



**Extra**  
**Wünsche**  
Ausgabe 005 / 22.12.2008

Als Rückmeldung zu den veröffentlichten Coaching-Gesprächen taucht häufig die Frage auf, wie man als Coach eigentlich auf die jeweilige Antwort oder Reaktion kommt und wie man sich in der Kürze der Zeit entscheidet, auf welchen Aspekt der Aussage des Gegenüber man eingeht. Ein wichtiges Kriterium dabei ist das Spiegeln, also das Wiederaufgreifen, der Wahrnehmung des Klienten.

Die Wörter, mit denen sich jeder von uns ausdrückt, zeigen sehr deutlich, welche Sinne bei unserem Erleben gerade eine Rolle spielen:

- Beim **visuell** orientierten Menschen herrschen Wörter aus dem Umfeld des Sehens vor wie „anschauen“, „sich vorstellen“, „klar“, „beobachtbar“ usw.
- **Auditiv** orientierte Menschen verwenden bevorzugt Wörter, die aus dem Umfeld des Hörens stammen wie „hören“, „sprechen“, „harmonisch“, „übereinstimmen“ usw.
- Menschen, die sich an Bewegungen orientieren, nehmen ihre Umwelt in erster Linie über ihre Körperempfindungen wahr. Sie benutzen häufig Wörter, die das Fühlen und Empfinden ausdrücken wie „berühren“, „ergreifen“, „erfassen“, „nachfühlbar“, „beherzt“ usw. Diese Art der Wahrnehmung nennt man auch **kinästhetisch**.

Es ist immer höchst vorteilhaft, zu wissen, auf welcher Wahrnehmungsebene sich Ihr Gesprächspartner befindet. Das erleichtert nicht nur die Kontaktaufnahme, Sie können sich auch viel leichter in die Welt des anderen hineinversetzen, wenn Sie dessen Wahrnehmungssystem erkennen und auf der gleichen Ebene mit ihm kommunizieren.

Sie können dann im wahrsten Sinne des Wortes für die Ohren des anderen sprechen.

Wir wollen dies an unserem Coaching-Gespräch **Wünsche** illustrieren, in dem wir die wahrnehmungsspezifischen Wörter fett hervor heben.

*Coach:* Sie haben mir jetzt ausführlich geschildert, was Ihnen mit dem Personalleiter widerfahren ist und wie Sie dort behandelt wurden. Mir ist bislang nicht deutlich geworden, was Ihr Wunsch ist, wie Sie es gern hätten.

*Klientin:* Das ist doch eigentlich **klar**: Ich muss **zusehen**, dass ich die Anforderungen von Herrn Schacht irgendwie erfülle. Was bleibt mir auch anderes übrig?

*Coach (lachend):* Das **sieht** aber gar nicht nach einem Wunsch aus. Sie **scheinen** da eher notgedrungen zu handeln und **beschreiben** sich als völlig reaktiv.

*Klientin:* Da ist was dran. Die Vorschriften des Vertrages erlauben mir zwar einen großen Spielraum und letztlich bin ich im Recht. Aber was hilft mir das?! Wenn's hart auf hart kommt, dann **schau** ich in die Röhre, weil der Vertrag nicht verlängert wird und ich dann raus bin.

*Coach:* Sie **malen** sich bereits das Horrorszenario aus, das Sie erwartet, wenn Sie seinen Ansprüchen nicht nachkommen. Und um dieser **Schreckensvision** zu entgehen, basteln Sie an einer Konstruktion, die Ihnen weitere Vorwürfe erspart.

*Klientin:* Offensichtlich habe ich mich da völlig verfangen. Man muss allerdings **beachten**, dass ich mit dieser Firma fast 30 % meines Umsatzes mache. Die zu verlieren, ist ja nun nicht gerade eine **attraktive Perspektive**.

*Coach:* Solange Sie auf das **blicken**, was Ihnen dann fehlt, **schaut** es in der Tat grässlich aus. Allerdings hatten Sie vorhin **angedeutet**, dass es Ihnen wirtschaftlich ausgezeichnet geht. Dass Sie kaum die Nachfrage stillen können, ja dass Sie bereits mehrere Unteraufträge vergeben mussten, um nicht in der Arbeit unterzugehen. **Beschreiben** Sie doch einmal Ihr Leben, wenn es diesen Kunden nicht mehr geben würde.

*Klientin: (denkt längere Zeit nach und fährt lächelnd fort)* Wenn man mal von den innerfamiliären Spannungen **absieht**, hätte ich plötzlich wieder Zeit. Ich könnte stärker konzeptionell arbeiten und auch mal die Dinge machen, die mir wirklich Spaß bringen.

*Coach:* Das Innerfamiliäre kommt noch hinzu.

*Klientin:* Na ja, irgendwie hat mein Mann die ständige Sorge, dass das Geld nicht reichen könnte. Ich verdiene ja für uns beide. Wobei ich nicht ungerecht sein will, er ist mir eine große Hilfe in der Buchhaltung und mit dem Computer.

*Coach (lachend):* Sie **zeigen** sich von einer ausgesprochen pflegeleichten Seite. Wenn Ihnen Herr Schacht Vorwürfe macht, sind Sie umgehend bemüht, es ihm recht zu machen, obgleich seine Ansprüche als völlig unberechtigt betrachten. Und Ihr Mann hat auch ein leichtes Spiel, wenn er seine finanziellen Sorgen **ausmalt**. Prompt lassen Sie sich vor den Karren spannen.

*Klientin:* Das ist ja scheußlich! So will ich überhaupt nicht sein. Wieso mache ich das?

*Coach:* Ich war vorhin überrascht, wie positiv, geradezu respektvoll Sie über Herrn Schacht gesprochen haben, obgleich Sie sich über seine unberechtigten Angriffe in der letzten Woche fürchterlich geärgert hatten und...

*Klientin (unterbricht):* Stimmt! Ich glaub' das liegt daran, dass ich diesen Mann schon lange Zeit irgendwie bewundere. Er ist so souverän, so **klar** in seiner Gesprächsführung und auch so engagiert...

*Coach:* Geradezu perfekt: Bislang haben Sie sich seine Wünsche zu eigen gemacht und dabei gar nicht gemerkt, dass Sie sich selbst dabei ausnutzen. Allerdings **scheint** er diesmal überzogen zu haben. Ihr Ärger über ihn lässt Sie das Geschehen ganz neu **betrachten**.

*Klientin nickt, denkt nach und schweigt*

*Coach:* Sie wirken enttäuscht.

*Klientin:* Ja, ich gestehe mir gerade ein, dass ich über Vieles **hinweggesehen** habe. Wenn ich's genau überdenke, dann ist er alles andere als souverän, ganz im Gegenteil – eher **kleinkariert**. Außerdem mangelt es ihm schon lange an engagiertem Interesse. Nichts von meinen bisherigen Vorschlägen ist auch nur ansatzweise umgesetzt. Der ist so mit sich beschäftigt und im Grunde zur Zeit völlig überfordert. Statt das Problem in seiner Firma auch nur halbwegs zu meistern, lenkt er auf einen Nebenschauplatz ab und flickt mir am Zeug.

*Coach:* Mit einem Mal können Sie das Ganze aus einer großen Distanz sehen. Was ist nun Ihr eigentlicher Wunsch?

*Klientin:* Verrückt, aber mir geht gerade ein ganzer **Kronleuchter** auf. Ich will *wirklich* ernst genommen werden, das ist es. (Pause) Ich mache mich lächerlich, wenn ich mich an die Forderungen anderer Leute anpasse, die mich offensichtlich nicht ernst nehmen wollen oder können. Mal ganz **abgesehen** davon, dass die sich ja selbst nicht ernst nehmen. Ich weiß, dass ich einen guten Job mache. Und darauf kommt es an. Und wenn denen meine Nase nicht passt, okay – dann müssen wir darüber reden. Aber deswegen lasse ich mich nicht ins Bockshorn jagen.

*Coach:* Sie **sehen** im Moment sehr energisch aus.

*Klientin:* Stimmt! Jetzt bin ich da, wo ich hin wollte. Ich habe viel zu lange vergessen, mich zu fragen, was ich will. Vor lauter **Blickrichtung** auf die anderen und deren verborgene Wünsche, bin ich so beschäftigt es allen recht zu machen, dass ich gar nicht gemerkt habe, wie unzufrieden ich bin. Ich habe immer gedacht, meine Erschöpfung kommt von der vielen Arbeit. Aber mir ist gerade **klar geworden**, dass ich mir da etwas vorgemacht habe. Meine Erschöpfung kommt von der permanenten Unzufriedenheit, es pausenlos allen recht machen zu wollen und mich selbst dabei völlig aus den Augen zu verlieren.

*Coach:* Welche Taten wollen Sie dieser **Einsicht** folgen lassen?

*Klientin (lacht):* Zunächst geht es ja in den Urlaub. Allerdings hatte ich bis vor einer Stunde geglaubt, ich brauche den Urlaub, um mich zu erholen, um Energie aufzutanken. Jetzt **sieht** es plötzlich ganz anders aus. Die Energie ist bereits da. Das gibt natürlich einen ganz anderen Urlaub. Und ich werde nachher gleich mit meinem Mann reden. Ich bin sicher, dass wir uns einig werden, dass der mögliche Verlust dieses Kunden unter'm Strich einen Gewinn für unsere gemeinsame Zukunft darstellen würde.

Wer sich dieses Instrument noch besser aneignen möchte, kann diesen Dialog einmal umschreiben und aus einer visuell orientierten Klientin eine auditiv oder auch eine kinästhetisch ausgerichtete Ratsuchende machen. Sie werden vielleicht überrascht sein, wie deutlich die Unterschiede ausfallen, wenn Sie die Gespräche dann laut vorlesen.

Hinweis: Die in diesem Newsletter abgedruckten Beispiele sind realen Coaching-Gesprächen entnommen. Der Abdruck erfolgt jeweils mit Einverständnis des Klienten. Die persönlichen Angaben wurden modifiziert.

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR - Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.