

Zuerst hilft es, das Coaching-Ziel zu konkretisieren und anschließend mögliche Barrieren und Schritte auf dem Weg zum Ziel zu erarbeiten. Frau M. formuliert ihr Ziel schließlich folgendermaßen: *„Ich möchte mich nicht mehr im Personalgespräch von meiner Führungskraft überrumpeln lassen, sondern ein dem Marktwert angemessenes Gehalt erzielen.“*

Um den Anreiz zum Erreichen des Zieles zu erhöhen, leite ich zu einer Übung über, die das Ziel mit positiven Konnotationen und Gefühlen auflädt. Denn werden Handlungen antizipiert, sendet unser emotionales Gedächtnis – positive wie negative – Rückmeldungen. Diese zeigen sich in somatischen Markern², Körperhaltung, körperlichen Reaktionen oder Empfindungen. Sie lenken und unterstützen Entscheidungen. Nach dieser Einleitung bitte ich Frau M., ihr Zielbild (vgl. Abbildung 1) im Raum zu platzieren. Ich fordere sie auf, zu formulieren, was das Bild für sie bedeutet. Frau M. assoziiert: *„frei und selbstbewusst dastehen“*, *„in Ruhe sagen, was mir wichtig ist“*, *„meine Leistung zeigen“*. Dabei ändert sich ihre Körperhaltung: Die Schulterpartie öffnet sich, die Atmung ist ruhig und tief, die Gesichtszüge entspannen. Die Klientin lächelt selbstbewusst. Auf Nachfragen äußert Sie, dass sie bisher bei dem Gedanken an das Personalgespräch ein bedrückendes Gefühl im Magen hatte, dies ist nun durch das positive Bild gewichen. Ich ergänze meine Wahrnehmungen. Dann bitte ich sie, sich diese positive Zielhaltung (Gefühl und Körperhaltung) einzuprägen und täglich einzunehmen. Je öfter Frau M. diese Haltung, die für sie physisch und emotional mit Selbstbewusstsein und Ruhe verbunden ist, übt, umso einfacher kann sie die Haltung z. B. bei einem Gespräch aktivieren und einnehmen.

Neben diesem Effekt unterstützt dieses mentale Üben die Klientin dabei, sich dauerhaft für die Umsetzung ihres Ziels zu motivieren.³

Frau M. nimmt die Körperhaltung ein, aktiviert das Gefühl. Ist ihre Zielformulierung in dieser Körperhaltung stimmig? Sie formuliert nun positiver: *„Ich möchte selbstbewusst und in Ruhe sagen, was mir wichtig ist. Ich möchte mich trauen, meine Leistung zu zeigen.“*

Ich frage nach, wie es sich anfühlt, das Ziel nun auszusprechen. Die Klientin beschreibt daraufhin ein Gefühl von Stärke.

Um festzustellen, was ihr beim Erreichen des Ziels im Weg steht, möchte ich Frau M. ihr Ziel und Barrieren auf dem Weg dorthin aufstellen lassen.⁴ Der Weg zum Ziel –

² Zum Einsatz somatischer Marker vgl. Storch/Krause 2006.

³ Zum Mentalen Üben vgl. Hauke 2013.

⁴ Zum Einsatz „Problemaufstellung im Raum“ vgl. Hauke 2013.

ein Start, ein Endpunkt sowie Hindernisse dazwischen – wird aufgebaut. Im Anschluss können Schritte zum Überwinden der Barrieren besprochen und im Laufe des Coachings umgesetzt werden. Nach der Erklärung legt Frau M. ihr Zielbild auf den Boden. Mit kritischer Prüfung und Justierung entscheidet sie sich für einen Abstand von zwei Metern. Sie begründet das damit, dass sie nicht das Gefühl hat, bald am Ziel zu sein. *„Mir fehlt der Mut, meinen Einsatz vorzubringen. Das überfordert mich.“* Der Gedanke, dass ihr Wunsch nach einer höheren Position und mehr Gehalt abgelehnt werden könnte, ängstigt sie.

Sie überlegt. Dann platziert sie nach und nach symbolisch ihre wahrgenommenen Barrieren mit Bauklötzen (vgl. Abbildung 2).

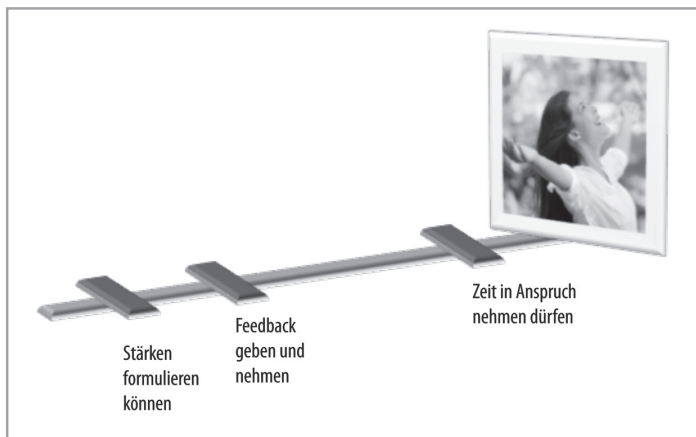


Abb. 2: Barrieren auf dem Weg zum Ziel. Quelle Foto: www.fotolia.de.

Frau M. weiß nicht, wie sie ihre Stärken formulieren kann. Ihr fehlt eine angemessene Form, Feedback zu geben. Hat sie das Gefühl, das Gegenüber hat keine Zeit, lässt sie sich schnell abweisen oder vergisst Inhalte. Sie möchte niemandem die Zeit stehlen. Frau M. entschließt sich zuerst ihre Barriere, *„Stärken formulieren zu können“*, zu überwinden.

Ich bitte Frau M., als Hausaufgabe ihren eigenen Lebensweg zu reflektieren und ihn mit seinen Höhen und Tiefen aufzuzeichnen. Um ihre Stärken zu erkennen, soll sie wichtige Stationen und Wendepunkte fokussieren und dabei festhalten, welche ihrer Fähigkeiten ihr in diesen Situationen geholfen haben.

Zum Abschluss bitte ich Frau M., den von ihr aufgestellten Weg zum Ziel nochmals zu begehen. So kann die Klientin zum einen die Schwierigkeit beim Überwinden der Hindernisse, aber auch den belohnenden Effekt danach – das positive Gefühl, am Ziel zu sein – emotional und körperlich wahrnehmen. Frau M. braucht Überwindung.