

UTE SIMON-ADORF

# Coaching

– was passiert denn da?



**Ein Buch für jedermann.**

**Antworten auf 35 wichtige und  
berechtigte Fragen.**

## 6. Wie viel muss ich aushalten können?

Wertschätzung ist mit das oberste Gebot für ein Coaching. Die Würde des Menschen ist unantastbar. Ein Stopp des Kunden wird zu jeder Zeit akzeptiert! Doch warum kommt der Kunde zu einem Coaching? Oftmals, um ein konstruktives Feedback\* zu bekommen. Ihm wird sozusagen einen Spiegel vorgehalten. Er möchte einmal nicht nach dem Mund geredet bekommen. Daher ist es für den Coach wichtig, die passende Ebene für den jeweiligen Zustand des Klienten zu erkennen. Manchmal ist es nützlich, aufzufangen, manchmal jedoch auch, zu provozieren – auf liebevolle Art und Weise, und dies bedeutet, nicht unter der Gürtellinie. Oft zeigt genau der provokative Ansatz dem Kunden, was er eigentlich zurzeit mit seinen Gedanken und damit mit sich selbst macht. Wichtig: Gerade beim provokativen Ansatz darf gelacht werden. Das löst Spannungen und befreit den Kopf!

### **Beispiel:**

Herr Bussard möchte schon seit langer Zeit endlich mit seiner Selbstständigkeit beginnen. Er entschließt sich zu einem Coaching. Es geht ihm darum, was er alles noch machen muss, damit er endlich anfangen kann. Folgende Aussagen kommen: „Zuerst muss ich noch den Buchführungslehrgang machen, dann ein Organisationsseminar besuchen, die Gardinen für mein Büro aussuchen und zur Messe nach Köln fahren. Für mein Selbstmanagement muss ich auch noch etwas tun. Und wenn die ersten Kunden kommen, und die könnten ja schwierig sein, dann wäre ein gutes Konfliktmanagement sicher auch wichtig.“

Die Intervention des Coachs geht in folgende Richtung: „Herr Bussard, und was Sie auf keinen Fall vergessen sollten, da Sie ja auch mit Angestellten arbeiten möchten, ein Teamentwicklungsseminar ist äußerst wichtig. Und wie wollen Sie dies alles schaffen, ohne ein Zeitmanagementseminar durchlaufen zu haben? Und überhaupt, warum denken ausgerechnet Sie, dass Sie es mit der Selbstständigkeit schaffen könnten? Bei dieser Wirtschaftslage, bei den unmotivierten Angestellten. Drei Jahre zu überlegen, ob Sie es tun wollen, können doch nicht wirklich für eine grundlegende Entscheidung reichen? ...“

Der Coach provoziert und überzieht bewusst. Er tut es, um Herrn Bussard zu verdeutlichen, in welchem Gedankenwirrwarr er sich festgefahren hat. Diese provokative Intervention macht Herrn Bussard innerlich rebellisch. Sie bringt ihn ins Tun. Gedanken wie: „Dem werde ich es zeigen. Jetzt erst recht! ... “ kommen und erzeugen sozusagen die benötigte Startenergie. Abschließend bekommt Herr Bussard, passend für sein Thema, das folgende Zitat mit auf den Weg: **„Für das Können gibt es nur einen Beweis: Das Tun!“** Marie von Ebner-Eschenbach