

Ausbildung Pferdeunterstützter Coach

Modul 1

Empathie & die ideale Beziehung zum Kunden



“Empathie ist die Kunst, sich in die Welt eines anderen zu begeben, ohne sie zu bewerten, sondern sie mit offenen Augen und einem offenen Herzen zu verstehen.“

Erklärung der Unterschiede:

Empathie ist die Fähigkeit, sich in die Gefühle, Gedanken und Perspektiven eines anderen Menschen hineinzusetzen, ohne diese zu bewerten. Es geht darum, das Gefühl des anderen zu verstehen und zu erkennen, wie er die Welt sieht. Empathie bedeutet, mit dem anderen zu fühlen und zu verstehen, aber dabei eine gewisse emotionale Distanz zu bewahren.

Empathie ist das Verständnis und Mitfühlen mit dem anderen ohne emotionale Übernahme.

Erklärung der Unterschiede:

Empathie ist die Fähigkeit, sich in die Gefühle, Gedanken und Perspektiven eines anderen Menschen hineinzusetzen, ohne diese zu bewerten. Es geht darum, das Gefühl des anderen zu verstehen und zu erkennen, wie er die Welt sieht. Empathie bedeutet, mit dem anderen zu fühlen und zu verstehen, aber dabei eine gewisse emotionale Distanz zu bewahren.

Empathie ist das Verständnis und Mitfühlen mit dem anderen ohne emotionale Übernahme.

.

Mitfühlen bedeutet, dass du die Gefühle eines anderen nachfühlst und aktiv in die emotionale Erfahrung des anderen eintauchst. Du bist emotional involviert und fühlst die gleichen oder ähnliche Emotionen wie die Person, aber du bleibst dennoch bewusst bei dieser Person und versuchst, ihre Perspektive zu verstehen. Es ist eine Form der Empathie, jedoch mit einer stärkeren emotionalen Beteiligung.

Mitfühlen geht ein Stück weiter und bedeutet, dass du emotional tiefer in die Erfahrung des anderen eintauchst.

Mitleiden geht einen Schritt weiter und bedeutet, dass du die Not und das Leiden des anderen als belastend erlebst und in gewissem Masse in die Opferrolle gehst. Dabei entsteht oft das Gefühl, dass du das Leiden des anderen „mit dir herumträgst“, anstatt ihn dabei zu unterstützen, die Verantwortung für sein eigenes Gefühl zu behalten. Mitleiden kann dazu führen, dass du dich selbst überfordert oder hilflos fühlst, was im Coaching-Kontext weniger hilfreich ist, da der Klient in seiner Eigenverantwortung gestärkt werden soll.

- ***Mitleiden ist das Erleben des Leidens des anderen, oft verbunden mit dem Gefühl der Überforderung oder der Bedürftigkeit, was die Verantwortung vom Klienten weg auf dich selbst verlagern kann.***

Im Coaching ist es ideal, empathisch zu sein – du verstehst den Kunden, ohne dich von seinen Gefühlen überwältigen zu lassen.

Empathie ist eine Schlüsselkompetenz im Coaching und im Umgang mit Kunden. Sie geht über das bloße Verstehen hinaus – sie erfordert eine tiefere emotionale Verbindung und das Verständnis der Perspektive des anderen. Eine empathische Haltung hilft dabei, Vertrauen aufzubauen, das für erfolgreiche Coaching-Beziehungen entscheidend ist.

Empathie im Coaching bedeutet:

Aktives Zuhören: Hinhören, was der Kunde sagt, aber auch, wie er es sagt. Oft vermitteln nicht nur Worte, sondern auch Tonfall, Körpersprache und Emotionen wichtige Informationen.

Verstehen ohne zu urteilen: Empathie erfordert, dass du dich in die Situation des Kunden versetzt, ohne sofort Lösungen oder Urteile anzubieten. Es geht darum, mit dem Kunden zu fühlen, ohne seine Erfahrungen zu werten.

Emotionale Resonanz: Du musst nicht dieselben Gefühle wie dein Kunde haben, aber du solltest in der Lage sein, auf einer emotionalen Ebene zu verbinden und zu verstehen, was er durchmacht.

Akzeptanz und Wertschätzung: Ein empathischer Coach respektiert die Sichtweise des Kunden und zeigt durch Wertschätzung, dass er die Gefühle und Perspektiven des Kunden ernst nimmt.

Die ideale Beziehung zum Kunden entsteht, wenn:

- Vertrauen aufgebaut wird: Vertrauen ist die Grundlage jeder erfolgreichen Coaching-Beziehung. Wenn ein Kunde sich verstanden und respektiert fühlt, ist er eher bereit, sich zu öffnen und tiefere Veränderungen zuzulassen.
- Der Kunde sich sicher fühlt: Empathie schafft einen sicheren Raum, in dem sich der Kunde trauen kann, schwierige Themen anzusprechen und sich verletzlich zu zeigen.

Respekt vor der Autonomie des Kunden:

Eine empathische Beziehung zeichnet sich durch das respektvolle Verständnis der Unabhängigkeit und des Selbstbestimmungsrechts des Kunden aus. Auch wenn du als Coach hilfst, sollte der Kunde das Gefühl haben, dass er die Kontrolle über seinen eigenen Prozess behält.

Die Beziehung geprägt ist von Klarheit und Kommunikation:

Eine offene und transparente Kommunikation zwischen Coach und Kunde ist unerlässlich. Missverständnisse können so vermieden werden, und der Kunde weiß, dass er jederzeit um Hilfe bitten kann.

Die ideale Coaching-Beziehung entsteht also dann, wenn du als Coach empathisch, respektvoll und achtsam bist, gleichzeitig aber auch klare Grenzen setzt, um eine produktive, lösungsorientierte Arbeit zu ermöglichen.

Die Verantwortung beim Kunden lassen!

Eine der essenziellen Aufgaben als Coach ist es, die Verantwortung für den eigenen Prozess beim Kunden zu lassen. Auch wenn es als Coach verlockend sein kann, Lösungen anzubieten oder die richtigen Antworten zu liefern, ist es entscheidend, den Klienten in seiner Selbstwirksamkeit zu stärken. Indem wir als Coaches dem Kunden zuhören, ihn bestärken und ihn auf seiner Reise unterstützen, behalten wir die Verantwortung für die Begleitung, nicht jedoch für die Entscheidung des Kunden.

Warum ist das so wichtig?

Selbstermächtigung:

Der Klient muss die Verantwortung für seine eigenen Entscheidungen und Veränderungen übernehmen, um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Wenn wir als Coaches die Verantwortung übernehmen oder zu schnell Lösungen anbieten, nehmen wir dem Kunden die Möglichkeit, selbst zu wachsen und zu lernen. Es ist wichtig, ihm zu zeigen, dass er in der Lage ist, die für ihn richtigen Entscheidungen zu treffen.

Autonomie des Kunden:

Empathie bedeutet, den Kunden nicht zu bevormunden, sondern ihn zu ermutigen, seine eigenen Lösungen zu finden. Indem wir Verantwortung beim Kunden lassen, respektieren wir seine Autonomie und fördern seine Selbstwahrnehmung.

.

Erhalt der Motivation: Wenn der Kunde das Gefühl hat, dass er die Verantwortung für seine Veränderung trägt, wird er motivierter und engagierter im Prozess bleiben. Es gibt ihm das Vertrauen in seine eigenen Fähigkeiten, was langfristig zu einer stärkeren persönlichen Transformation führt.

Indem du den Kunden in seiner Verantwortung stärkst, ermöglichst du es ihm, in seiner eigenen Kraft zu wachsen und sich weiterzuentwickeln. Dies trägt nicht nur zur Veränderung bei, sondern auch zu einem tieferen und nachhaltigeren Coaching-Prozess.

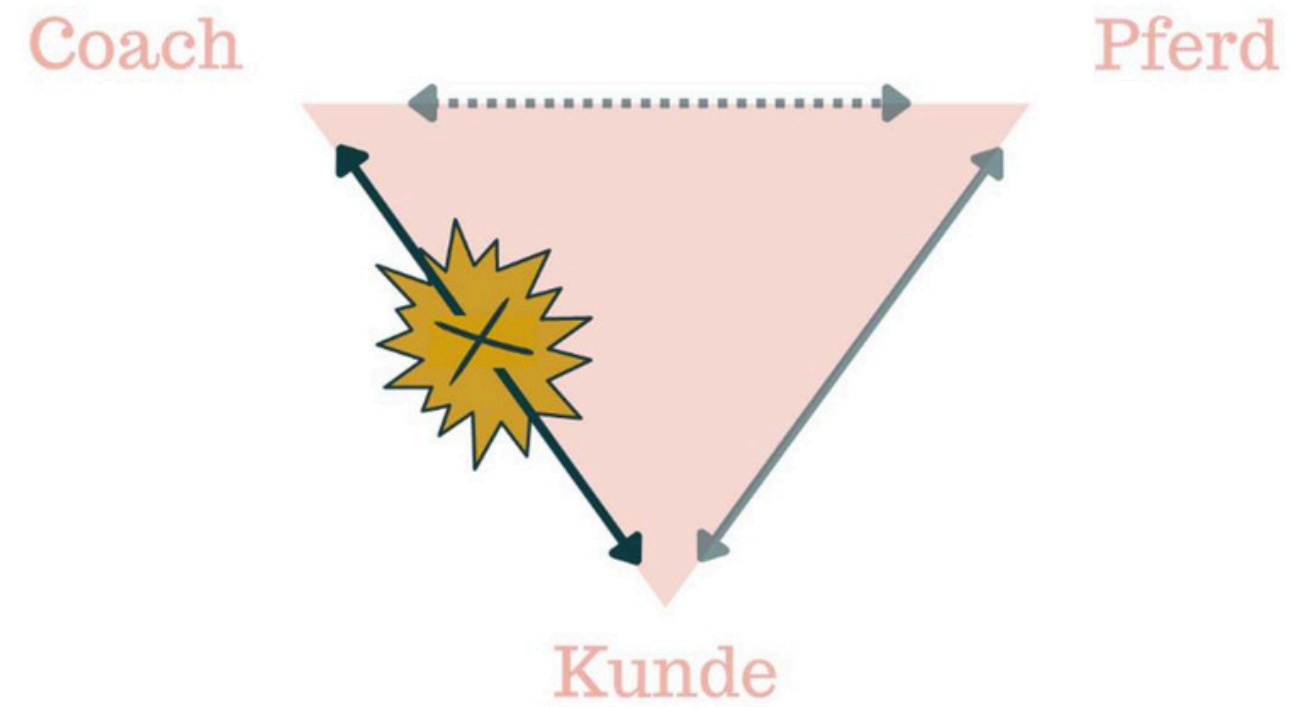
Wie kannst du das als Coach umsetzen?

Fragen stellen: Anstatt sofort Lösungen anzubieten, stelle Fragen, die den Klienten dazu anregen, selbst nach Antworten zu suchen. Beispielsweise: „Was denkst du, könnte dir in dieser Situation helfen?“ oder „Welche Lösung fühlt sich für dich stimmig an?“

Den Raum für Entscheidungen lassen: Erlaube dem Kunden, eigene Entscheidungen zu treffen. Bestätige und unterstütze diese Entscheidungen, ohne sie zu beeinflussen oder in Frage zu stellen.

Ermutigung: Zeige deinem Kunden, dass du an seine Fähigkeiten glaubst, indem du ihm Mut machst, selbstständig zu handeln. Du kannst beispielsweise sagen: „Ich vertraue darauf, dass du die richtigen Entscheidungen für dich treffen wirst.“

Achtsamkeitsschlaufe



Atmen ★ Erden ★ Fokussieren →

Im Schaukelstuhl des NICHT-WISSENS



Viel Freude bei der Umsetzung!

