

Neun Wege, um mit dem Klienten statt mit dem Saboteur zu arbeiten

1. Erkennen Sie den Saboteur einfach an oder benennen Sie ihn.

„Ich höre einen Saboteur, der sagt, dass Sie um das, was sie wollen, nicht bitten dürfen, weil Sie Ihre Stelle nicht gefährden wollen. Ist das Fred, der da aus Ihnen spricht?“

...und stellen Sie sicher, dass Ihre Klienten sich von ihrem Saboteur abgrenzen.

„Da wir jetzt wissen, was Ihr Saboteur dazu sagt, sagen Sie mir doch, was Sie darüber denken.“

2. Ignorieren Sie den Saboteur. Interagieren Sie nicht mit ihm.

Sie stellen Ihrem Klienten beispielsweise die Anfrage, fünf Mal pro Woche Sport zu treiben. Der Klient reagiert mit Ausreden. Sie sagen daraufhin: „Ich habe Sie gehört, aber ich weiß, dass Sie sich energiegeladener fühlen möchten und 5 Kilo abnehmen möchten, also werden Sie nun fünf Mal in der Woche Sport treiben?“

3. Weisen Sie dem Saboteur eine Aufgabe zu, oder einen Ort, an den er gehen kann.

„Ich höre, dass Ihr Saboteur von Ihnen soeben Besitz ergriffen hat. Was halten Sie davon, den Saboteur darum zu bitten, eine kleine Reise zu machen? Wohin würden Sie ihn/sie gerne schicken?“

„Ich habe eine Idee – wie wäre es, wenn wir dem Saboteur eine Aufgabe stellen würden? Was würden Sie Ihm auftragen?“

...und wenden Sie sich direkt an den Saboteur:

„Was halten Sie davon, Ihren Saboteur bis zum Ende dieser Sitzung nach Hawaii zu schicken? Er hört sich so an, als ob er die ganze Woche schwer gearbeitet hätte und einen Urlaub nötig hätte.“

„Ich habe eine Aufgabe für Ihren Saboteur...schicken Sie ihn Bücher kaufen, um Ihnen in dieser Situation zu helfen, während wir uns unterhalten.“

4. Sie, der Coach, sprechen mit dem Saboteur und regeln das für den Klienten.

„Mary, ich werde jetzt für einen Augenblick mit Ihrem Saboteur sprechen. Josephine, ich muss Ihnen mitteilen, dass Mary in Ihrem eigenen Interesse handelt. Sie greift hier nach Ihrem großen Traum. Zwei Stunden pro Woche mit Schreiben zu verbringen, wird weder Ihre Beziehung zu Ihrer Tochter, noch die zu Ihrem Ehemann gefährden. Wir werden sehen, wie Sie Zeit mit den beiden verbringen kann und ich bitte Sie darum, ZU VERSCHWINDEN.“

5. Bitten Sie Ihren Klienten darum, mit dem Saboteur zu sprechen und ihn aus dem Weg zu räumen.

„Joe, wir haben heute schon einiges zu diesem Thema von Ihrem Saboteur gehört. Was möchten Sie Ihrem Saboteur sagen, damit er weg geht und uns eine Unterhaltung führen lässt?“

6. Lassen Sie Ihren Klienten den Saboteur personifizieren. Geben Sie dem Saboteur einen eigenen Namen und Lebenslauf.

„Diane, wer ist dieser Saboteur, der da heute spricht und behauptet, dass Sie es vermasseln, wenn Sie einen neuen Weg einschlagen? Geben wir ihm einen Namen. Erzählen Sie mir nun etwas über Frieda. Wie ist sie? Wie unterscheidet sie sich von Ihrem Kapitän?“

7. Sprechen Sie mit dem Klienten über seine Werte. Fragen Sie ihn, welche Werte honoriert werden und welche nicht. Häufig verschwindet der Saboteur dann.

8. Wenn Sie Beschwerden oder Sorgen von Seiten des Saboteurs hören, fragen Sie den Klienten nach seiner Vision.

„Was wollen Sie?“ oder „Stellen Sie sich diese Situation in einem Jahr vor. Wie soll sie dann aussehen?“

9. Bringen Sie den Kapitän des Klienten ins Spiel.