



Coaching-Gespräch
Glück
Ausgabe 022 / 13.9.2010

Der Klient, 32 Jahre, plant ein Startup im IT-Bereich. Das Coaching-Gespräch dreht sich zunächst um die Klärung von Prioritäten und um die Vorgehensweise beim Ansprechen von Investoren.

Klient:

Coach: So wie Sie mir das jetzt dargestellt haben, klingt das sehr schlüssig. Möge Ihnen glücken, was Sie sich vorgenommen haben!

Klient reagiert mit deutlichem Stirnrunzeln.

Coach: Irgendetwas an meiner Äußerung stößt Ihnen gerade unangenehm auf.

Klient: Das ist richtig. Denn Glück als Basis scheint mir bei der Gründung eines Unternehmens ziemlich fragwürdig. Sie glauben doch nicht, dass mir ein Investor sein Geld auf gut Glück anvertraut. Nein, was zählt, sind harte Fakten, ein überzeugender Businessplan und belastbare Zahlen. Wer sich da aufs Glück verlässt, ist ziemlich schnell verlassen.

Coach: Was das betrifft, haben Sie bereits hart gearbeitet und können auf das bauen, was Sie entwickelt haben. Das gibt Ihnen verständlicherweise eine größere Sicherheit.

Klient: Das tritt genau den Punkt. Ich mache mich doch lächerlich, wenn ich mich vom Glück, vom Schicksal oder der Gunst der Stunde abhängig machen wollte. Nein, da vertraue ich lieber auf meine Stärken und bleibe Realist.

Coach: Sie sagen das mit so großem Nachdruck, dass ich mich frage, was Sie gerade so reizt.

Klient: Oh, das kann ich Ihnen sagen. Es stört mich kolossal, wenn Leute meinen, mit ein bisschen Glück könne man im Business erfolgreich sein. Das sind doch alles Träumer, die im Grunde genommen nur nicht bereit sind, die Ärmel hochzukrempeln und richtig zuzupacken. (*Schüttelt vehement den Kopf.*) Nee, also die habe ich gefressen.

Coach: Ich stelle mir gerade vor, wie Ihnen zumute sein mag, wenn solche Menschen trotzdem ihre Ziele erreichen und auf ihre Weise erfolgreich sind.

Klient: (*zornig*) Da könnte ich platzen. Die bringen es mit ihrer unbekümmerten Art sogar fertig, sich einfach über ihre Ergebnisse zu freuen, obgleich sie dafür nicht wirklich etwas geleistet haben.

Coach: Irgendwie schmälert das dann *Ihre* Leistung.

Klient: (*heftig*) Schlimm genug, dass manche Leute es irgendwie immerzu schaffen, ohne Anstrengung erfolgreich zu sein. Während ich mir den Kopf zerbreche, sorgfältig plane und nichts dem Zufall überlasse, leben die sorglos in den Tag und werden dann auch noch vom Glück belohnt. Entschuldigen Sie, wenn ich mich da so aufrege, aber ich finde das einfach zum Kotzen.

Coach: Ja, das tut weh. – Sie sehen in erster Linie die schreiende Ungerechtigkeit.

Klient: Ist doch auch so!

Coach: Ich male mir gerade aus, wie Sie reagieren, wenn Ihnen unvermittelt etwas Positives zuteil wird, mit dem Sie nicht gerechnet haben.

Klient: Und was sollte das sein?

Coach: Es gibt so Vieles, worauf Sie keinen Einfluss haben. Stellen Sie sich vor, dass Ihnen bei der Suche nach weiteren Investoren jemand unerwartet hilft und Sie zum Beispiel mit jemandem bekannt macht.

Klient: Das wäre in der Tat ungewöhnlich. Hm. – (*denkt nach.*) Und darum würde ich sofort anfangen, das Haar in der Suppe zu suchen. Irgendwo wird schon ein Haken sein.

Coach: Statt sich einfach nur zu freuen, treibt Sie die Sorge um, sich irgendwelche Nachteile einzuhandeln.

Klient: Das ist pure Lebenserfahrung. Warum sollte mir jemand irgendetwas Gutes tun, ohne eine Gegenleistung zu erwarten? Da gerät man ganz schnell in schlimmste Abhängigkeiten.

Coach: Das hört sich gerade so an, als ob Sie sich nur ganz schwer etwas schenken lassen.

Klient: Stimmt. Ich betrachte das buchhalterisch: Jedes Geschenk belastet die Bilanz und fordert einen Ausgleich. Unabhängig ist man nur, wenn man niemandem etwas schuldet.

Coach: Jetzt kann ich gut nachvollziehen, warum Sie sich über Mitmenschen aufregen, die sich unbekümmert ihres Glücks erfreuen.

Klient: Wieso?

Coach: Ihre Sorge, sich in irgendwelche Abhängigkeiten zu begeben, lässt Sie jede Freundlichkeit und jedes noch so kleine Entgegenkommen als Belastung sehen.

Klient: Das ist wohl wahr.

Coach: Nun, Sie haben sich entschieden durch eigene Leistung Ihre sogenannte Bilanz auszugleichen, also niemandem etwas schuldig zu bleiben. Wieweit bringt Sie das in eine viele größere Abhängigkeit?

Klient: (denkt nach) Sie meinen, ich bin gar nicht mehr frei in meinen Entscheidungen, weil ich ständig nur reagiere?

Coach: Sie können sich noch nicht vorstellen, etwas einfach nur anzunehmen, ohne an eine Gegenleistung zu denken und so trotz allen Glücks, das Ihnen widerfährt, unabhängig zu bleiben.

Klient: Hm, klingt zwar einleuchtet, aber irgendwie habe ich das Gefühl, es mir damit zu einfach zu machen?

Coach: Wo steht denn geschrieben, dass das Leben nicht auch schön, leicht und glücklich sein darf?

Klient: Meinen Sie?

Coach: Sie zweifeln noch.

Klient: Naja, wenn ich jetzt so darüber nachdenke, haben Sie in diesem Punkt Recht.

Coach: Das klingt, als gäbe es für Sie noch eine andere Seite.

Klient: Ja, also für Hilfe und Geschenke und so kann ich das akzeptieren. Aber das ist ja kein wirkliches Glück. Aber wenn einem etwas quasi in den Schoß fallen würde, also *das* fände ich *wirklich* unehrenhaft.

...

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 2010 – Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.