

Herzlich Willkommen  
zu Deinem Modul 2

„Sprache & nonverbale  
Kommunikation“

# AGENDA

## Tag 1 - Modul 2

- Einstimmung + Wdh. Modul 1
- Pacing + Übung
- Theorie-Input - verbale  
- nonverbale  
- aberuale } Komm.
- Generative Sprachgestaltungsprozesse
- Valenzen
- Sinnespezifische Repräsentationssysteme (VAKOG)
- Wirkelement Als-Ob-Rahmen
- Arbeit mit Skalierungen
- Arbeit mit Listen ✓

1a

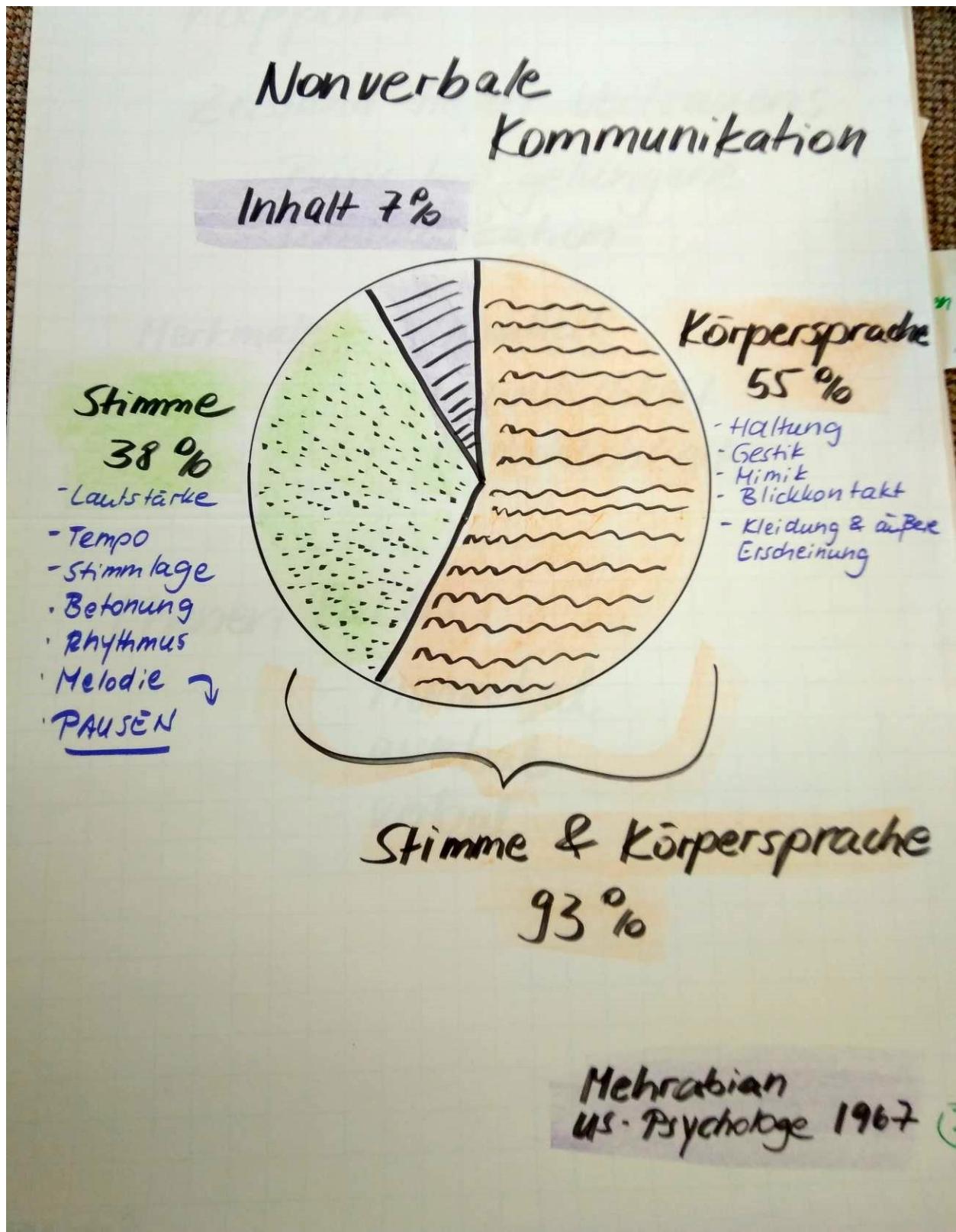
# AGENDA

## Tag 2 - Modul 2

- Auftragsklärung
  - Gesamtcoaching & Einzelsitzung
- Kriterien der Auftragsklärung
- Übung
- Wheel - Intervention / Übung
- Skalen zur Unterschiedsbildung als Wirkelement (evtl. Tag 1)
- Der Coaching - Prozess
- Kompetenzaufgaben

15





# Sprache gestalten



immer, nie

man

muss

aber

eigentlich



Wann genau?  
Welche Annahmen?  
Was heißt ...?

Wer ist das?

Was wäre gut für dich?  
Wer sagt das?  
Woher kommt das?

Was wäre wenn?

Was hält Dich davon ab?  
Wie wäre es schöner?  
Was heißt „eigentlich“

→ Zuhören, ernst nehmen, darauf achten, was der Klient sagt und wie er/sie es sagt

Steve de Shazer: „Begriffsstufigkeits-training“

„Es ist ein kapitaler Fehler, eine Theorie aufzustellen, bevor alle Hinweise und Beweise vorliegen. Es verfälscht das Urteil.“

Sherlock Holmes (Arthur Conan Doyle, „A study in Scarlet“)

→ Deshalb ←

OFFEN FRAGEN &  
ZUHÖREN !

11

# Rapport

Zustand tiefen Vertrauens

= Basis für gelungene Kommunikation

Merkmale :

Offenheit

Freundlichkeit

Henschlichkeit

Ebenen Pacen :

- nonverbal
- averbal
- verbal

## Pacing

.... ist die Technik des  
**nonverbalen, averbalen + verbalen**  
Spiegelns, welche eingesetzt wird,  
um **Rapport** herzustellen.

Pacing bedeutet "Schnitt halten",  
signalisiert ....



# Bauskine der Kommunikation

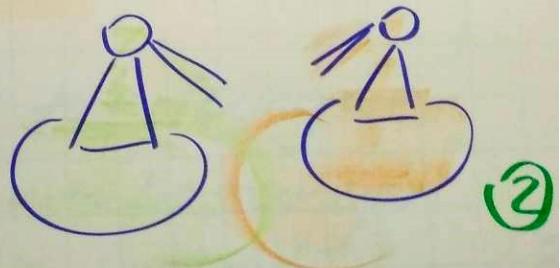
**Sprache** - Inhalte  
- Schlüsselwörter  
- sinnesspezifische Prädikate  
- Syntax  
- Dialekt  
- Pausen

**Körper** - Mimik  
- Gestik  
- Haltung  
- Atmung  
- Physiologie  
- Physiognomie  
- Blickkontakt / Lidschlag

**Verbal**

**Stimme** - Lautstärke  
- Tempo  
- Rhythmus  
- Tonalität  
- Melodie  
- Pausen

**nonverbal**



## Backtracking

... zurückgehen auf denselben  
Weg

nur Lösungssprache backtracking!

↳ Um sicherzustellen, dass

... ich als Coach es richtig verstanden  
habe

... sich der Klient verstanden fühlt

... der Klient seine Aussage überprüfen  
überdenken kann

■ Verstehst du mich richtig, dass ...

■ Du meinst / möchtest also ...

■ Du hast also ...

... die exakt gleiche Formulierung ...

nur Lösungen!

Paraphrasieren - für längere  
Abschnitte (Zusammenfassungen)

↳ Habe ich das richtig verstanden? 30

## Zuhören, Pacen &

→ Muster erkennen

→ Worüber spricht der Klient

→ (Worüber nicht ?)

→ Keywörter ...

→ Wann entstehen Pausen? !

→ Wann denkt der Klient nach? !

### Beachten:

- Setting

- Spiegeln

- Backtracking

- Paraphrasieren

- Offene Fragen

- positive Formulierungen

- Wertschätzung

- Lösungsorientierung

(2a)

# Generative Sprachgestaltungsprozesse

Generalisieren

alle Gedanken

„immer“, „nie“, „alle“

Tilgen

Gedanken

Die Arbeit macht spaß  
W W W - Fragen

Verzerren

Gedanken

x y heißt ...

Dass mein Chef <sup>mich</sup> nicht auf diese Sache eingesprochen hat, heißt, dass er mich nicht wahrnimmt

⑥

# Transformationsgrammatik

Chomsky 50er J.

→ endliche Zahl von Regeln

↓  
unendliche Zahl v. Sätzen

Oberflächen-  
struktur

(konkrete sprachliche Äußerung) bewusst

Tiefenstruktur

(vollständige sprachliche Repräsentation einer Erfahrung) unbewusst

= Modell zur Beschreibung des dynamischen Prozesses von Sprachproduktion u. -rezeption

## Grundlegende Sprachgestaltungsprozesse

z. Bsp. bei

- Auftragsklärung, aber auch im Prozess immer wieder!

### W-Fragen

~~Warum?~~

- Was genau
- Wie genau
- Wann
- Mit wem / Wer ist noch beteiligt?
- Wen betrifft das noch?

- Was gehört noch dazu?

... und was noch?

... und was noch?

... und was noch?

## Transderivationale Suche

⇒ interne Ergänzung fehlender Informationen durch den Hörer

Bsp. Der Hund ist weg = 01

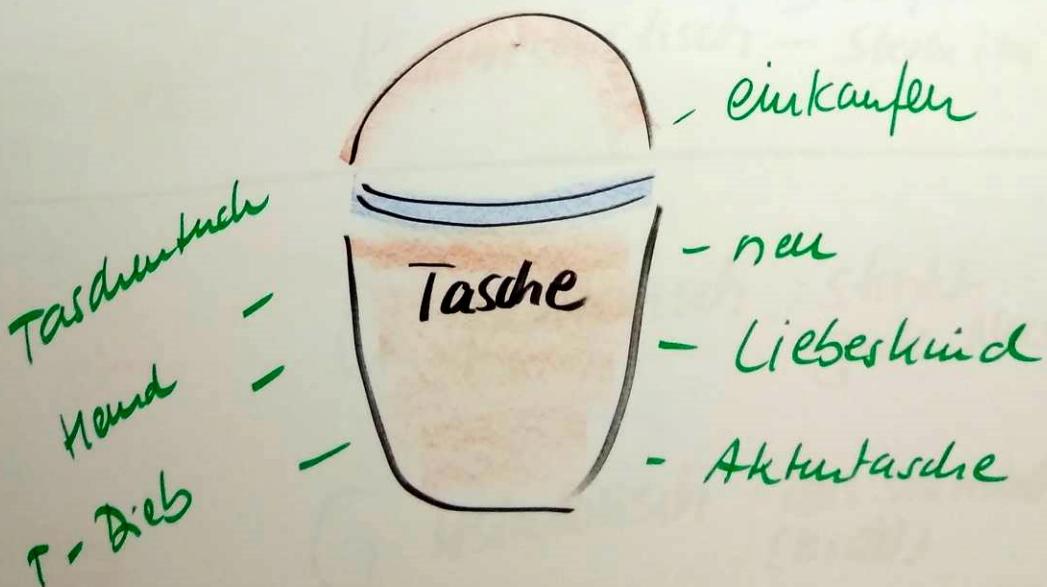
T<sub>1</sub> Der Hund meines Schwestern

T<sub>2</sub> Der Dackel, der kleine braune, ...

T<sub>3</sub> „... darüber sie als krank ist“

⇒ Valenzen

= zusätzliche Informationen, die automatisch hinzu assoziiert werden



## Die Sinnesmodalitäten

"Wir können nicht denken,  
ohne unsere 5 Sinne zu  
gebrauchen" Einstellung



V visuell

- strahlend
- Licht am Ende des Tunnels
- Metaphern
- rot



Auditiv → Klingt gut  
→ helle hohe Husten

K inesthetisch = Kloß im Hals  
Stein im Kragen



O olfaktorisch - stinkt  
- gute Nase



G Gustatorisch - das schmeckt mir (nicht)  
- ... ganz nach meinen Geschmack  
- bittere Pille

## Als-ob-Rahmen + VAKOG



### Indikativ

... und jetzt, wo du Dein Ziel erreicht hast, was ist ...

Was siehst du?  
hörst

Wie fühlst du Dich?

Was riechst Du?

Was schmeckst Du?

## Der Als-Ob-Rahmen

Nirzelement

Zeit

→ x... Zeit voraus (Ziel ist bereits erreicht)

Fähigkeiten

→ über welche Fähigkeiten verfügst du?  
→ ... welche Mitteln benötes?  
→ Was ist besonders hilfreich?

Identität

→ Wer bist du?  
→ Wie fühlst du dich selbst?

Systemisch

→ Was sagen andere über Dich?  
→ Wie sehen sie Dich?  
→ Welche positiven Auswirkungen hat das?

## Skalen

(Steve de Shazer)

Einsatz z.B. 2

### ■ Ist-Zustand

Wo bist Du jetzt?

Wo warst Du, bevor Du den Termin vereinbart hast?

### ■ Soll-Zustand

Wo willst Du hin?

### ■ Unspezifische Vergleiche konkretisieren

• Ich möchte besser sein"

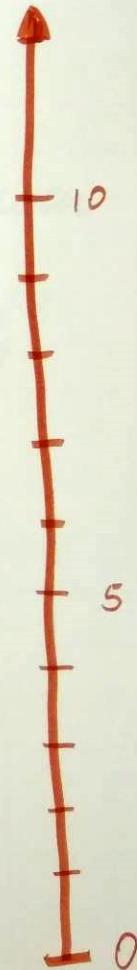
Wo stehst Du jetzt?

Wie gut bist Du jetzt?

Wo willst Du hin?

### ■ Ressourcen aufdecken & aktivieren

Wie hast Du das gemacht,  
dass Du jetzt auf einer ...  
bist



# Intervention mit Skalen

## Bsp Zielerreichung

① Wo auf der Skala  
bist Du? (x)

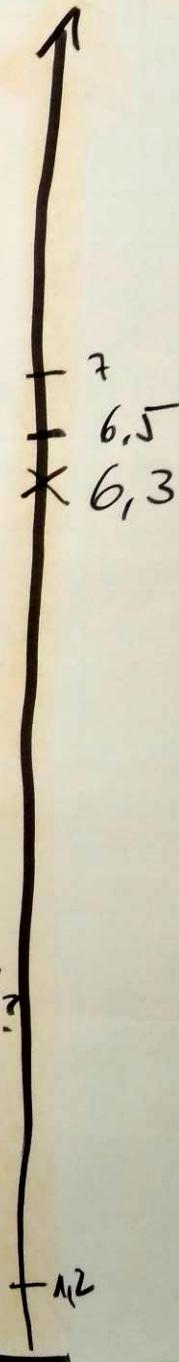
② Wohin willst Du? (mgl.  
Teilschritt) (y)

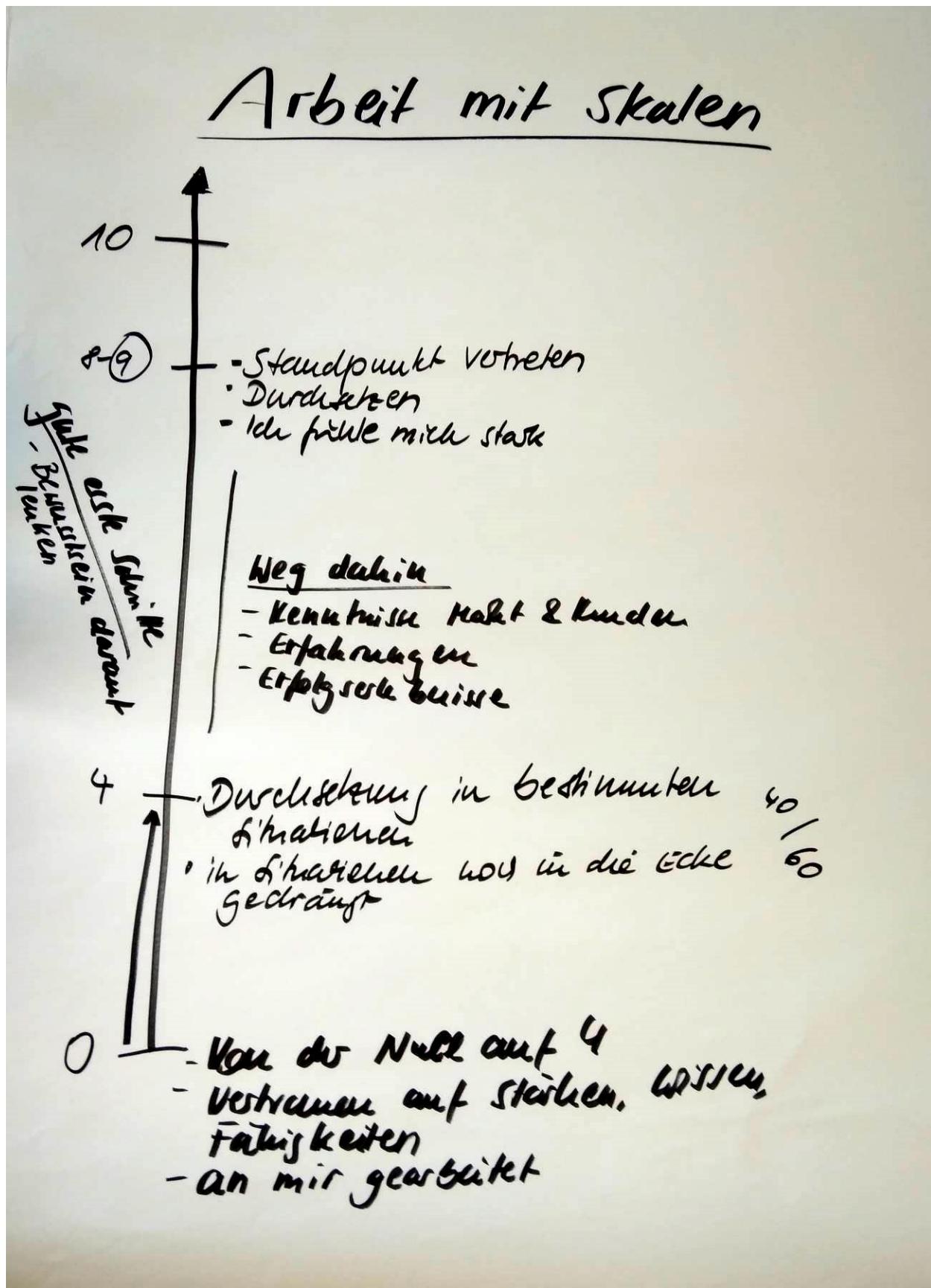
③ Ressourcen - Wie bist Du auf  
x gekommen  
- Wie hast Du das  
geschafft?  
- Was hast Du dazu  
beigetragen?  
... und was noch?

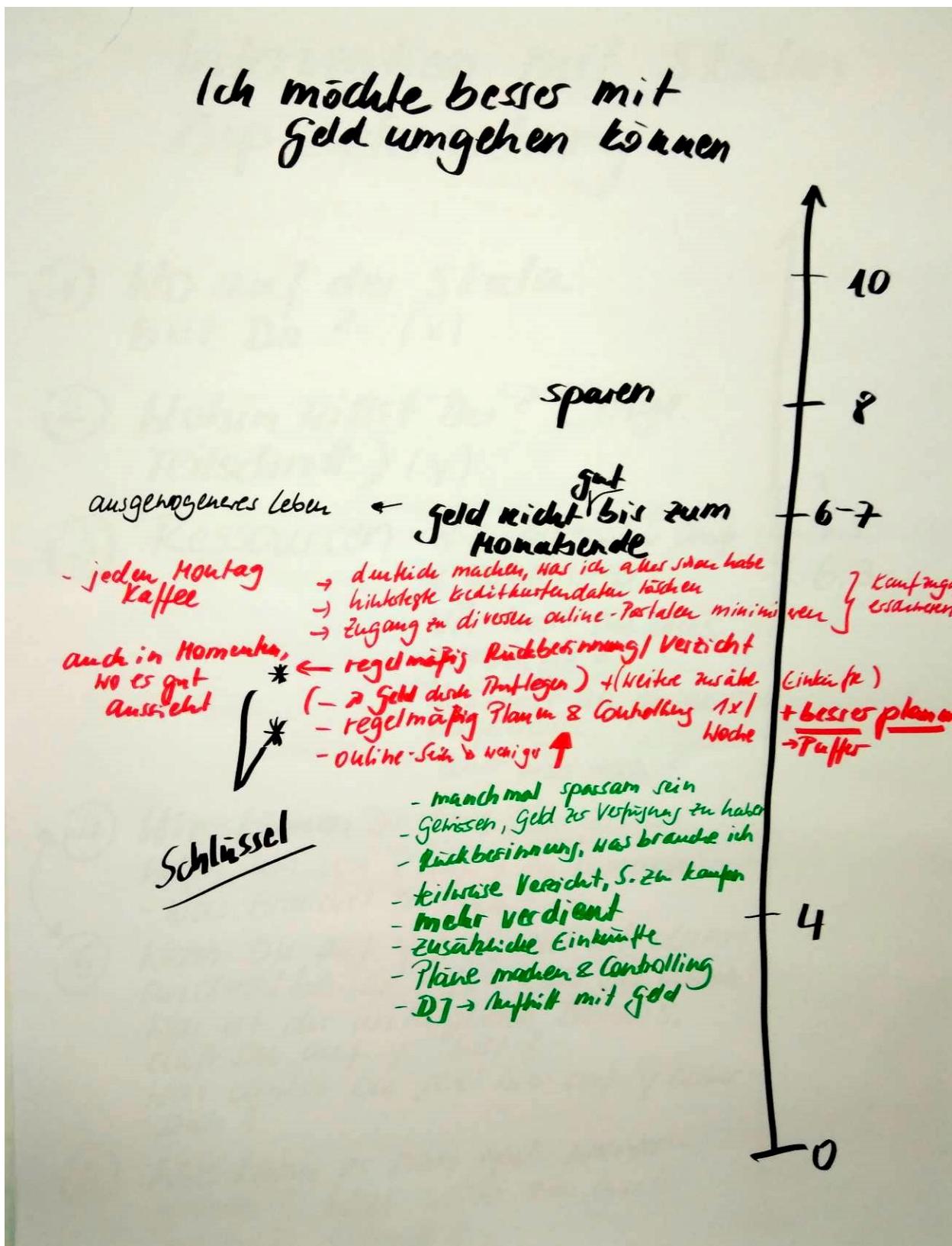
④ Wie können Dir diese Fähigkeiten  
helfen, um von x auf y zu kommen?  
- Was brauchst Du noch?

⑤ Wenn Du auf y bist, was ist dann  
anderes besser? Wer bist Du dann?  
Was ist der untrügliche Beweis,  
dass Du auf y bist?  
Was denkt Du jetzt hier auf y über  
Dich?

⑥ Wie kann es nun gut weiter-  
gehen? Was wäre ein guter  
nächster Schritt?







## 1. Auftrag gesamt

## 2. Auftrag für diese Sitzung

Lösungsorientiert

Was ist Dein Ziel?  
Wie kann eine  
gute Lösung ausse-  
hen?

spezifisch

Skalen:

Ich-  
Mein Ziel ist...

Ich-Botschaf-  
ten

Sondierung

Ich will... Attraktiv

Ich höre 2 Aufträge  
Womit wollen wir beginnen?

Kontext

positiv  
formuliert

↓  
wann? wo?  
In welchen  
Situationen?

Was willst Du  
stattdessen

selbst  
erreichbar

Was kannst Du tun?  
Welchen Beitrag willst Du dazu  
leisten?

# Kriterien Auftragklärung

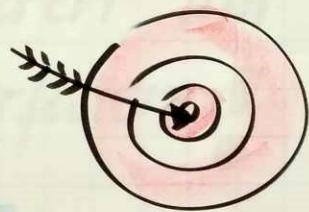
- Formulierungen ← \*
- Auftragklärung <sup>gesamt</sup> → 1 Satz
- Auftragklärung in Bezug auf Firma → 1 Satz
- lösungsorientiert → jetzt - Zukunft
- positiv formuliert → sondern / stattdessen
- Ich Botschaften Ich
- Kontext + Datierung → In welchen Situationen
- Selbst erreichbar  
Selbstwirksamkeit → Was können Sie tun?  
→ Was wäre für Sie hilfreich?
- spezifisch → ggf. Skalierung  
Zustände / Gefühle
- attraktiv → ich will / ich möchte  
„mittleres Erregungsniveau“  
→ Motivation = Resultat  
ansprechender Ziele
- sondieren (bei mehreren Aufträgen)  
\* Satz am Ende der Sitzung niederschreiben!



# Kriterien für wirksame Auftragsklärung

Ich-Botschaften -- -

spezifisch



Kontext  
+ Datierung

Lösungsorientiert

Sondierung  
mehrere Themen

Attraktiv

selbst erreichbar - - positiv formuliert

„Mich aus der Komfortzone holen“

= Bsp. für nicht wirksamen Auftrag!

(13)

S elbst erreichbar  
K ontext  
I ch-Botschaft  
P ositiv formuliert  
A ffektiv  
S pecifisch  
S ondieren (nur mehrere Pausagen)  

---

L ösungsorientiert

- S

- 2) Was ist Dein eigener Beitrag?  
Was kannst du dafür tun?

Ide will mich bald  
mit der Idee selbstständig  
mauern und braucht  
einen Motivationshub

- K

- 3) Bis wann?  
In welchen Situationen?

✓ |

✓ P

- A

- 4) Wie attraktiv/wichtig ist dies für Dich?

- S

- 5) Welche Idee?  
Was bedeutet Motivationshub?

- S

- 1) Welcher Teil ist wichtiger? ① oder ②

—  
✓ L ⑥

- S 3) Was kannst du dafür tun?

Das soll die nach  
klar aufstellen  
wollte werden

- K 4) In welcher Situation?

- | 1) Wer will sich klar anfühlen?

✓ P

- A 5) Wozu ist es gut?

- S 2) Was ist mit "das" gemeint? ~~Was soll sich klar~~  
anführen?

✓ S  
VL

# Auftrag I

"Ich kann mich nicht entscheiden"

S -	+
K -	Juwelen Situationen?
I +	+
P -	Soukern? Ich will mich besser entscheiden können,
R -	+
S -	Was heißt besser? Schneller? Feiner? ...
S /	
L -	+

Auftrag II			
Ich möchte nicht mehr so an die Ochse fahren und das mein Partner damit aufhört			
S	+	-	Was kannst du selbst dazu befragen, dass ...
K	-	-	In welchen Situationen? In welchen Situationen?
I	+	-	Ich möchte/werde ...
P	-	+	Sondern? flasserer sein!
A	-	+	
S	-	-	<del>In welchen Situationen?</del> Was heißt das? Woran merktst du das?
S	-	/	Womit möchtest du anfangen?
L	-	-	

Die Zeit soll so eingelegt  
sein, dass es wieder mög-  
lich wird, auch Hobbys nach-  
zugehen

S → Wer soll das einteilen?

K → In wiefern? In welchen Kontext soll die Zeit  
gut eingeteilt sein? <sup>(e Situation)</sup>

I → Was kannst du dafür tun? ← [?]

P ✓

A → Welchen Nutzen hast du davon?  
*(Wie attraktiv ist das für dich?)*

S → Wieviel Zeit für welches Hobby?

S ✓

L ✓

Wir brauchen mehr  
Durchsetzungskraft  
&  
Liebeheit

S → Woher soll sie kommen?

K → In welcher Situation?

I ✓

P ✓

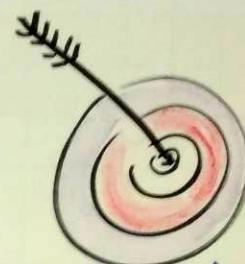
A → Wozu ist es gut? / Was ist der Nutzen?

S → Auf einer Skala ... wo siehst du dich und  
wo willst du hin?

S → Welches Thema hat den größten Effekt? /  
Welches ist dir wichtiger?

L ✓ Mit welchem Thema wollen wir beginnen?

# 1. Auftragsklärung



## 1.1 Gesamtcoaching

- Zuweisungsdynamik / Erwartungshaltung
- Anliegenschilderung / Ziele
- Was wäre ein gutes / bestmögliches Ergebnis?
- Woran würden Sie erkennen, dass das Coaching ein Erfolg war?

↳ spezifisch fragen

↳ sondieren bei mehreren Aufträgen

● Kriterien für wohlgeformte  
Aufträge berücksichtigen!



# 1. Auftragsklärung

## 1.2 Heutige Sitzung

- Wir haben jetzt 45 Min. Zeit  
Nenn die hier rausgehen  
Woan werden Sie merken erkennen,  
daß das Coaching
  - sich gelohnt hat ?
  - ein voller Erfolg war ?
- Klient mit in die Zeit einbeziehen !
- Sondieren bei zwei erkennbaren  
Aufträgen !
  - Ich habe jetzt herausgehört,  
daß es möglicherweise 2 Anliegen  
gibt (x...y)
  - Womit möchten Sie anfangen

## 2. Intervention

### Eihladung zur Intervention

z.B. **Wheal**

Lösungsorientiertes Interview

Als-Ob-Rahmen

VALEO

Offene Fragen

Logical Levels



## 3. Handlungsschritte

z.B. Wheal

→ Was gehört alles dazu?

→ Was ist der erste Schritt, der zweite ...  
Bis wann?

→ Wichtigster Schritt ...

→ Was / Wer kann Dir helfen?

→ Planung

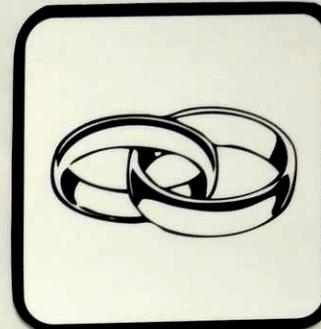


## 4. Verbindlichkeit

Wie kannst Du sicherstellen, daß  
Du es machst?

## 5. Wert

- Auftrag niedastolen
- Wert
- Skala
- Auftrag



## 6. Abschluss

- Wertschätzung / Respekt
- Feedback
- Freude



## Visual Tools

- aktiviert Neokortex
- reduziert Komplexität
- dissoziiert
- vom linearen zum zirkulären Denken
- Übersicht von Priorisierung & Terminierung



Familie Zeit / Terminierung

Beruf Priorisierung

Freizeit Handlungsschritte

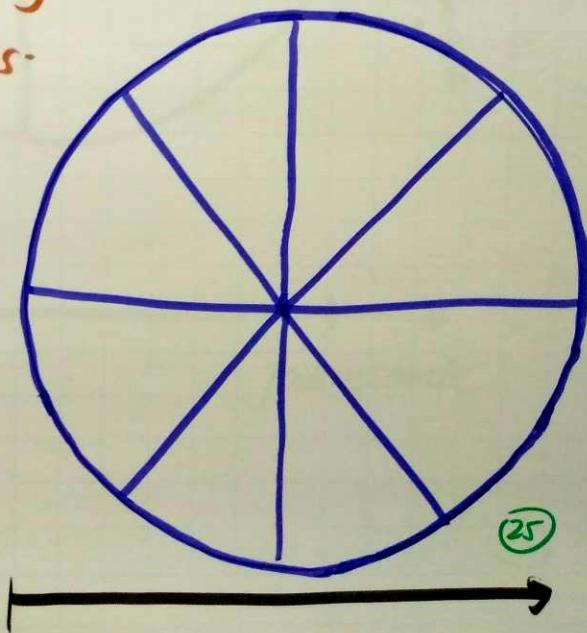
Partnerschaft Ideen

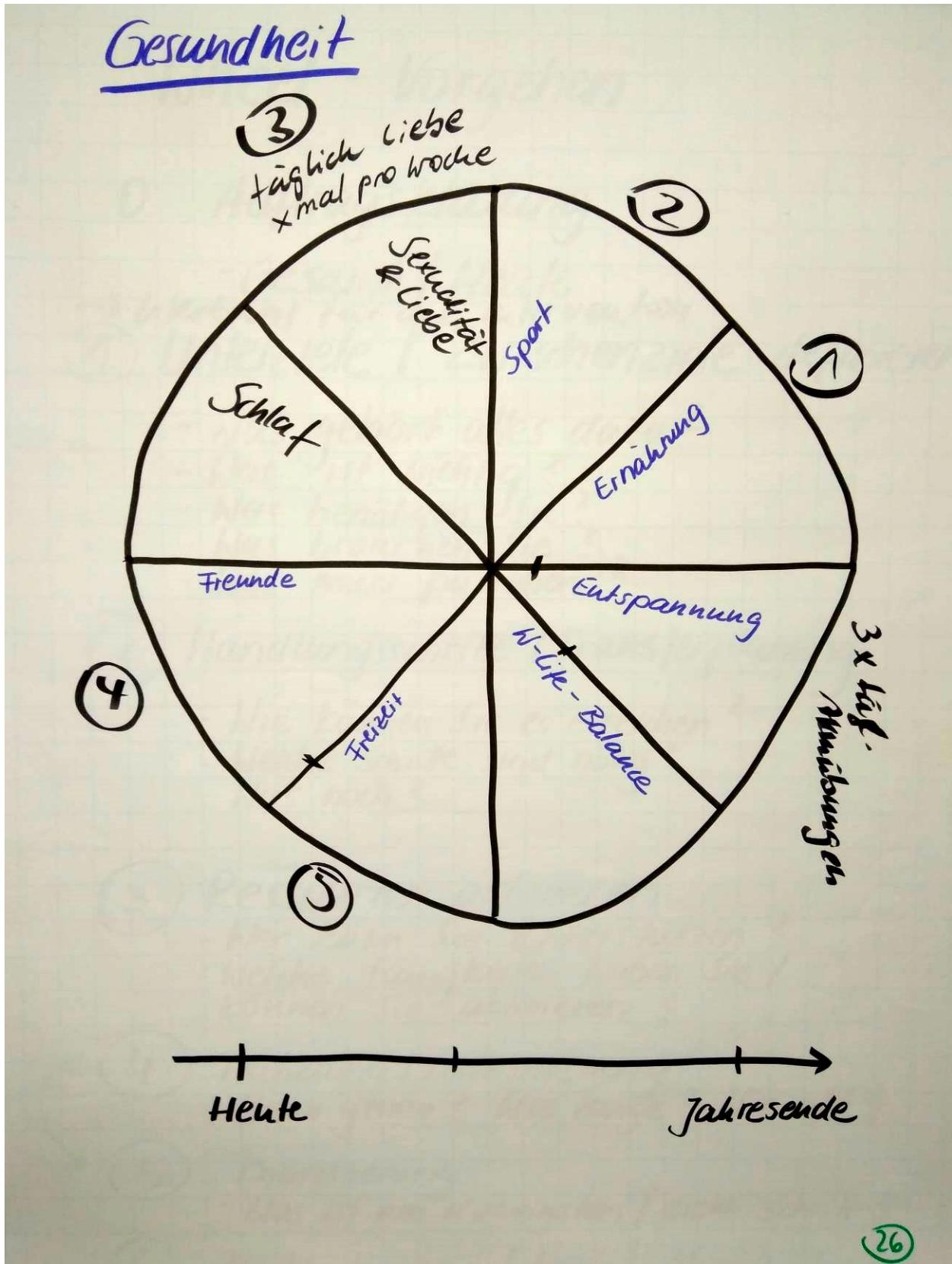
Gesundheit Brainstorming

Freunde Aufgaben

Reise

Fortbildung





# Wheel - Vorgehen

## 0. Auftragsklärung

- Gesamt / Heute  
→ Werbung für die Intervention  
**1.** Unterziele / Zwischenziele definieren

- Was gehört alles dazu?
- Was ist wichtig?
- Was benötigen Sie?
- Was brauchen Sie?
- Was muss passieren?

## (2) Handlungsschritte / Transferplanung

- Wie können Sie es erreichen?
- Welche Schritte sind nötig?
- Was noch?

## (3) Ressourcen aktivieren

- Wer kann Sie unterstützen?
- Welche Fähigkeiten haben Sie / können Sie aktivieren?

## (4) Datierung / Terminierung

- Wann genau? Wie lange? Wie oft?

## (5) Priorisierung

- Was ist am Wichtigsten / erster Schritt?

## (6) Verbindlichkeit / Wert / Abschluss

27