

Coaching – wie mach ich das?

Coaching-Grundlagen und Coaching-Techniken

Coaching-Grundlagen

„Jeder Mensch trägt die eigene, für ihn passende Lösung bereits in sich.“

Coaching ist ein lösungsorientierter Prozess, in dem der Klient lernt, seine eigenen Ressourcen (wieder) zu erkennen und erfolgreich zur Erreichung des Ziels einzusetzen.

Coaching ist Hilfe zur Selbsthilfe.

Coaching ist der gemeinsame Weg, von Coach und Klient, um von A nach B zu gelangen. Der Coach gibt dabei nichts vor, sondern weist vielmehr behutsam den Weg.

Im Coaching wird der Mensch als ein von Natur aus kompetentes Wesen betrachtet. Beim Schlafcoaching gilt dies nicht nur für die Eltern, sondern auch für das Kind!

Der Klient verfügt über ausreichend Ressourcen, um seine Ziele zu definieren und auch umzusetzen. Er ist in der Lage seine Beziehungen wechselnden Bedürfnissen anzupassen, Probleme zu lösen und sich für den Erfolg seiner Ziele einzusetzen. Ist das nicht gewährleistet, kann der Erfolg darunter leiden.

Ein Problem wird als solches empfunden, wenn die Diskrepanz zwischen Soll- und Ist-Zustand zu groß ist. In der Lösungsorientierung wird das Problem anerkannt und wertgeschätzt. Zu jedem Problem gibt es eine Lösung – jedes Problem hat seine individuelle Lösung.

Das ganzheitliche Coaching bezieht die ganze Familie, das ganze Familiensystem des Klienten mit ein. Schon kleine Impulse und Veränderungen in eben diesem System können große Veränderungen herbeiführen.

Im Coachingprozess gibt es kein richtig oder falsch. Es gibt mehrere Wege zur Problemlösung, wobei einige mehr, andere weniger hilfreich sind. Probleme und Lösungen sind immer individuell und müssen im Zusammenhang zum Thema gesehen werden. Die Haltung des Coaches ist neutral.

Essenziell für ein erfolgreiches Coaching ist die Zielorientierung: Zu Beginn des Prozesses wird gemeinsam ein klares Ziel definiert, das erreicht werden soll. Hier

überprüft der Coach auch, ob er sich in der Lage sieht, bei der Problemlösung zu helfen.

Wenn das so ist, dann wird an dem formulierten Ziel konsequent gearbeitet. Allein der Klient bestimmt im laufenden Prozess, ob das Ziel verändert werden soll. Verschiedene Coaching-Techniken beruhen meist auf unterschiedlichen Techniken in der Fragestellung.

WICHTIG: Coaching ist keine Therapie und ersetzt keinen Arzt!

Coaching-Techniken

GROW-Modell

Das GROW-Modell wurde von John Whitmore, einem Coach und ehemaligen Profirennfahrer, entwickelt. Es strukturiert den Ablauf einer Coaching-Sitzung nach einer bestimmten Reihenfolge.

GROW dient dabei als Abkürzung und steht für

- Goal Setting (Zielsetzung)
- Reality Checking (What is reality? - Wie ist die aktuelle Situation?)
- Options – (What options do you have? - Welche Möglichkeiten gibt es?)
- Will – (What will you do? - Was werden wirst Du unternehmen?)

Anwendung des GROW-Modells

Die folgenden Fragen folgen einem konkreten Ablauf, um alle relevanten Bereiche abzudecken und den Prozess zu strukturieren.

Trotzdem, die Fragen können nur als Leitfaden dienen und sollten individuell auf die Situation und den jeweiligen Klienten abgestimmt werden.

1. GOAL SETTING – die Zielsetzung

Zu Beginn steht die Zielsetzung und Ziel-Formulierung. Die Frage „Was möchtest Du erreichen?“ reicht nicht aus. Die Zielsetzung und die entsprechenden Fragen sollten nach weiteren Kriterien erfolgen:

SMART: specific, measurable, agreed, realistic, time-phased, (Deutsche Übersetzung: spezifisch – messbar – attraktiv/aus eigener Kraft – realistisch – terminiert)

PURE: positively stated, understood, relevant, ethical (Deutsche Übersetzung: Positiv formuliert, verständlich, passend, ethisch vertretbar)

CLEAR: challenging, legal, environmentally sound, appropriate, recorded.
(Deutsche Übersetzung: herausfordernd, legal im Sinne von rechtmäßig, umweltverträglich/ökologisch, angemessen oder geeignet, dokumentiert bzw. schriftlich festgehalten)

2. REALITY CHECKING – Analyse der Ausgangssituation

Der zweite Schritt ist die Analyse der Ausgangssituation: Was ist der IST-Zustand? Unterliegt das Erreichen des Ziels der eigenen Kontrolle? Auch eine Bestandsaufnahme aller bisherigen Handlungen und deren Ergebnisse kommen hier in den Fokus: Was wurde bisher unternommen, um das Problem zu lösen? Was hat gut, was hat weniger gut funktioniert? Ggf. kann hier die Zielformulierung noch einmal angepasst werden.

3. OPTIONS – Optionen und Möglichkeiten identifizieren

Der Handlungsplan: Welche Wege gibt es, um das angestrebte Ziel zu erreichen? Welche Strategien eignen sich dafür? Welche Alternativen gibt es?

Hier können zusammen mit dem Klienten verschiedene Möglichkeiten besprochen und durchgespielt werden. Auch die Vor- und Nachteile sollten benannt werden, sowie die möglichen Hindernisse auf dem Weg zum Ziel. Was könnte nicht klappen und warum? Was könnte dagegen sprechen? Was könnte den Klienten hindern? Was sollte noch bedacht werden? **Wichtig ist, dass der Coach keine Vorschläge macht, sondern die Ideen vom Klienten selbst kommen!**

4. WILL – Was wird umgesetzt?

An dieser Stelle des Prozesses werden genaue Vereinbarungen getroffen. Der Klient ist jetzt an dem Punkt, wo er verbindlich zustimmen sollte, um auch wirklich aktiv etwas zur Zielerreichung zu unternehmen.

Fragen in dem Zusammenhang:

Was muss getan werden?

Wer tut es?

Was tust Du?

Bist Du entschlossen, es zu tun?

Wann wird es geschehen?

Wird damit das Ziel erreicht?

Welche Hindernisse könnten auftauchen?

Welche anderen Überlegungen gibt es?

Wer ist noch beteiligt bzw. muss informiert und ins Boot geholt werden?

Abschließend kann der Klient auf einer Skala von eins bis zehn angeben, mit welcher Wahrscheinlichkeit er die erforderlichen Schritte auch wirklich durchführt.

Ist der Punktwert niedriger als acht, kann der Coach nachfragen: unter welchen Bedingungen wäre eine Neun oder Zehn möglich?

Zuletzt werden die notierten Schritte nochmals in einer abschliessenden Zusammenfassung miteinander durchgegangen, eventuelle Missverständnisse geklärt, bevor der Klient dann in die Umsetzung geht.

(Quelle: John Whitmore, Coaching for Performance; London 1992)

PABSBRAGÖR

Das Wort „PABSBRAGÖR“ ist eine einfache Aneinanderreihung von Buchstaben, die jeweils einen Teil einer Zielbestimmung darstellen. Diese Technik kommt aus dem Bereich des NLP (Neurolinguistisches Programmieren).

Ausgeschrieben bedeutet die Buchstabenabfolge:

Positiv **A**ktive **B**eteiligung **S**pezifisch **B**eweis **R**essourcen **A**ngemessene **G**röße
Ökologie-**R**ahmen

Anwendung der PABSBRAGÖR-Formel

1. Positiv

Immer an das denken, was Du haben möchtest, und nicht an das, was NICHT sein soll. „Ich möchte, dass mein Kind gut schläft.“ und nicht „Ich möchte nicht, dass mein Kind in der Nacht andauernd wach wird.“ Aufmerksamkeit soll auf ein positives Ziel gelenkt werden.

2. Aktive Beteiligung

Was ist der Beitrag des Klienten, um das Ziel zu erreichen? Ein wohlformuliertes Ziel besteht nicht darin, dass andere die ganze Arbeit machen, sondern es beschreibt die eigene Beteiligung.

3. Spezifisch

Der Klient soll sich sein Ziel so genau wie möglich vorstellen. Wie hört es sich an, wie sieht es aus? Wie fühlt es sich an? Wie riecht, wie schmeckt es, wenn das Ziel erreicht ist? Das Ziel soll mit allen Sinnen beschrieben werden. Eine klare Vorstellung macht das Ziel erst wirklich spezifisch.

4. Beweis

Was ist der sinnlich wahrnehmbare Beweis, der den Klienten erkennen lässt, dass das Ziel erreicht wurde? Woher weiss er, dass er es geschafft hat, dass er bekommen hat, was er wollte?

5. Ressourcen

Welche Ressourcen braucht der Klient, um das Ziel zu erreichen? Welche gibt es schon? Was muss dazu kommen, um das Ziel erreichen zu können? Wer kann dabei helfen? Ressourcen sind zum Beispiel: Geld, Zeit, Fähigkeiten, andere Menschen.

6. Angemessene Größe

Was braucht der Klient zur Motivation? Einige Menschen sind erst bei richtig großen Zielen motiviert, ist das Ziel zu klein, ist es für sie der Mühe gar nicht wert. Andere Menschen fangen hingegen bei wirklich großen Zielen gar nicht erst an. Sie brauchen kleine Zwischenziele, die sie in einem überschaubaren Zeitraum auch erreichen können. Hier machen Etappenziele Sinn, die dann Stück für Stück umgesetzt werden. Kleine Ziele sollten mit den dahinterliegenden Zielen verknüpft werden, um mehr Motivation zu bekommen. Frage: Was bringt es mir, wenn ich dieses Ziel erreiche?

7. Ökologie-Rahmen

Welche positiven und negativen Konsequenzen hat es, wenn der Klient das Ziel erreicht? Wer ist außerdem noch betroffen? Welche Auswirkungen hat das auf das größere System?

(Quelle: www.landsiegel-seminare.de)

Paradoxe Intervention

Eine paradoxe Intervention ist eine ursprünglich therapeutische Maßnahme, bei der ein problematisches Verhalten oder Krankheitssymptom dem Patienten bewusst „verschrieben“ wird, als Mittel, genau dieses Verhalten oder Symptom zu überwinden. Durch die paradoxe Intervention soll eine festgefahrene Sichtweise erschüttert werden, um so eine Problemlösung möglich zu machen.

Die meisten Methoden aus diesem Bereich werden heute nur noch sehr selten eingesetzt, für das Schlafcoaching ist jedoch eine Technik manchmal durchaus hilfreich:

Reframing / Umdeutung

Hier wird dem Verhalten eine andere Bedeutung zugeschrieben. Alle Erfahrungen und Verhaltensweisen können so in einen neuen, sinnvollen Kontext gesetzt werden. Ohne Bewertung! Es geht nicht darum, dem Klienten ein Problem auszureden, sondern darum eine andere Sichtweise, eine andere Bedeutung des Verhaltens anzubieten.

Beispiel: Wenn das Kind nachts eh schon wach ist und die Mama dadurch auch, wie könnte diese Zeit dann sinnvoll genutzt werden?

Was könnte das Kind lernen, wenn es eh schon wach ist?

Könnte das Verhalten des Kindes genau richtig sein, wenn es in der Nacht ...?

Die Krise soll bei dieser Technik als Chance, als Wendepunkt verstanden werden. Wenn das Baby nicht alleine einschlafen kann, können wir darauf hindeuten, dass es NOCH nicht alleine einschlafen kann, das es NOCH auf die Hilfe der Eltern angewiesen ist.

Wenn das Baby immer schreit und die Mutter denkt, es will sie manipulieren oder ärgern könne wir darauf hinweisen, dass das Kind vielleicht nur deutlich macht, dass es in dem Moment einfach noch Hilfe braucht.

Die neue Wahrnehmung kann durch verflüssigende Begriffe unterstützt werden wie „Noch nicht“, „zurzeit“, „momentan“, „im Augenblick“, „bisher“, „ein wenig“.

(Quelle: Watzlawick, P. , Beavin, J. H. & Jackson, D. D. (1982). Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. Bern, Stuttgart, Wien: Huber. Sticht-Truchlik, Gabriela (2012). Die paradoxe Intervention. WWW: http://www.beziehungsweise.biz/mediation_methoden_paradox.php (12-04-21) (Stangl, 2019).

Sokratischer Dialog

Der Sokratische Dialog (bzw. die Sokratische Gesprächsführung) ist heute eine Methode, die dialogisch, also als Zwiegespräch, stattfindet. Es handelt sich um einen Gesprächsstil, der unterschiedliche Fragetechniken beinhalten kann.

Der Sokratische Dialog kommt aus der kognitiven Verhaltenstherapie. Im Coaching kommt vor allem die funktionale sokratische Gesprächsführung zum Einsatz. Die zentralen Fragestellungen, die im Sokratischen Dialog bearbeitet werden, sind „Was ist das?“, „Darf ich das?“, „Soll ich das?“.

Einsatz sokratischer Frageformen im Coaching

Die Fragen sollten generell auf die Möglichkeit einer Veränderung ausgerichtet sein. Sie sollten einen Lernprozess anregen und neue Perspektiven eröffnen.

Mögliche Fragetypen sind:

„Wieso?“ „Was genau meinst Du damit?“ „Wie genau meinst Du das?“ „Wie kommst Du zu der Überzeugung?“ „Was wäre, wenn...?“ „Was ist die Konsequenz, wenn...?“

(Quelle: Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik)

Soziales Panorama

Das soziale Panorama ist eine Weiterentwicklung und Anwendung des Submodalitätskonzeptes auf sozialpsychologische Phänomene. Dr. Lucas Derks, ein Psychologe und NLP Lehrtrainer aus Holland hat das Konzept des sozialen Panoramas entwickelt.

Das soziale Panorama geht von der Hypothese aus, dass sich die meisten Menschen ihre Beziehungen zu anderen Menschen in Form einer inneren Landschaft vorstellen.

Diese Landschaft wird "soziales Panorama" genannt. Das Selbst -Bild steht dabei in der Mitte, umgeben von allen anderen Personen und Gruppen, die im Leben eine Rolle spielen.

Das soziale Panorama beinhaltet den Aspekt der „Wunderfrage“, die im Schlafcoaching gut eingesetzt werden kann, da sich dadurch ein Focus Wechsel vollziehen kann:

Anwendung des sozialen Panoramas

Lösungsraum gestalten

Der Coach stellt die Wunderfrage: „Stell Dir vor, heute Nacht, während Du schläfst, geschieht ein Wunder, und das Problem, das Dich gerade beschäftigt, ist verschwunden. Woran würdest Du das merken?“

„Wenn das Wunder geschehen ist, wer/was wäre bzw. ist dann wo? Wie sind sie in diese Position gekommen?“

Eventuell: Welche Ressourcen bräuchte es, dass die Personen/Elemente diese Position einnehmen können?

Durch die hypothetischen Veränderungen werden gewohnte Denkmuster unterbrochen, neue Perspektiven ermöglicht und der Klient von seinem Tunnelblick befreit, in dem viele Klienten stecken, die unter Schlafmangel und Erschöpfung leiden. Der Coach hat hier die Aufgabe, den Klienten so anzuleiten, dass dieser es schaffen kann, einen inneren Zustand zu erreichen, der einen Blick auf neue Lösungen ermöglicht.

Das Arbeiten mit Visionen kann auch in eine angeleitete Meditation eingebaut werden. So hat der Klient einen doppelten Effekt: gewohnte Denkmuster werden unterbrochen und zugleich ein Zustand der Tiefenentspannung hergestellt.

(Quelle: nlp-berlin-brandenburg.de, landsiegel-seminare.de, nlpportal.org)

Coaching ist Fragen stellen

Detail Fragen/W-Fragen:

was, wann, warum, welcher, wie, wer, wodurch, woran...

Beispiele:

Womit beginnt die Abendroutine/das Einschlafritual?

Wann genau legst Du das Kind ab? Und wie genau?

Wo schläft das Kind?

Worum geht es genau? Was ist das Problem?

Was stresst Dich am meisten? Was genau stresst Dich? Welcher Gedanke stresst Dich? Welches Gefühl stresst Dich?

Woran erkennst Du, dass es mal leichter und mal schwerer ist?

Was genau meinst Du, wenn Du sagst...

Woher kommt der Impuls...

ACHTUNG bei generalisierten Antworten mit Worten wie IMMER, NIE, JEDER, ALLE, TOTAL, MANCHE. Hier genauer nachfragen!

Auch nach Ausnahmen fragen:

Was genau ist anders, wenn das Kind leichter einschläft? In der Nacht besser schläft...

Wann sind die guten Momente? Am Tag, am Abend, in der Nacht?

Nach einer Frage auch mal abwarten:

Dem Klienten Raum geben, um eine Antwort zu finden. Denkprozesse können durch längere Pausen unterstützt werden. Ruhig auch sagen, dass es ok ist, dass sich der Klient dafür Zeit nimmt. Der Coach muss diese Pause aushalten können, da der Denkprozess sonst unterbrochen werden kann.

Paraphrasieren:

Das vom Klienten Gesagte wird noch einmal mit anderen Worten hinterfragt und wiederholt. So wird bei dem Klienten Klarheit entwickelt, es bildet die Grundlage für das gemeinsame Verständnis des Problems.

Beispiele:

Wenn ich Dich richtig verstanden habe glaubst Du, Dein Baby kommt am Abend nicht zur Ruhe weil...

An dieser Stelle ist es mir für die Lösung des Problems wichtig zu verstehen, was Du genau meinst...

Was war da genau in der Nacht? An der Stelle im Protokoll...

Du denkst also, dass...

Nach allem, was Du jetzt erzählt hast, ist es also so, dass...

Ich fasse zusammen ... – hab ich das so richtig verstanden?

Vorhin hast Du gesagt ..., jetzt höre ich aber Kannst Du den Unterschied nochmal erklären?

Was mich wundert ist ..., nach allem was ich gelernt habe, müsste es in dem Alter so sein...

Wertschätzende Fragen:

Gerade, wenn es um die sensiblen Themen Schwangerschaft, Belastungen vor der Schwangerschaft, die Geburt und die erste Zeit danach geht, sind wertschätzende Fragen und Einfühlungsvermögen von großer Bedeutung, um ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

Beispiele:

Wie hast Du es bis jetzt geschafft die Situation zu bewältigen?

Wo und was waren Deine Stärken in dieser schwierigen Zeit?

Was waren Deine Ressourcen um die Situation zu meistern?

Woher hast Du Kraft und Energie genommen, um das zu schaffen?