GESPRÄCHSFÜHRUNG IM COACHING (1)

AHAA®
Manufaktur

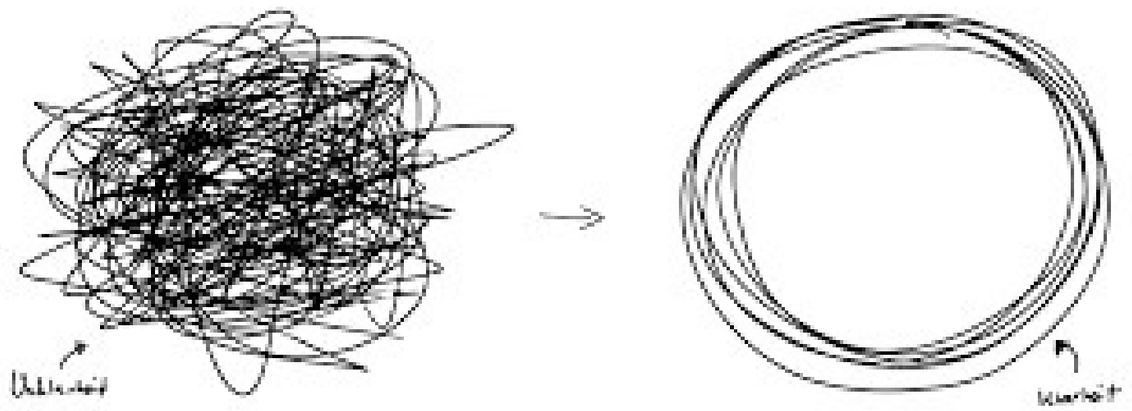
Die Problemsituation des Kunden

Problemtrance?

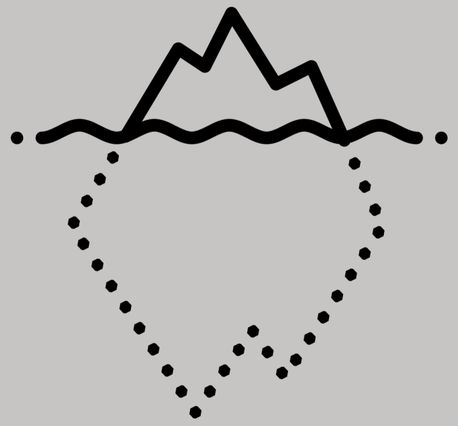
Unklarheit **Verwirrung** **Gedankenkarussel** **im Kreisdrehen**

Der Begriff „Problemtrance“ ist in der Hypnosetherapie verbreitet und bezeichnet einen Zustand, in dem die Betroffenen tranceartig in einem emotional belastenden Zustand feststecken. Alle Gedanken kreisen um das Problem, nach möglichen Lösungen.

Der Gang zum Coach bringt Klahrheit



Klarheit über

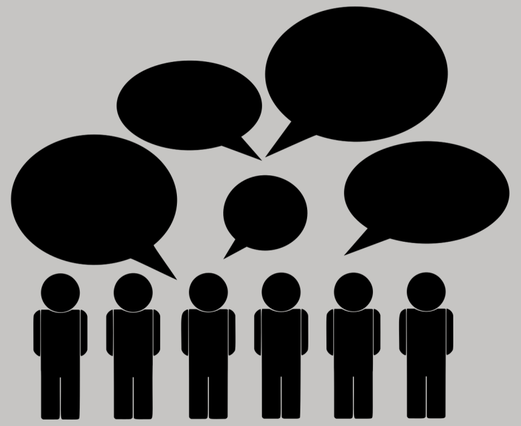


Unbewusstes

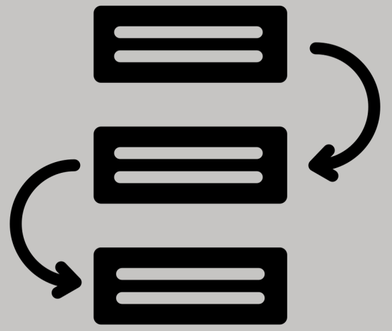
Gedankengänge/ Glaubenssätze

Verhalten

Nicht über



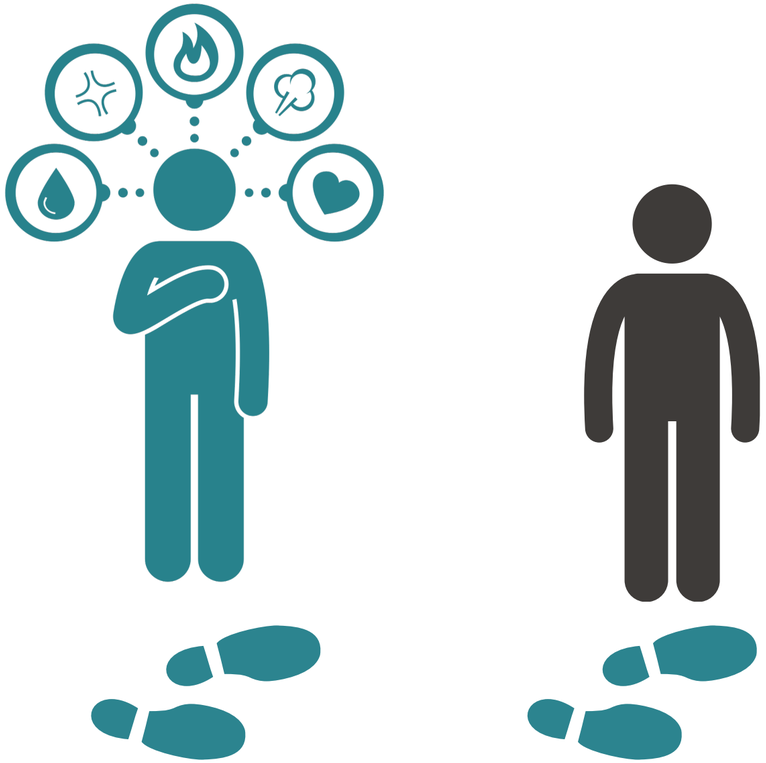
wer hat was gesagt



Genauer Ablauf

Details der Geschichte

Was muss der Coach verstehen, um zu belgeiten:

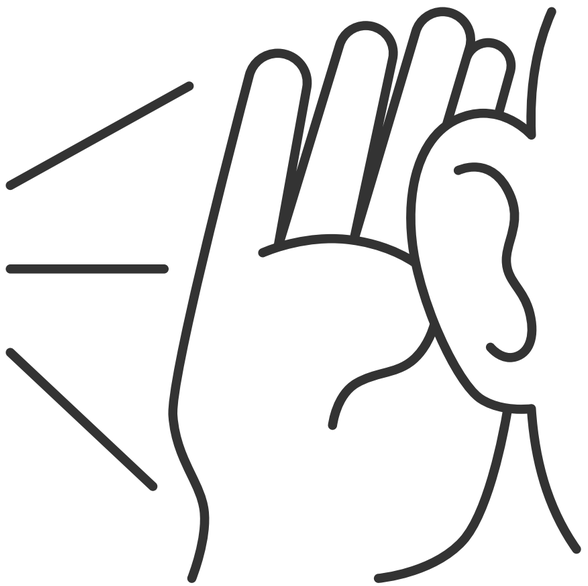


Wie ist es in den Schuhen des Kunden, in dessen Problemsituation
wie geht es ihm da?

Beziehung aufbauen: (auch Rapport aufnehmen genannt)

Die wichtigsten Punkte dafür sind

- Empathie (nicht wertendes, einfühlendes Verstehen),
- Akzeptanz (unbedingte Wertschätzung)
- Kongruenz (Echtheit).



Aktives Zuhören

was meint der andere mit dem was er sagt?

was heisst das für ihn?

Beim aktiven Zuhören lassen wir

jegliche Interpretation und eigene Bewertung weg

Im Gespräch

1. Wirkungsvoll bestätigen

Bestätigen, dass das, was jemand anderes (oder man selbst) fühlt, sinnvoll und wichtig ist. Bestätigen ist die Fähigkeit, sich den Standpunkt eines anderen (hier des Kunden) mitfühlend anzuhören und ihn zu verstehen, ohne ihn ändern zu wollen.

2. Verantwortung da lassen, wo sie hingehört

Indem wir unseren Kunden bestätigen, können wir uns von der Last befreien, sein Problem lösen zu müssen. Wir können unsere ganze Aufmerksamkeit auf das richten, was er sagt.

3. Gefühle anerkennen

Wir brauchen keine Erlaubnis etwas zu fühlen, denn Gefühle sind einfach da. Je eher sie anerkannt werden, desto leichter wird's. Um im Prozess weiter zu kommen ist es für unseren Kunden sehr wichtig, seine Gefühle wahrzunehmen und zu akzeptieren. Gefühle brauchen Luft – dann lösen sie sich auf.

4. Zuhören und verstehen

Das wichtigste in der Kommunikation ist das Zuhören! Gemeint ist das wirkliche, ungeteilt aufmerksame Zu- hören, nicht das, was man oft im Alltag erlebt. Die wahre Kunst besteht darin, die wirkliche Botschaft mitzu-bekommen. Leider sprechen die wenigsten Menschen in klaren, direkten Botschaften.

Um zu versehen stellen wir Fragen

Fragen zu was???

Das Problem, hinter dem Problem

Im Coaching geht es darum, den Kunden dabei zu unterstützen, Klarheit zu gewinnen, Lösungen zu finden und persönliches Wachstum zu erreichen. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, die richtigen Fragen zu stellen. Zwei wichtige Ansätze sind das Fragen nach dem "Problem hinter dem Problem" und das Fragen nach Zielen.

Das "Problem hinter dem Problem" bezieht sich auf die tieferliegenden Ursachen oder Motivationen, die ein bestimmtes Verhalten, eine Situation oder eine Einstellung des Kunden beeinflussen.

Das Fragen nach Zielen wiederum hilft dem Kunden zu definieren, wie es sein sollte, was er sich wünscht. Auch hier genau nachfragen.

Wir stellen also nicht Fragen zur Geschichte, sondern solche, die dem Kunden das Wahrnehmen in Bezug auf das eigne Erleben in Zusammenhang mit der Problemsituation und/oder auch mit dem Ziel geben.

Zum Beispiel

Immer wenn ich zu meinem Chef ins Büro muss, kriege ich extrem Stress und habe Angst, mich nicht für mich einsetzen zu können

- Wie fühlt sich das in dem Moment an?
- Wo kannst Du den Stress wahrnehmen?
- Kennst Du dieses Gefühl aus anderen Situationen?

- Wie würdest Du Dich gerne in einer solchen Situation fühlen?

So können wir daran arbeiten, dieses Gefühl zu verändern (in Stress geraten), die Situation mit dem Chef ist erst einmal nicht so wichtig, später können wir diese wieder miteinbeziehen.

Im Schaukelstuhl des NICHT-WISSENS

Interessiert Fragen stellen, sich einfühlen, begleiten,
Raum halten für Selbstreflexion