

Der Akt des Coachings

Es stimmt vollkommen, dass Coaching ein starkes Medium für Veränderung ist. Was dem Coach allerdings in die Quere kommen kann, ist eine zu starke Bindung an die Erfahrung des Coach-Seins auf der ersten Ebene, so dass der Coach beginnt, sich für die Handlungen des Klienten verantwortlich zu fühlen. In diesem Fall ist es so, dass jegliche Coaching-Arbeit oder -Handlungen in der Coaching-Sitzung stattfinden und dass dabei ausschließlich das, was in der Coaching-Sitzung selbst stattfindet, der Maßstab für die Effektivität oder die Auswirkungen des Coachings ist und vor allem dafür, was der Coach geleistet hat. Aber dies gilt nicht für die Realität und würde dem Coach nur Ärger einbringen. Denn die Klienten sind zu 100% verantwortlich für ihr Leben und sie sind zu 100% verantwortlich für die Aktivitäten in ihrem Leben. Der eigentliche Akt des Coachings findet zwischen den Coaching-Sitzungen, im Leben des Klienten, statt. Der Maßstab für die Effektivität oder den Wert des Coachings ist das, was der Klient in den übrigen sechs Tagen und 23 Stunden tut. Dies kann für einige Coaches, die glauben, dass es ihre Aufgabe ist, den Wagen mit dem Klienten darin den Berg hochzuschieben, eine große Erleichterung sein. Jedoch ist es besonders kontraproduktiv, wenn der Coach zu viel Verantwortung übernimmt, denn dann schieben die Klienten meist alles auf, werden sogar entmachtet und der Coach muss dann noch mehr arbeiten. Wenn Sie zu verantwortungsbewusst sind oder einen zu starken Einfluss auf das Leben des Klienten ausüben wollen, dann senden Sie in Wahrheit die Botschaft aus, dass der Klient klein, schwach und abhängig von Ihnen ist. Stattdessen ist der Klient kreativ, vollständig, voller Ressourcen, großartig und vollkommen dazu in der Lage, das Leben, das für ihn jeden einzelnen Tag in der Woche funktioniert, zu gestalten.

Sie haben jedoch die wichtige Aufgabe, sicherzustellen, dass irgendeine Form von Verbindlichkeits-Kreislauf eingehalten wird. Eine der Stärken von Coaching ist die Verbindlichkeitsstruktur für die Klienten. Dabei sollte man den Klienten klar und deutlich sagen, welche Vereinbarung sie genau verbindlich eingehen – so dass Sie beide in vollem Umfang verstehen, was geschehen wird. Bei der Festlegung der Regeln, die bestimmen, wann die Klienten ihren Teil der Verbindlichkeitsverpflichtung eingehalten haben, können Sie sehr großzügig sein. Allerdings sollte die Verbindlichkeit selbst klar und spezifisch ausgedrückt werden. So können Sie beispielsweise folgende Anfrage an den Klienten stellen: „Ich fordere Sie dazu auf, mindestens einmal am Tag für sich selbst Stellung zu beziehen.“ Oder „Ich fordere Sie dazu auf, dass Sie zehnmal täglich darauf achten, wann Sie heftig reagieren. Wie merken Sie das?“

Wenn Sie dem Klienten eine Erkundungsfrage stellen, so sorgen Sie dafür, dass diese ihm die ganze Woche über aktiv im Gedächtnis bleibt. Soll der Klient ein Tagebuch führen? Mit einem Freund darüber sprechen? Einen Notizzettel mit der Erkundungsfrage an der Kühlschranktür befestigen? Die Erkundungsfrage beim Ausführen der Hunde bearbeiten? Und führen Sie in der folgenden Woche eine Nachbearbeitung der Verbindlichkeit, die Sie mit Ihrem Klienten vereinbart haben, durch. Sonst laufen Sie

Gefahr, die Botschaft zu senden, dass Verbindlichkeit doch nicht so wichtig ist und somit die gestellte Aufgabe selbst nicht wichtig genug war, sie weiter zu verfolgen.