen anzufangen, die den Klienten in eine positive Stimmung versetzen. Im ersten Schritt sollten daher die Überschneidungen zwischen den Fragen „Was liebe ich zu tun?“ und „Worin bin ich großartig?“ betrachtet werden. Man bezeichnet diese Überschneidungsfeld auch als Passion.³⁸ Wofür ist der Klient Feuer und Flamme und ist gleichzeitig auch noch gut darin? Neue Aspekte, die durch diese Betrachtungsweise hinzukommen, können ebenfalls mit aufgenommen werden.

Im Themenkomplex Mission werden die Antworten zu den Fragen „Was liebe ich zu tun?“ und „Was braucht die Welt von mir?“ zusammengeführt. Welche Ideen oder Veränderungen, die für die Gesellschaft oder Teile davon sinnvoll sind, schlägt das Herz der Klienten? Eine sehr treffende Beschreibung für das Feld ist „Damit wäre die Welt ein Stück besser – und das ist genau mein Ding.“³⁹

Für die Beschreibung der Profession werden die Fragen „Worin bin ich großartig?“ und „Wofür möchte ich bezahlt werden?“ auf Gemeinsamkeiten hinuntersucht.⁴⁰ Ziel ist es herauszufinden, worin der Klient so gut ist, dass er Geld dafür nehmen könnte.

Im Letzten Untersuchungsfeld, der Berufung, werden die Fragen „Was braucht die Welt von mir?“ und „Wofür möchte ich bezahlt werden?“ in Übereinstimmung gebracht. Leitfragen sind hier⁴¹:

- Welche Lösungen haben Sie für die Probleme anderer?
- Welche Werte können Sie für andere schaffen?
- Was ist Ihnen persönlich wichtig und gleichzeitig können andere Menschen auch davon profitieren?
- Was können Sie der Welt geben, für das Sie Geld verlangen können?

Um sicher zu gehen, dass alle vier Bereiche ausreichend ausgearbeitet sind, kann bspw. über Bodenanker in das Erleben gegangen werden, um herauszufinden, ob

³⁸ Vgl. Steffen, 2019, S. 268.

³⁹ Steffen, 2019, S. 268f.

⁴⁰ Vgl. hier und im Folgenden Steffen, 2019, S. 269; Hacker, o.J.

⁴¹ Vgl. hier und im Folgenden Steffen, 2019, S. 269; Hacker, o.J.

dem Klienten noch Aspekte fehlen. Nach diesen Schritten zeigt sich ein verändertes Gesamtbild (vgl. Abbildung 5).

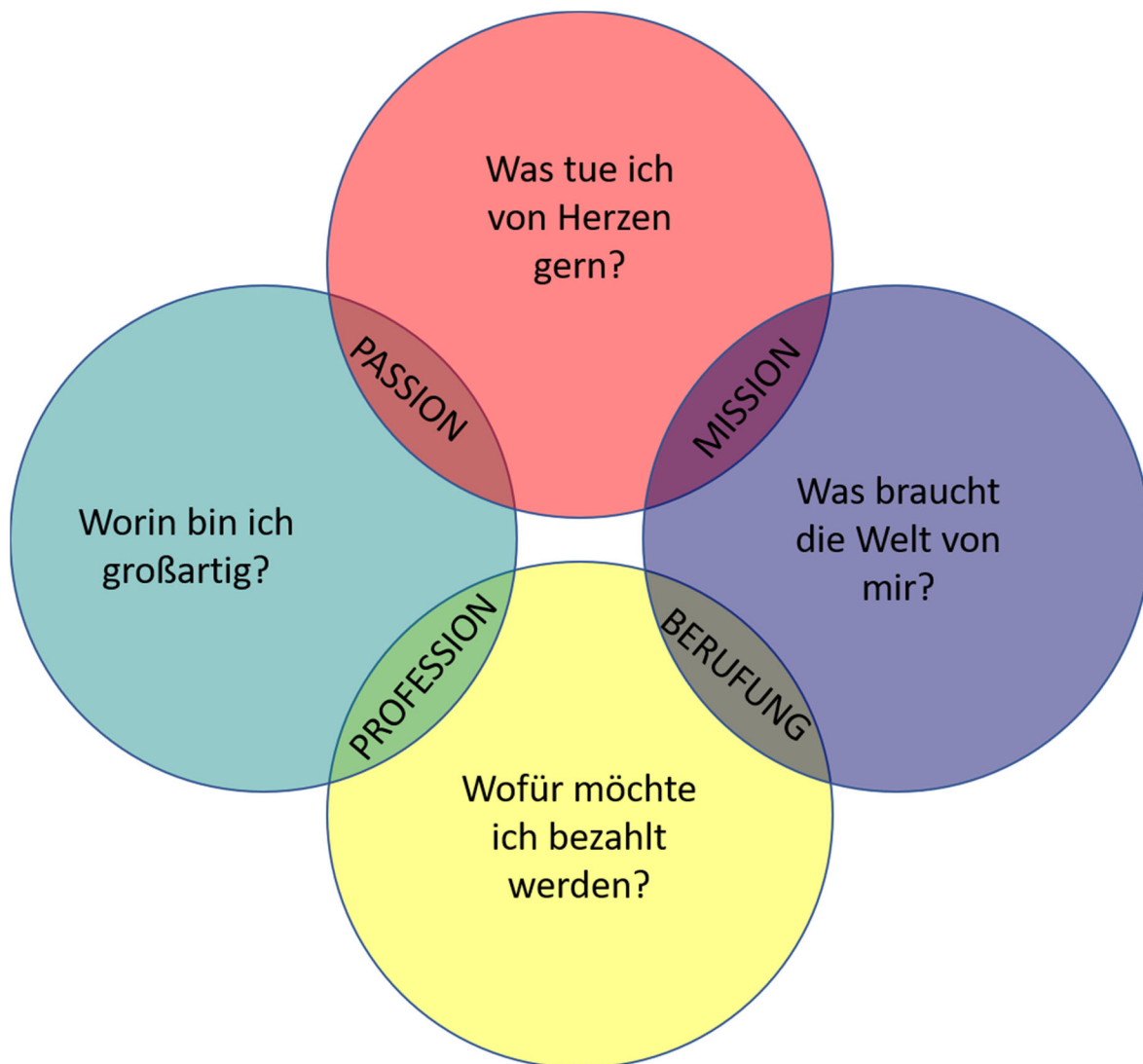


Abbildung 5: Zwischenstep IKIGAI

Quelle. Eigene Darstellung

Im vorerst letzten Schritt geht es nun darum, die Überschneidungen in den vier Bereichen, Mission, Profession, Berufung und Passion zu finden.⁴² Welche Themen lassen sich in den Beschreibungen dieser vier Teilbereiche finden? Tendenzen lassen sich aus die vier Bereichen ableiten? An dieser Stelle kommt es entscheidend darauf an, dass der Klient sich von seinem Bauchgefühl leiten lässt. Nichts muss logisch sein, sondern es muss für das Gefühl des Klienten passen.

⁴² Vgl. hier und im Folgenden Steffen, 2019, S. 269.

Nach dem Grundprinzip des IKIGAI müssen alle vier Teilbereiche im Einklang sein, damit man ein sinnerfülltes und glückliches Leben führen kann.⁴³ Man kann also diesen Arbeitsschritt zum einen nutzen, um herauszufinden, welche der vier Ebenen derzeit im Leben des Klienten keine große Bedeutung zukommt. Zum anderen kann man hieraus erste Verbalisierungsversuche für die Formulierung des Sinns starten. Was wäre also, wenn der Klient alle vier Bedürfnisse miteinander vereinen könnte? An dieser Stelle könnte bspw. der Einsatz der Wunderfrage die Möglichkeit schaffen, dem Klienten diese Perspektive zu eröffnen. Aber auch der Einsatz bspw. der Zeitmaschine als Methode kann sinnvoll sein.

Mit diesen ersten Formulierungsideen sollte der Klient Zeit haben, das Ganze sacken zu lassen und noch einmal für sich zu prüfen. Sinnvoll ist es, die Ideen in unterschiedlichen Verfassungen und Stimmungen immer wieder zu hinterfragen.

Fokus der dritten Session, ist die Stimmigkeitsprüfung der entwickelten Sinnformulierung. Analog zum Vorgehen bei der Negativliste, können die verschiedenen Versionen mittels Bodenankern auf die Stimmigkeit überprüft werden. Was fühlt sich für den Klienten gut und richtig an? Abbildung 6 zeigt im Gesamtmodell den IKIGAI-Ansatz und verdeutlicht die mögliche Gefühlswelt, wenn nur drei von vier Dimensionen erfüllt werden. Äußerungen des Klienten, die in diese Richtung gehen, sind ein Signal dafür, dass die Formulierung weiter geschärft werden muss. Sobald eine Formulierung gefunden wurde, die dem Klienten ein gutes Gefühl verschafft, würde man den Ausarbeitungsprozess mit dem Hinweis beenden, dass die Sinnformulierung etwas Lebendiges ist, was sich immer wieder verändern wird und bei Bedarf auch noch einmal gemeinsam bearbeitet werden kann.

⁴³ Vgl. Hacker, o.J.

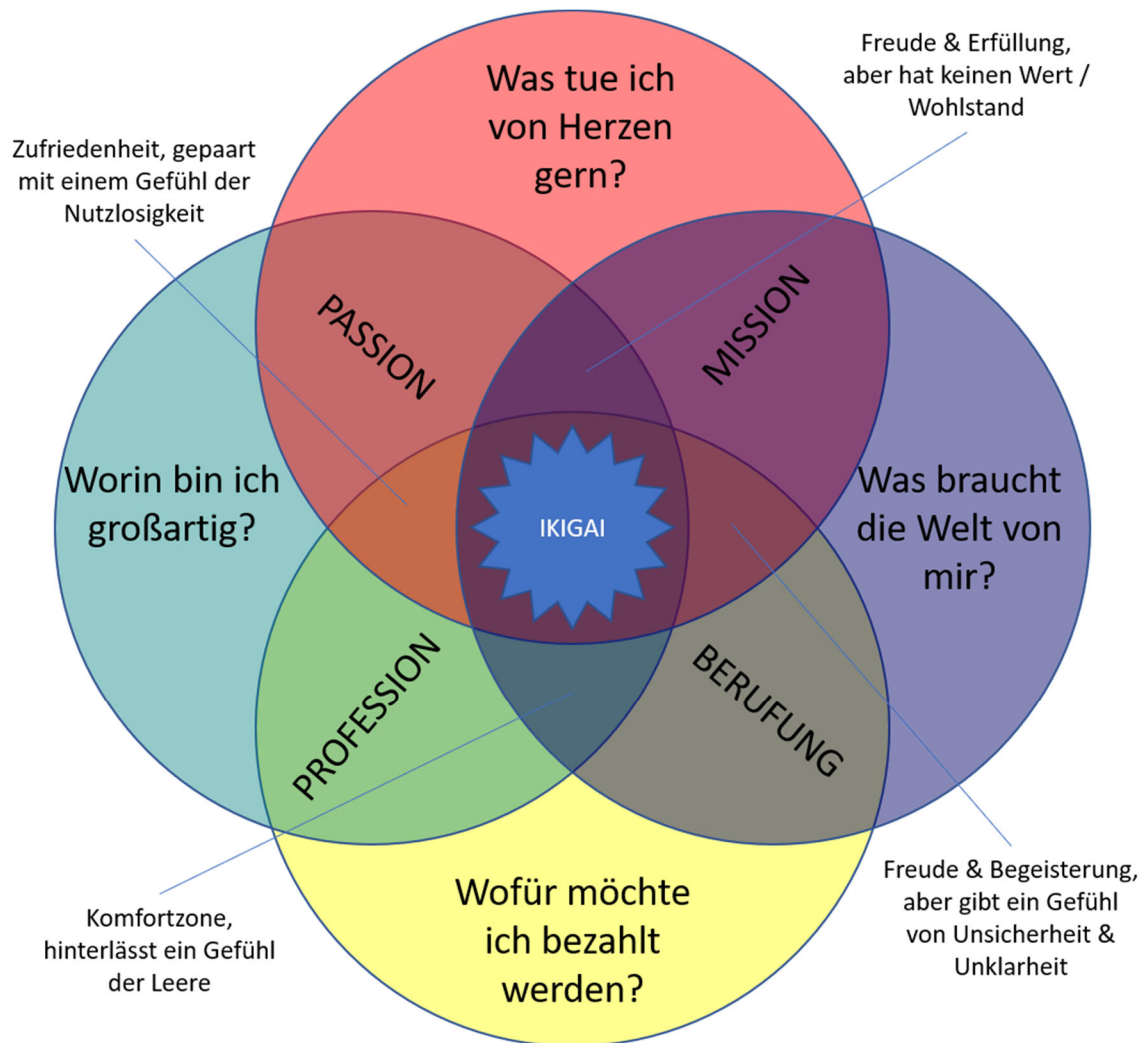


Abbildung 6: IKIGAI-Ansatz

Quelle: In Anlehnung an Systemisches Zentrum, o.J.

4 Nächste Schritte im Coaching

Unabhängig von der Wahl der Methode haben sich im Entwicklungsprozess der Sinnformulierung und ggf. auch im Vorfeld durch die Standortbestimmung mit Hilfe des Lebensrads oder des 5-Säulenmodells Felder herauskristallisiert, in denen der Klient zum jetzigen Zeitpunkt nicht im Einklang mit seinem Lebenssinn steht. Diese laden ein, mit dem Klienten eine Reflexion zu starten. Folgende Fragen können dabei als Anregungen genutzt werden:

- Was können Sie tun, um ihr Leben an dem Purpose auszurichten?

- Wo sehen Sie Veränderungsbedarf, um Ihr Leben an dem nun herausgearbeiteten Sinn auszurichten? Welche Handlungsfelder betrifft das?
- Was sind aus Ihrer Sicht die dringendsten Handlungsfelder?
- Was können erste Schritte in Richtung Ihres sinnerfüllten Lebens sein?
- Wer könnte Sie dabei unterstützen?

Die Ausarbeitung des Lebenssinns / Purpose / WHY stellt damit einen weiteren Schritt in der Standortbestimmung dar und liefert die Möglichkeit, dem Klienten neuen Perspektiven zu eröffnen. Die vorgestellten Methoden greifen den systemischen Grundgedanken auf, dass die Lösung bereits im Klienten vorhanden ist, und „nur“ durch entsprechende Impulse herauskristallisiert werden muss.

Literaturverzeichnis

- Fink, F. / Moeller, M. (2018): Purpose Driven Organizations – Sinn – Selbstorganisation – Agilität, Stuttgart.
- Fischer, A. (o.J.): Wie du anhand einer einfachen Methode deinen Purpose entdeckst, <https://alex-fischer-duesseldorf.de/blog/wie-du-deine-leidenschaft-purpose-findest/> [Zugriff: 13.09.2021].
- Hacker, E. (o.J.): IKIGAI – finde den Sinn im Leben in 7 Schritten, <https://emanuelhacker.com/ikigai-den-sinn-des-lebens-finden-in-7-schritten/> [Zugriff: 13.09.2021].
- Heining, N. (2019): Glücksprinzipien - Mit dem fundierten Erkenntnisschatz der Positiven Psychologie zu mehr Lebensfreude, Erfolg und einem gelingenden Leben, Berlin.
- Hesselbarth, J. (2020): Purpose: Warum wir uns jetzt die Sinnfrage stellen sollten, <https://www.emotion.de/psychologie-partnerschaft/persoenlichkeit/purpose-warum-wir-uns-jetzt-die-sinnfrage-stellen-sollten> [Zugriff: 10.09.2021].
- Landsiedel, S. (2018): 10 Tools für Coaches, Kitzingen.
- Luhmann, N. (1984): Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt am Main.
- Pesch, N. (2017): Ich bin alles, nur nicht busy: 49 Impulse für ein bewusstes Leben und Arbeiten.
- Pink, D.H. (2009): Drive: the Surprising Truth About What Motivates Us, New York.
- Radatz, S. (2018): Beratung ohne Ratschlag – Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen, Wien.
- Reimann, J. (2013): Purpose – The Path to Creating a Higher Brand, A Greater Company, A Lasting Legacy, Hoboken.
- Schmid, W. (1998): Das schöne Leben. Was es heißt, den „Sinn des Lebens“ zu finden. In: der blaue reiter, - Journal für Philosophie, Ausgabe 8, Hannover.

Seligman, M. (2014): Flourish – Wie Menschen aufblühen: Positive Psychologie des gelingenden Lebens, München.

Sinek, S. (2014): Frag immer erst: warum: Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren, München.

Sinek, S./ Mead, D. / Docker, P. (2017): Find Your Why – A Practical Guide for Discovering Purpose for You and Your Team, New York.

Steffen, A. (2019): Impulse zur Veränderung, Berlin.

Systemisches Zentrum (o.J.): Das Ikigai-Modell, <https://www.systemisches-zentrum.de/aktuelles/ikigai/> [Zugriff: 13.09.2021].

Von Behr, H. (o.J.): Ikigai – wie Du Deinen Grund findest, morgens aufzustehen, <https://www.theman.de/ikigai-wie-du-deinen-grund-findest-morgens-aufzustehen/> [Zugriff: 13.09.2021].

.