

Den Klienten, nicht das Thema des Klienten coachen

Bei Anfänger-Coachs sehen wir am häufigsten den Fehler, dass sie vergessen, dass sie den Klienten coachen und stattdessen denken, sie müssten ein Problem lösen. Sie haben die wichtigste Sache beim Coaching aus den Augen verloren: Diese „Sache“ ist die lebendige Person, die ihnen gegenüber sitzt oder mit der sie telefonieren. Diese Coachs sind noch zu sehr damit beschäftigt zu planen, zu verstehen, zu manövrieren und Strategien zu entwickeln. Kurz, sie denken einfach viel zu viel nach. Dies resultiert in Coaching, das sich auf Problemlösung konzentriert, also darauf, dass Probleme verschwinden sollen. Das beste Coaching findet jedoch dann statt, wenn die Coachs sich darauf konzentrieren, die Person, statt das Thema zu coachen. Dies bedeutet, dass Sie sich auf Ihre Intuition und auf das Zuhören auf Ebene 3 verlassen müssen. Denn dann haben Sie den Vorteil, dass Sie für die Klienten den Überblick behalten können, während diese sich anstrengen. Wenn Sie zu viel Zeit damit verbringen, mit den Klienten am Problem herum zu feilen, dann übersehen Sie, dass dieses – oder jedes andere – Thema eine Chance darstellt, zu lernen und zu wachsen.

Viele Anfänger-Coachs stellen überrascht fest, dass dies wirklich funktioniert. Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit weniger auf die Einzelheiten der Geschichte, lassen Sie Ihre Klienten nicht endlos Bericht erstatten, analysieren und dabei die Dinge erzählen, die sie bereits wissen oder über die sie nachgedacht haben. Stellen Sie stattdessen eine Verbindung auf der dritten Ebene zu der Person her, die Ihr Klient im Augenblick ist, und coachen Sie diese Person.