



Coaching-Gespräch
Freundschaft
Ausgabe 012 / 15.9.09

Der Klient, 38 Jahre, Geschäftsführer einer Firma für EDV-Support, hatte sich für ein längeres Coaching entschieden, um für sich zu klären, welche Alternativen zu seiner jetzigen Tätigkeit infrage kommen. Kurz nach Beginn der dritten Sitzung äußerte er:

[...]

Klient: Ich habe noch längere Zeit darüber nachgedacht, warum ich mich in dem Laden eigentlich so wohl fühle. Vielleicht zögere ich auch deswegen, eine Entscheidung herbeizuführen.

Coach: Sie sagen, dass Sie sich *eigentlich* wohlfühlen.

Klient: So, hab ich das? Hm. - Nein, es geht mir im Großen und Ganzen wirklich gut, also ich kann mich im Grunde genommen nicht beklagen. Ich habe ein wirklich rundherum gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern, der Laden läuft zufriedenstellend und ich gehe mehr oder minder gern zur Arbeit.

Coach: Und doch hört sich Ihre Schilderung eingeschränkt an, so als ob noch etwas fehlt.

Klient: Komisch. Ich weiß nicht, worauf Sie hinauswollen. Sie stellen ja manchmal so merkwürdige Fragen. Aber in diesem Fall hilft mir das nicht weiter.

Coach: Das ist völlig in Ordnung, wenn Sie sich wehren. Ich will Ihnen da keineswegs irgendetwas aufdrücken, zumal Sie sich ja uneingeschränkt wohlfühlen.

Klient: Ja, das habe ich Ihnen ja schon in der letzten Sitzung beschrieben, dass ich eine ganz fantastische Beziehung zu meinen Mitarbeitern habe, wirklich freundschaftlich. Manchmal denke ich, wir sind wie eine große Familie. Sagen Sie selbst, wie oft haben Sie schon erlebt, dass Geschäftsbeziehungen freundschaftlich verlaufen?

Coach: Das ist in der Tat nicht die Norm. Sie erwähnten beim letzten Mal, dass es mit Ihren Mitarbeitern kaum Spannungen gibt und Sie einander herzlich zugeneigt sind. Ich frage mich gerade, ob Ihnen das mit Ihren Freunden genauso geht, dass es keine Auseinandersetzungen und Konflikte gibt.

Klient: Ich denke schon. Also, wenn ich gerade mal meine ganzen Kontakte so durchgehe, ich verstehe mich mit allen blendend. Das betrifft sowohl die direkten Kontakte als auch die vielen Kontakte in meinen verschiedenen Netzwerken. Vermutlich halten Sie mich für eingebildet, wenn ich von mir sage, ich bin sehr beliebt, weil ich immer den passenden Spruch auf Lager habe und für gute Stimmung Sorge.

Coach: Ich kann mir gut vorstellen, wie gefragt Sie sind. Und Sie kommen völlig konfliktfrei mit allen Menschen zurecht.

Klient: Dafür wäre mir die Zeit auch zu schade. Nee, für Streitereien habe ich keinen Nerv.

Coach: Mit anderen Worten: Wenn man sich versteht, dann gibt es keinen Streit, und Harmonie ist auch ein Zeichen guter Freundschaft.

Klient: Stimmt. Man sucht sich ja wohl nicht seine Freunde aus, um mit ihnen zu streiten.

Coach: Ich weiß nicht, was Ihnen bei einer Freundschaft das Wichtigste ist. Worauf Sie bei einem *richtigen* Freund großen Wert legen.

Klient: Hm... (*denkt lange nach*) also, richtige Freunde, also die habe ich eigentlich nicht. (*schaut zu Boden, schluckt mehrfach*) Jemand, der auch dann noch zu einem steht, wenn man mal Mist gebaut hat oder nicht mehr weiter weiß, nee, so jemanden habe ich nicht.

Coach: Sie klingen gerade ganz betroffen.

Klient: Ja, da ist was dran. Irgendwie hatte ich immer gedacht, bei mir stimmt alles. Ich bin in vielen Netzwerken, verfüge über tolle Kontakte und verstehe mich mit allen Leuten gut. Aber wenn ich so drüber nachdenke...

Coach: Da gibt es etwas, das Ihnen fehlt, und das lässt sich nicht durch heitere Sprüche und freundliches Miteinander ersetzen.

Klient: Wohl wahr. Vielleicht hat meine Mutter recht, die mir immer wieder vorhält, dass ich viel zu viel arbeite und mir keine Zeit gönne für das sogenannte richtige Leben. Meinen Sie, dass ich darum so unzufrieden bin und dringend etwas ändern müsste?

Coach: Auf jeden Fall haben Sie Ihre momentanen freundschaftlichen Beziehungen noch keiner Belastungsprobe unterzogen. Ich will damit sagen, dass Sie sich noch niemandem so zugemutet haben, wie Ihnen manchmal auch zumute ist.

Klient: Oje! Das wäre doch auch schlimm. Ich möchte doch auch nicht von meinen über hundert Kontakten die jeweilige Lebensproblematik erfahren.

Coach: Stimmt, das wäre nicht nur extrem belastend, Sie kämen auch zu gar nichts mehr. Nun hat man üblicherweise auch nicht hundert Freunde, sondern so wenige, dass man sie an einer Hand abzählen kann.

Klient: Wozu habe ich dann all diese Kontakte? Denn wenn's wirklich drauf ankommt, dann ist man ja doch allein, oder?

Coach: Oder auch nicht. Es liegt an Ihnen, den Kontakt zu dem einen oder anderen so zu intensivieren, dass daraus womöglich eines Tages eine wirkliche Freundschaft entsteht.

Klient: Hm. – Mal ganz dumm gefragt: Wie mache ich das?

Coach: Nun, wenn Sie sich gerade Ihre verschiedenen Kontakte vergegenwärtigen, dann gibt es vermutlich den einen oder anderen, den Sie mehr mögen als andere, der Ihnen sympathischer ist oder dem Sie sich in irgendeiner Weise wesensverwandt fühlen.

Klient: Stimmt. Da gibt es Leute, die kenne ich eigentlich nur virtuell, und andere, mit denen habe ich schon mal was zusammen gemacht.

Coach: Auch wenn es sich sehr technisch anhört, Ihnen könnte eine Liste aller Ihrer Kontakte einen Überblick geben, um sich in einem nächsten Schritt zu fragen, mit wem würde ich denn gern mehr Zeit verbringen.

Klient: Okay, da kämen mir schon einige in den Sinn. Und dann?

Coach: Da es Ihnen ja grundsätzlich leicht fällt, auf andere Menschen unbefangen zuzugehen, bietet es sich an, genau dies zu nutzen und den von Ihnen ausgewählten Kontakt direkt anzusprechen. Ob Sie sich nun auf ein Bier verabreden oder ins Kino gehen, ich bin sicher, Sie werden etwas finden, dass für Sie beide angenehm ist.

Klient: Eigentlich blöd, das klingt so leicht. Man muss es nur tun.

Coach: Ja. Und ganz gleich, wie Sie dann miteinander Ihre Zeit verbringen, eröffnet sich die Chance, den anderen besser kennen zu lernen. Beispielsweise nach einem Kinobesuch zu erfahren, was ihm an dem Film gefallen oder missfallen hat.

Klient: Und wahrscheinlich zeigt sich dann ganz schnell, ob man Lust hat, so etwas zu wiederholen.

[...]

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.