

Tipps für Coaches zum Thema: Wenn Klienten wollen aber nicht können.

Sicher kennst du das. Dein Klient erzählt dir lange und ausführlich von seinen Symptomen und Problemen und von seiner eigentlich aussichtslosen Lage.

Du als Coach stellst natürlich die berechtigte Frage: „Was hindert dich daran etwas zu ändern?“ Woraufhin dein Klient nun damit beginnt dir eine wahre Armada von Gründen aufzuzählen, die alle irgendwie einleuchten klingen.

Und dann schaut dich dein Klient erwartungsvoll an und hofft, dass du ihm jetzt die Lösung präsentierst. Er möchte ja so gerne etwas verändern, wenn er doch nur wüsste wie.

Manche Coaches lassen sich dann dazu hinreißen, ihren Klienten sofort mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Doch egal was sie vorschlagen oder welche Intervention sie durchführen, es führt zu keiner Erkenntnis oder gar befriedigenden Lösung.

Was tun? Nun zunächst einmal ist es eine Angelegenheit der inneren Haltung des Coaches. Viele Coaches leiden unter dem übertriebenen Ehrgeiz, ihrem Klienten unbedingt helfen zu müssen. Am liebsten möchten Sie alle Probleme des Klienten in einer einzigen Sitzung aus dem Weg räumen.

Doch dadurch laden sie sich Verantwortung auf, die ihnen nicht gehört. Und manche Klienten verleiten ihre Coaches dann dazu, ihnen die Lösungsfindung abzunehmen.

Doch manchmal ist der Klient noch nicht bereit, eine Veränderung durchzuführen. Rein rational betrachtet, möchte er etwas verändern, doch sein Unbewusstes ist noch nicht bereit dies zu tragen. Häufig sind Sekundärgewinne beteiligt und es gilt zunächst hieran zu arbeiten.

Eine Möglichkeit den Klienten zu unterstützen ist zunächst das Unbewusste nach seiner Veränderungsbereitschaft zu fragen. Hierfür gibt es eine einfache und zugleich sehr wirkungsvolle Intervention:

Bitte deinen Klienten sich ein großes gläsernes Gefäß vorzustellen.

Das Gefäß hat eine Skala von 0-100%

Wenn dein Klient das Gefäß vor seinem geistigen Auge sehen kann, erläutere ihm folgendes:

Du wirst gleich eine Frage an sein Unterbewusstsein stellen und während du dies tust, soll er sich bitte vorstellen, dass sich dieses Gefäß mit einer Farbe seiner Wahl füllen wird, solange bis die Farbe die Prozentzahl an der Skala erreicht hat, die sein Unbewusstes gewählt hat.

Stelle dann (und auch erst dann) die Frage:

Liebes Unbewusste. Wieviel Energie in % wirst du aufwenden damit das Problem noch erhalten bleibt?

Liegt die Zahl auf der Skala bei über 50 %, gewinnt der Klient die Erkenntnis, dass er noch nicht wirklich bereit ist, sein Problem zu lösen.

Ich wünsche dir viel Spaß und viel Erfolg bei deinen Coachings.