

LifeCoach-Ausbildung

Modul 1

Theoretische Einführung

- 1.1 Abgrenzung der Begriffe
- 1.2 Rechtliche Seite beim psychologischen Coaching
- 1.3 Die Rolle des Coaches
- 1.4 Der Coaching-Prozess

Gesprächsführung im Coaching

- 2.1 Richtig zuhören.
- 2.2 Rapport - Pacen - Leaden
- 2.3 Fragetechniken.
- 2.4 Kochplatten-Modell
- 2.5 Beratungsziele finden
- 2.6. Clean Language

Basiswissen Psychologie und Psychotherapie

- 3.1 Formen der Psychotherapie
- 3.2 Grundlagen Therapie und Beratung
- 3.3 Fachbegriffe.
- 3.4 Grundlagen Gesprächstherapie ...
- 3.5 Focusing (Wahrnehmungstraining)

1.1. Abgrenzung der Begriffe

Coaching

Carlos Salgado: „Coaching ist die erfolgreiche Begleitung eines Experten bei seinem Veränderungsanliegen“.

Coaching ist eine gleichberechtigte, partnerschaftliche Zusammenarbeit eines Coaches mit einem Klienten. Coaching soll Veränderungs- und Selbsterkenntnisprozesse ermöglichen. Als Coach gehe ich davon aus, dass alle Ressourcen bei der Klientin bereits vorhanden sind, um das Problem zu lösen. **Coaching ist immer lösungsorientiert!!**

Im Coaching geht es darum, die Perspektive des Klienten zu erweitern, das eigene Verhalten wird für ihn selbst versteh- und steuerbar(er). Durch die gemeinsame Arbeit gewinnt die Klientin an Klarheit, Handlungs- und Bewältigungskompetenz. Sie erlebt eine eigenverantwortliche Zunahme seiner Wahlmöglichkeiten im Denken, Fühlen und Handeln. Das Coaching kann sich auf verschiedene Lebensbereiche erstrecken: Beruf, Karriere, Partnerschaft, Familie, Sport und anderes.

Gelegentlich wird von Business- oder Executive-Coaching gesprochen, wenn die Themen sich eher um Beruf und Karriere bewegen und wenn die Klientin eine Führungsperson ist. Auf der anderen Seite spricht man von Personal-Coaching, Life-Coaching und psychologischer Beratung, wenn die Themen der Beratung auch Partnerschaft, Familie, Work-Life-Balance und Ähnliches umfassen.

Ziel: Klarheit, Kompetenzen erwerben

Psychologisches Coaching

Beim psychologischen Coaching geht es neben den Zielen des Coachings auch um die Optimierung der Lebensqualität. Hier sucht man nach Sinn und Erfüllung, sowie nach den Ursachen für eigene Schwierigkeiten. Dabei werden Interaktionen und Vorstellungen aus der Psychotherapie verwendet. Viele Therapien sind eigentlich psychologisches Coaching.

Ziel: Optimierung der Lebensqualität

Hilfsmittel: Interventionen aus der Psychotherapie

Psychotherapie

Behandlung von ernsthaften Lebenskrisen oder Störungen mit Krankheitswert. Hier werden Therapieverfahren angewendet um die Ursachen von Störungen zu behandeln.

Definition: Gesamtheit der Beeinflussungsmöglichkeiten von Krankheiten oder Lebensschwierigkeiten durch psychologische Methoden

Ziel: Heilung

Beratung

In der Beratung geht darum, Lösungsvorschläge an die Hand zu geben. Er offenbart, wie er bestimmte Probleme aus seiner Sicht lösen würde. Es geht um die Erweiterung der Fähigkeiten des Kunden.

Ziel: Kompetenz aufbauen

Training

Beim Training geht es darum, neue Kompetenzen mittels praktischer Umsetzung zu üben.

Ziel: Kenntnisse und Fähigkeiten vermitteln

1.2. Rechtliche Seite beim Coaching

Alle Deutschen haben das Recht auf freie Berufswahl. Dieses Grundrecht kann gesetzlich eingeschränkt werden. Das gilt in Deutschland für Berufe wie Heilberufe (Ärzte, Heilpraktiker, Krankengymnasten, psychologische Psychotherapeuten etc.), Psychologen (Dipl.-Psychologe), Rechtsanwälte etc.

Die Berufsbezeichnung Beratender Psychologe ist den Dipl.-Psychologen vorbehalten. Im Psychotherapeutengesetz ist aber folgendes geregelt.

„Zur Ausübung von Psychotherapie gehören nicht psychologische Tätigkeiten, die die Aufarbeitung und Überwindung sozialer Konflikte oder sonstige Zwecke außerhalb der Heilkunde zum Gegenstand haben.“ (PsychThG §1 Berufsausübung, Abs.3)

Es gibt also neben der Psychotherapie auch noch eine andere psychologisch orientierte Beratungsform, die nicht erlaubnis- oder genehmigungspflichtig ist, da sie nicht heilend tätig sind. Hier geht es um Klärungshilfe bei persönlichen Schwierigkeiten, Konflikte, Entscheidungshilfen etc. Dabei können psychologische Methoden angewandt werden. Diese Trennung ist wichtig. Du begegnest als Coach oder psychologischer Berater dem Klienten (nicht Patienten!) **in einem gesunden Grundzustand**. Es ist gesetzlich untersagt als Coach zu diagnostizieren oder Heilungsversprechen abzugeben. Du darfst auch keine Psychotherapie anwenden, aber Interventionen, die ihren Ursprung in diesen Verfahren haben. Der Übergang zur Psychotherapie ist natürlich ein fließender, aber Du solltest Deine Unterlagen und Werbung immer wieder darauf überprüfen, um nicht in Schwierigkeiten zu kommen. Hilfreich dabei ist auch ein zertifizierter Abschluss als Coach oder Berater.

Kenntnisse über neurotische, psychosomatische und psychiatrische Erkrankung sind immer von Vorteil. Zum einen kannst Du Klienten dann auch eher einschätzen (ohne zu diagnostizieren) und gegebenenfalls ablehnen und zum anderen kannst Du Dich (auf Wunsch des Klienten) besser mit dem Hausarzt verständigen.

Wer Psychotherapie ausüben will, kann eine Erlaubnis zur Ausübung des Heilkunde nach dem Heilpraktikergesetz (HPG) durch das Gesundheitsamt erlangen.

Um sicher zu gehen, kannst Du in Deinen Unterlagen/Verträgen folgenden Satz einbauen:

„Es handelt sich um eine psychologische beratende Tätigkeit außerhalb der Heilkunde.“

1.3. Die Rolle des Coaches

1.3.1. Grundfähigkeiten des Coaches

Nach Martina Schmidt-Tanger sind neben guter Ausbildung, Persönlichkeit, Erfahrung, auch psychologische Selbsterfahrung, folgende Kriterien wichtig für einen professionellen Coach:

- Wahrnehmungsfähigkeit mit allen Sinnen, über alle Kanäle
- Ordnende Fähigkeiten
- Analytische Fähigkeiten
- Emotional aktivierende Kommunikation
- Innenschau und Selbstdisziplin
- Bindungsfähigkeit und emotionale Flexibilität

Und das ist aus meiner Sicht außerdem wichtig:

- Humor & Leichtigkeit („Meine Coachings sind heiter, leicht & gelassen“)
- Die Liebe zu den Menschen
- Positive Lebenshaltung
- Resilienz
- Spiritualität/Spirituelle Praxis
- Abgrenzungsfähigkeit
- Die Fähigkeit, auch eigene Themen „draußen“ zu lassen
- Die Fähigkeit, nicht zu bewerten, was immer Du hörst oder siehst
- ES GIBT KEINE SCHWIERIGEN KLIENTEN!

1.3.2. Spielregeln im Coaching

Folgende Spielregeln des Coachings sind von Martina Schmidt- Tanger in ihrem Buch „Veränderungcoaching“ aufgestellt worden.

- Verschwiegenheit: Alles, was besprochen wird, ist vertraulich. Auch dass Sie und der Klient einen Coachingvertrag haben, ist vertraulich. Daher in der Öffentlichkeit Vorsicht, wenn Ihnen Klienten begegnen. Ausnahmen sind dann, wenn der Coachee es anders möchte.

- **Freiwilligkeit:** Beide Partner im Coaching sollen die Beziehung freiwillig eingehen.
- **Inhalte frei wählbar:** Die Inhalte des Coachings ist für den Klienten frei wählbar und wird nicht vom Coach oder Dritten bestimmt.
- **Was obenauf liegt, was drängt, hat Vorrang!!!!**
- **Unabhängigkeit:** Der Coach sollte sich **nicht dazu verpflichten** lassen, den Klienten zu bewerten, Ergebnisse aus den Sitzungen weiterzugeben z.B. an den Arbeitgeber
- **Offener methodische Rahmen:** Je nach Klienten und auch Kompetenz des Coaches ergeben sich Interventionen- weg von vorschnellen und isolierten Sachlösungen hin zu persönlichkeits - und systemorientierten Lösungen.
- **Professionelle Beziehung:** Coaching ist eine Geschäftsbeziehung und keine Freundschaft. Natürlich können auch aus einem Coaching-Prozess Freundschaften entwickeln, meine Maxime ist jedoch: Coache keine Familie & Freunde
- **Selbstverantwortlichkeit:** Es werden Ziele vereinbart und Absprachen getroffen, Der Klient wird nicht mit Lösungen „bedient“. Er nutzt die Zeit so wie er es will und bleibt in der Selbstverantwortung.
- **Kontaktgespräch:** Das Coaching beginnt gewöhnlich in einem Kontaktgespräch/Erstgespräch, Auftragsklärung, wo Honorare und Ziele besprochen werden. Dies ist oft kostenfrei und dauert circa 30 Minuten.
- **Dauer einer regulären Coaching-Session:** in der Regel 60 Minuten. Be in time!!!!!!

Themen wie Auftragsabwicklung etc. sind Thema der 2. Intensivwoche im November.

1.4. Der Coaching-Prozess

Der Verlauf eines Coachings kann in verschiedene Phasen eingeteilt werden.

Rauen & Steinhübel gliedern den Coaching-Prozess in fünf Phasen:

Phase 1: Come together - Kennenlern- und Kontaktphase

Die erste Phase im Coaching-Prozess beginnt mit der Kontaktaufnahme. Der Klient und der Coach befinden sich in einer Vorklärungsphase, an deren Ende sich beide entscheiden müssen, ob ein Coaching sinnvoll und angemessen ist. Dieser Entscheidungsprozess ist für das Coaching wichtig und kann bereits als Teil des angestrebten Klärungsprozesses angesehen werden. Der Coach legt in dem Vorgespräch und den darin enthaltenen ersten Interventionen die Grundlage für die Beratungsbeziehung, auf deren Basis Coaching überhaupt erst stattfinden kann.

Phase 2: Orientation - Inhaltliche Orientierung

In der Orientierungsphase lernen sich Coach und Klient gegenseitig näher kennen, die Beziehungsklärung schreitet voran und die Beratungsbeziehung wird im Idealfall zunehmend tragfähiger. Ziel der Orientierungsphase ist es zudem, das weitere Vorgehen zu klären. Dazu werden erste Sichtungen der Anliegen des Klienten vorgenommen.

Phase 3: Analysis - Untersuchung des Klientenanliegens und des Klientenumfelds

Bei der genaueren Analyse des Klientenanliegens kann sehr häufig festgestellt werden, dass hinter dem Thema des Klienten weitere Anliegen zu klären sind. Die Analysephase ist außerordentlich wichtig, weil erst das präzise Herausarbeiten der eigentlichen Klientenanliegen eine effiziente aber vor allem effektive Veränderungsarbeit ermöglicht.

Ansonsten besteht die Gefahr, dass – sogar hocheffizient – am falschen Anliegen gearbeitet wird und der Gesamtprozess wenig effektiv ist.

Phase 4: Change – Veränderungsphase

Die Veränderungsphase wird oftmals als die „eigentliche“ Phase im Coaching angesehen, weil hier sichtbare Veränderungen stattfinden. Letztlich baut die Veränderungsphase aber auf den vorherigen Phasen auf. Die Veränderungen haben meist schon vorher begonnen, werden aber hier bewusst thematisiert und forciert. Daher ist die Veränderungsphase zwar bedeutsam, aber als einer von mehreren notwendigen Schritten in der Arbeit mit dem Klienten nicht wichtiger als die anderen Phasen des Coaching-Prozesses.

Phase 5: Harbour - Zielerreichung und Abschluss

Feiern!!!

Der Abschluss des Coachings ist notwendiger Teil des Gesamtprozesses und ist professionell zu gestalten, um den Klienten bei der langfristigen Umsetzung seiner gewünschten Entwicklung zu unterstützen. Coach und Klienten können hier überprüfen, inwieweit die Vorgehensweise und Interventionsplanung richtig und angemessen waren. Die Abschlussphase ist daher für den Klienten wie auch den Coach unverzichtbar und sollte - auch im Falle einer vorzeitigen Beendigung des Coachings - stets berücksichtigt werden, um den begonnenen Prozess angemessen zu beenden.

Gesprächsführung im Coaching

2.1. Richtig zuhören.

Aktives Zuhören

Aktives Zuhören heißt, dass Du dem Gesprächspartner signalisierst, dass Du zuhörst und dies auch mit voller Aufmerksamkeit tust.

Halte Pausen aus!!!!

Signale für aktives zuhören

- Nicken
- Zugewandtsein
- Kurze Wörter wie Aha, Ja, Mhm
- Feedback-Äußerungen wie Tatsächlich?, Das ist ja interessant., Das kann ich gut nachvollziehen
- Wiederholungen wie **Du meinst, dass...?**
- Zusammenfassungen
- Gefühle verbalisieren

Mit aktivem Zuhören motivierst Du Deinen Gesprächspartner nicht nur zum Weiterreden, sondern geradezu sein Herz auszuschütten. Dies ist gerade bei Problemen sehr hilfreich. So fühlt er sich verstanden.

Drei Stufen des Aktiven Zuhörens

- Zuhören ~ Blickkontakt, Nicken, Mhm
- Verstehen - Verständnis prüfen, zusammenfassen
- Gefühle und Bedürfnisse verstehen Gefühle und Bedürfnisse verbalisieren, in den anderen hineinversetzen
- Wünsche heraushören

- Deeskalation: Gefühle aussprechen, aber als Frage

Pausen aushalten

Gesprächspausen empfinden fast alle Menschen als sehr schwer auszuhalten. Damit verschenken wir oftmals viel an kommunikativer Wirkung. Besser ist, wir warten auf das, was nach der Pause kommt; geben Klienten/Mitarbeitern/Gesprächspartnern Zeit, Antworten zu formulieren und kürzen den Gedankenfluss nicht unnötig ab.

Wenn wir hingegen vermeintlich „peinliches“ Schweigen durch das Einführen neuer Themen überbrücken, bleiben viele Situationen ungeklärt, die lediglich einige Sekunden des Wartenkönnens erfordert hätten

Wiederholung

Die klärende Wiederholung baut Rapport auf und vermittelt Interesse und emotionale Akzeptanz. Sie hilft darüber hinaus sich auf den Gesprächspartner einzuschwingen und vermeidet Missverständnisse.

„Habe ich Dich richtig verstanden, dass...“ „Aha, Du denkst also,...“ Du sagtest gerade, dass Du Dich oft x fühlst, ist das so?“ Wenn ich noch mal zusammenfassen darf: Ist es so, dass.... Korrigiere mich, wenn ich Dich falsch verstanden habe.“

2.2 Rapport - Pacen – Leaden (aus dem NLP)

Rapport ist der „gute Draht“ zum Klienten. Er kann durch aktives Zuhören und eine kognitive und emotionale Einstimmung auf die Welt des Klienten hergestellt werden. Der Rapport ist die Voraussetzung für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Dies kannst Du zum Beispiel durch **Pacing**, durch „aktives Zuhören“ und ähnliche Techniken der klientenzentrierten Kommunikation erreichen. Es geht darum, den Klienten abzuholen und Vertrauen herzustellen.

- Schaffe eine Atmosphäre, die von Wohlwollen und Akzeptanz geprägt ist.
- Vermittle dem Klienten, dass er sich öffnen kann und seine subjektiven Ansichten äußern darf. Zeige wertschätzendes Interesse
- Verzichte auf Deutungen, Belehrungen und Konfrontationen. Zeige, dass Du die Inhalte verstanden hast.
- Vergiss bitte, „dass Du so etwas schon erlebt hast“ oder was Du über dieses Thema denkst. Dabei handelt es sich nur um Ihre Projektionen, Vorurteile oder Übertragungen. Bleibe beim Klienten.
- Fühle Dich in den Klienten und seine Emotionen ein: Zeige, dass Du ihn im Herzen verstanden hast.

Pacen (Pacing) ist die Technik, mit der Du Körperbild, Bewegung, Emotion, Kommunikationsstil und Kognition Deines Klienten „widerspiegelst“, damit Du Dich auf ihn einstimmen kannst und auch nonverbal dieses „Mitgehen“ demonstrierst. Außerdem holst Du den Klienten in seiner Welt ab.

Leaden (Leading) ist das langsame und maßgeschneiderte Hinführen zu neuen Arten des Denkens, Empfindens und Handelns, mit der Du den Klienten auffordern kannst, den üblichen Problemrahmen zu verlassen, da dieser bisher keine adäquate Lösung geboten hat. Leading funktioniert nur bei gutem Rapport.

(Quelle: Handbuch Coaching und Beratung. Dr. B. Migge)

2.3. Fragetechniken

Wenn Du nur ein einziges Tool nutzen dürftest, um Deine Klienten zur Lösung zu begleiten, dann sind es Fragen.

Fragen sind das A und O eines erfolgreichen Coachings.

Mit Hilfe von Fragen kannst Du jedes Gespräch lenken, auf den Punkt bringen, Informationen gewinnen und Perspektiven eröffnen.

Es gibt unterschiedliche Arten von Fragen. Jede Frageform hat Vorteile, aber auch Nachteile.

Welche Frage Du wann einsetzen kannst, hängt vom Gesprächspartner und der Gesprächssituation ab und von Deinem Coaching-Stil.

Einige Frageformen solltest Du nach Möglichkeit vermeiden.

Besonders wichtig sind folgende Frageformen:

Offene Fragen:

Die bestmögliche Art. Fragen zu stellen. In fast jeder Situation anwendbar. Eher am Anfang.

Geschlossene Fragen:

Ermöglichen Klarheit und Verbindlichkeit. Eher am Schluss

Feedback-Fragen:

Liefert Dir Informationen, ob Dein Gesprächspartner mit Dir Und den erarbeiteten Lösungen übereinstimmt.

Nach-Fragen: Helfen Motive für Widerstände zu erkennen

Stopp-Fragen: helfen langatmige Gespräche zu verkürzen.

Ja-Sammel-Fragen: Hilft Dir, den Gesprächspartner auf eine Zusage vorzubereiten oder in positive Stimmung zu versetzen

Fragen, die Du vermeiden solltest

Ungezielt eingesetzte, geschlossene Fragen: blocken ein Gespräch ab

Suggestiv-Fragen: manipulieren die Antwort

Richtig fragen bedeutet, zu bestimmen, worüber gesprochen wird. Richtig fragen bedeutet aber auch, sich eine gute Fragetechnik anzueignen und Fragen gezielt einzusetzen. Was man mit gut gestellten Fragen erreichen kann, zeigt sich, wenn man die wichtigsten Frageformen und ihre Einsatzmöglichkeiten im Gespräch kennt und nutzt.

Offene Fragen

Zu den offenen Fragen gehören die so genannten **W-Fragen** und die Frageimpulse.

W-Fragen beginnen mit einem W-Fragewort: Wo, Wer, Welche, Wodurch, Wozu, Wieso, Weshalb oder Warum.

Diese Fragen zielen auf eine ausführliche Antwort, was für Sie wieder einen Vorteil mit sich bringt: Du hast Zeit, genau hinzuhören, was der Gesprächspartner will, und sich die nächste Frage in Ruhe zu überlegen. Gleichzeitig vermittelst Du Deinem Gesprächspartner das Gefühl, Interesse an seinen Ausführungen zu haben.

Bei W-Fragen kannst Du man praktisch nichts falsch machen, sie sind in fast jeder Situation anwendbar.

2.4. Das Kochplatten-Modell

Fragen lenken die Aufmerksamkeit zu einem Thema. Dieses kann

- als Problem
- als Ziel
- als Ressource

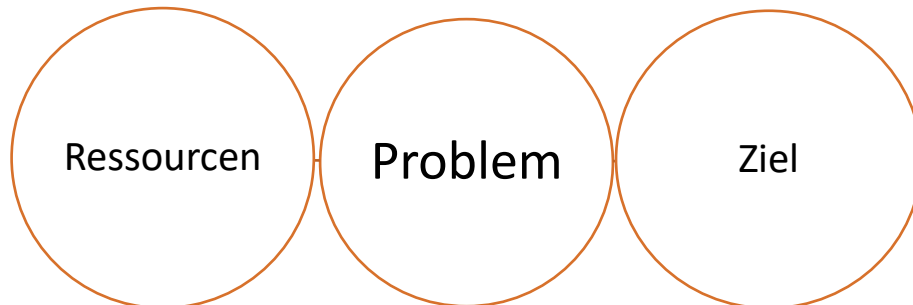
hinterfragt werden. Viele Menschen kleben gerne an ihren Problemen. Erst durch gezielte Fragen können sie zu Ihren Kräften und Zielen gelenkt werden. Außerdem können wir die Aufmerksamkeit auf den Inhalt oder auf die beteiligten Emotionen lenken:

- Frage zur Sache: „Was genau sagt der Vorgesetzte dann?“
- Frage zur Emotion: „Wie fühlt sich das dann an? Was macht das mit Ihnen?“

Vertiefte Emotionen können durch geschickte Fragen wieder mit Abstand betrachtet werden:

„Was denken Ihre Kolleginnen dann wohl, wie Sie sich fühlen müssten? „Was denken Sie eine Woche später über solche Begegnungen, wenn Sie Zeit hatten, dazu klare Gedanken zu fassen?“

Wenn der Fragesteller das Problem emotional oder sachlich genügend ausgeleuchtet hat, kann er zum Ziel oder zur Ressource übergehen und dort Themen und Emotionen mit unterschiedlicher „Betriebstemperatur“ köcheln. Martina Schmidt-Tanger hat in ihrem Buch „Veränderungs-Coaching“ für diese Arbeitsweise das Kochplatten-Modell eingeführt:



Die Gesprächspartner bzw. der Coach kocht das Süsschen auf den Kochplatten Problem, Ressource und Ziel. Aufgabe ist es, in geschickter Reihenfolge in den einzelnen Suppen zu rühren und dabei die Temperatur der Kochplatten zu verstellen. Sie können die Herdplatten erhitzen, wenn Sie die emotionale Beteiligung betonen, oder abkühlen lassen, wenn Sie das Anliegen in eine sachliche oder allgemeine Richtung lenken.

Heiß

Direkter Bezug zur Person, **assoziiert (aus den eigenen Augen)**, genau hier und jetzt gefühlt.

Kalt

Zirkulär, wie es die anderen sehen, **dissoziiert (innere Beobachterposition)**, dann und dort in Vergangenheit oder Zukunft.

2.5. Beratungsziele finden

**Für einen Berater ist es wichtig Ziele des Klienten oder Mitarbeiters herauszuarbeiten
Ziele sollen bestimmte Kriterien erfüllen, die Sie mit folgenden Fragen herausfinden:**

- Ist das Ziel positiv formuliert?
- Was ist das Ziel hinter dem Ziel?
- Ist das Ziel für den Klienten selbst attraktiv?
- Ist das Ziel realistisch und selbst erreichbar?
- Ist das Ziel zeitlich gegliedert?
- Ist das Ziel messbar und konkret?
- Ist das Ziel verträglich für die Welt des Klienten?
- Wie fühlt sich die Welt im Ziel an?

Du kennst die Zielfindungsformel SMART vermutlich schon...

SMART ... ist das nicht mittlerweile ein alter Hut? Das kennt doch jeder....

Auffällig ist nur, dass trotzdem so viele Fehler bei der Formulierung von Zielen gemacht werden. Also ist es wohl doch nicht so einfach, oder? Es kann nicht häufig genug betont werden, wie wichtig konkrete und messbar formulierte Ziele sind – und genau dafür benötigst Du die SMART-Formel:

SMART bedeutet

- **S**(pezifisch): Ein Ziel sollte spezifisch, das heißt exakt und genau formuliert sein, am besten auch noch verpackt in einer positiven Aussage. Anstelle von „Ich möchte nicht mehr rauchen“ verwendet man einen positiven Satz wie z.B. „Ich möchte gesund leben“. Je genauer Sie das Ziel vor Augen haben, umso spezifischer wird es.
- **M**(essbar): Eine gewisse Messbarkeit sollte gegeben sein, was bedeutet, dass Sie den Fortschritt sinnlich wahrnehmen können.
- **A**(ttraktiv): Das Ziel sollte von der Dimension und der Beschaffenheit her so sein, dass es attraktiv für Sie ist. Das heißt, dass es Sie wirklich anspricht es auch zu erreichen.
- **R**(ealistisch): Man sagt, dass alle Träume und alle Ziele erreichbar sind, wenn wir nur fest daran glauben. Grundlegend ist das natürlich zu bejahen, allerdings gibt es

Dinge, die durch physikalische oder andere Gesetze, persönliche Grundeigenschaften einfach nicht möglich sind. Beispiel für unrealistische Ziele sind – mal sehr übertrieben dargestellt – ein Spaziergang auf der Sonne, als Mann ein Kind bekommen, eben Dinge, die unrealistisch sind.

- **T(erminiert):** Im weiteren Sinne ist es auch wichtig, dass man ein Ziel terminiert. Also einen bestimmten Zeitpunkt festlegt, an dem das Ziel erreicht werden sollte.

2.6. Clean Language

Clean Language ist eine Grundhaltung, eine Philosophie, eine Gesprächsführungsmethode, eine Therapiemethode, eine Coachingmethode, eine Lehrmethode, eine Führungsmethode. Mit Hilfe von Clean Language unterstützt man seinen Gesprächspartner, eigene, inhaltlich unbeeinflusste, tragfähige Lösungen zu entwickeln.

Wer Clean Language anwendet, bietet seinem Gesprächspartner die Möglichkeit, seine Erfahrungen unbeeinflusst in seiner Sprach-, Denk-, und Wahrnehmungswelt zu entdecken und zu entwickeln.

Clean Language & Symbolic Modelling

Genau genommen heißt die Methode "*Clean Language & Symbolic Modelling*". *Clean Language* ist also eher die Kurzform im allgemeinen Sprachgebrauch der Clean Language Anwender.

Clean Language bedeutet dabei

- nur und ausschließlich die Worte des Gesprächspartners (Klienten, Patienten, Kunden, Mitarbeiters) zu verwenden,
- die Worte exakt und unverändert zu verwenden,
- visuelle Informationen des Gesprächspartners so exakt wie möglich aufzugreifen (Gestik, Haltung, Umfeldinformationen des Klienten),
- die Worte des Gesprächspartners in ihrer Betonung und Reihenfolge beizubehalten.

Clean bedeutet, dass man

- von eigenen Vorstellungen absieht und diese ausblendet oder ignoriert,
- die Worte des anderen nicht interpretiert oder deutet,
- nicht mit Hypothesen oder Vermutungen arbeitet,
- keine Lösungen oder Lösungswege vorschlägt oder versucht, in diese Richtung zu arbeiten,
- sich nicht in Rapport mit dem Klienten begibt, sondern auch emotional außerhalb des Klienten bleibt,
- nicht spiegelt, weder Worte noch Körpersprache (das ist anders als bei NLP und vielen anderen Therapiemethoden oder Coachingmethoden),
- sich auf die Lösungskompetenz und den Lösungsraum des Klienten verlässt, dessen bewusste und dessen unbewusste Ressourcen.

Was ist die Basis von Clean Language & Symbolic Modelling?

Clean Language & Symbolic Modelling ist eine Gesprächsführungsmethode, eine Zuhörmethode, eine Fragetechnik, eine Modelliermethode.

Clean Language verwendet etwa 15 sogenannte Clean Language Basisfragen sowie ca. 30 Spezialfragen.

Clean Language verwendet eine bestimmte Grammatik, die in der vollen Syntax so aufgebaut ist: "Und X, und wenn X, Frage". X steht für die exakte Wiederholung der Informationen des Klienten.

Eröffnungsfrage

“Und was möchtest du gerne, das[s] geschieht?”

Entwickelnde Fragen

Und was für eine Art von X (ist dieses X)? Und ist da noch etwas über X?

Ort/Stelle

Und wo ist X?

Und wo genau ist X?

In eine Metapher umwandeln

Und X ... ist – w i e – w a s?

Beziehung und Verbindung

Und gibt es eine Beziehung zwischen X und Y? Und ist da eine Verbindung zwischen X und Y? Und wenn X, was geschieht mit Y?

Fragen zur Reihenfolge

Vorher

Und was geschieht kurz vor X? Und was geschieht kurz davor? **Nachher**

Und was geschieht als nächstes?

Und was geschieht dann?

Und was geschieht {direkt} danach?

Ursprung

Und wo könnte X herkommen?

Fragen zur Intention

Erwünschtes Ergebnis

Und was möchte X gerne, dass geschieht?

Notwendige Bedingungen

Und was braucht X, damit X geschieht? Und was muss geschehen, damit X? Und kann X (geschehen)?

Quelle:

<https://cleanlanguage.co.uk/articles/articles/35/1/German-Clean-Questions/Page1.html> 12.04.21

3.1 Formen der Psychotherapie

Psychotherapie bedeutet übersetzt: Die Behandlung der menschlichen Seele. Es gibt verschiedene Formen der Psychotherapie. Sie alle versuchen auf unterschiedliche Weise, Probleme der Betroffenen, die zu psychischen Störungen geführt haben, zu erkennen und zu behandeln.

Psychiater, Psychologe oder Psychotherapeut?

Drei Begriffe, die nicht so leicht auseinanderzuhalten sind. Wer macht was? Wo ist der Unterschied?

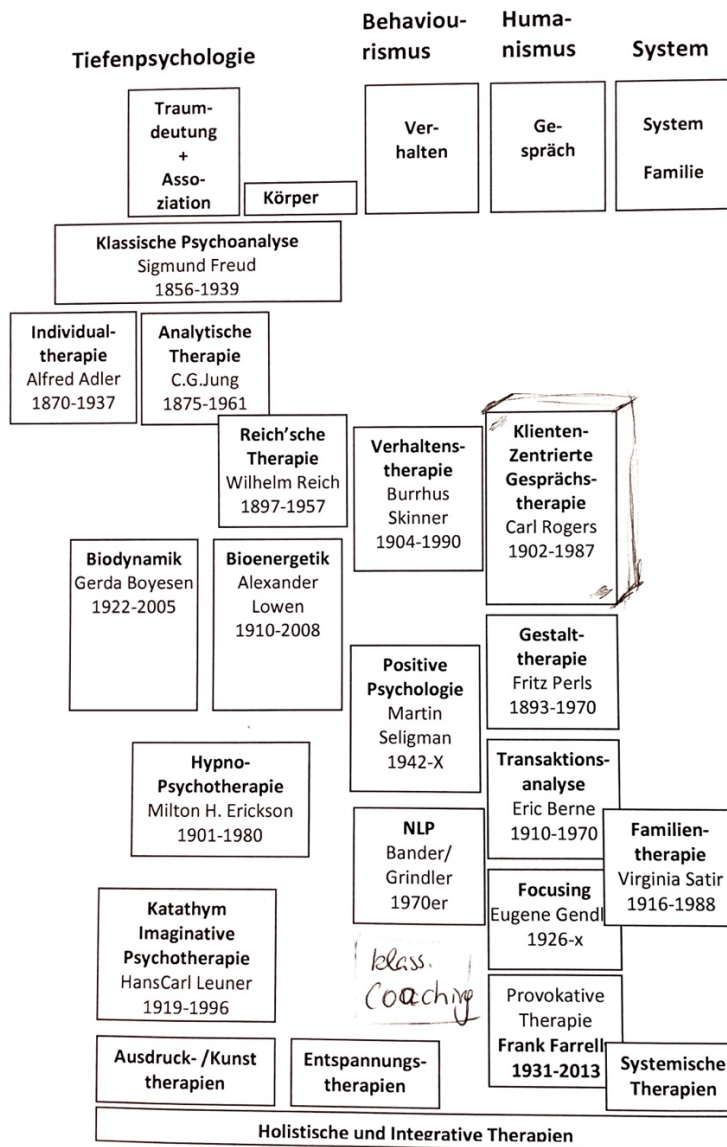
Das Wichtigste in Kürze

- Ein **Psychiater** hat Medizin studiert und anschließend eine Ausbildung zum Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie absolviert.
- Ein **Psychologe** hat Psychologie studiert. Psychotherapeuten, die gesetzlich Versicherte behandeln wollen, müssen seit 2022 erst eine fünfjährige Weiterbildung abschließen.

Ein Psychiater darf zur Behandlung auch Medikamente verschreiben, während ein psychologischer Psychotherapeut therapeutische Gespräche führt.

Es gibt zwei Formen der Psychotherapie:

1. „zudeckend“, stützend, supportive Vorgehensweise -= z.B. für Burnout- Patienten, für „schwere“ Zeiten hilfreiche Interventionen, die gut tun
2. „aufdeckende“ Interventionen = für Zeiten, in denen man Ursachen und Lösungen finden will



3.2 Grundlagen Therapie und Beratung

Klienten ablehnen

Bei einem neuen Klienten stellt sich aus zweierlei Hinsicht die Frage, ob der Coach ihn annehmen soll.

Zum einen gibt es Erkrankungen (einschließlich Sucht) und medikamentöse Behandlungen, die eine psychologische Beratung nicht möglich machen oder nicht erlauben. Zum anderen kann es auf der persönlichen Seite einen Grund geben einen Klienten abzulehnen (persönliche Antipathie, daher keine Wertfreiheit möglich, oder zu nahestehende Person).

Eine persönliche Antipathie sollte man dann aber in einer Supervision klären, da es sich hier um eine Gegenübertragung (nach Freud) handeln kann.

In diesen Zusammenhang sei auch die Borderline-Persönlichkeitsstörung genannt, die selbst von Fachärzten schwer zu diagnostizieren ist. Heutzutage aber sehr oft diagnostiziert wird.

Dies sind sehr instabile Persönlichkeiten, die den Coach oft erstmal hochloben (Frauen oft in verführerischer Art) und anschließend beschimpfen können (wechselhaft und launisch). Sie sind außerdem instabil in Beziehungen, Wohnorten, Arbeitsverhältnissen, neigen zu Selbstverletzungen (oft Unterarm), haben keine Ziele und kein klares Bild von sich selbst.

Hat man als Coach ein ungutes Gefühl (siehe später auch Intuition) kann man auch ohne genaue Erklärung für sich einen Klienten ablehnen.

Biografie - Arbeit

Nachdem ein Coach nicht diagnostizieren darf (Anamnese ist die Vorbereitung) sollte man die Informationen über die Vergangenheit eines Klienten Biografie nennen.

Eine vollständige Biografie jedes Klienten zu haben, ist natürlich nicht notwendig. Je nach Thema kann man mit oder ohne Biografie, ausführlich oder weniger ausführlich, arbeiten.

Was gibt es für Teile einer Biografie?

- Weshalb kommt der Klient?
- Wie ist die Familiengeschichte? Welche gesundheitliche Vorinformationen gibt es?

- Wie ist das private Umfeld (Beziehung? Lebensverhältnisse? Hobbys?)
- Was für eine Arbeit und für einen Beruf hat der Klient?
- Wie ist der psychische Status? (Kleidung?, Wachheit?, Gedächtnis?, Bewegungen?, Antrieb?, das Denken? Affekte?)

Der Vorteil einer ausführlichen Biografie ist es, dass sie viele Anhaltspunkte für Überlegungen und Diskussionen gibt. Aus der Geschichte und der Art und Weise, wie er es erzählt, erfährt der Coach sehr viel. Auch was der Klient über sich glaubt und denkt, wovor er Angst hat, welche wichtige Personen es gab und welche Beziehungswünsche er hat, etc.

Selbstmordabsichten

Psychische Nöte führen bei einigen Menschen zu Selbstmordgedanken. Im Laufe des Berufslebens wird man auch als Coach mit Menschen zusammenkommen, die einen Selbstmordversuch überlebt haben oder die Selbstmordgedanken haben oder hatten.

Es gibt verschiedene Erklärungsmodelle für Selbstmord

- starke Depression
- Aggression gegen andere Menschen, die man aber nicht ausdrücken kann
- Botschaft an andere Menschen (anderen Schuldgefühle machen)

Eine latente Suizidalität kann sich auch in extremen Freizeitverhalten (waghalsige Sportarten, Autorasen, Bungeejumping) oder Sucht ausdrücken

Es gibt nach W. Pöldinger 3 Stadien

- Erwägungsstadium mit Suizidgedanken
- Ambivalenzstadium mit Suizidimpulsen
- Entschlusstadium mit folgender Suizidhandlung (Ruhe vor dem Sturm)

Nach E. Ringel gibt es ein präsuizidales Syndrom, das auf mögliche Selbstmordabsichten hinweist:

- 1 zunehmende Einengung der psychischen und sozialen Lebensbereiche
Aggressionshemmung nach außen und Wendung der Aggression gegen die eigene Person

2 Zunehmender Rückgang der alltäglichen Aktivitäten und Interessen gleichzeitig Auftreten von Todesphantasien

Der kleinste Verdacht auf eine Selbstmordabsicht muss sehr ernst genommen werden. Man kann auch nicht immer annehmen, dass der Klient davon spricht. Bei sehr großen Problemen und einem unguuten Gefühl, frage bitte nach

Was ist, wenn ein Klient Selbstmordgedanken mitteilt?

Als Coach befindest Du Dich immer auf rechtlichen Glatteis, egal in welcher Stufe (nach Pöldinger) sich der Klient befindet. Wenn ein Klient aktuell (akut) Suizidgedanken hat, musst Du umgehend kompetente Hilfe (Ärzte für Psychiatrie oder psychologische Psychotherapeuten) anfordern. Lasse Deinen Klienten nicht mehr allein, wenn Du glaubst, dass er in ernsthafter Gefahr ist. In einem solchen Fall kannst Du ihn zur nächsten psychiatrischen Notaufnahme oder zu einem Arzt begleiten.

Sind es „nur“ Selbstmordgedanken versuche nie, dem Klienten seine Gedanken und Pläne auszureden. Sei wertschätzend und zeige ernsthaftes Interesse an den Gefühlen und Gedanken. Vermittle ihm, dass Du Dich sorgst. Bekräftige ihn darin, dass er sich professionelle Hilfe sucht und hilf dabei, da Du diese Aufgabe nicht übernehmen darfst.

"Selbst-Zerstörungstrip"

Alkohol und Drogen

Der Konsum von Alkohol oder Drogen dient häufig der Kompensation seelischer Beschwerden und Nöte. Jedes abhängige Verhalten erschwert die psychologische Beratung und macht auch Psychotherapie unmöglich. Die Motivation zu einer Entgiftung (Stadium vor Entwöhnung) ist daher die ratsamste Beratung.

Also immer Entgiftung vor Therapie oder psychologischer Beratung!

Der Anteil der Abhängigen beträgt ca. 5 bis 7 % der deutschen Bevölkerung. Die größte Bedeutung kommt hierbei der Alkoholabhängigkeit zu. Auch die Suizidalität ist stark erhöht und liegt bei 10 bis 15 %. (aus Psychiatrie und Psychotherapie, Möller, Laux)

Hierbei ist auch die Co-Abhängigkeit als eigenständiges Phänomen zu betrachten. Dar sind spezielle Eigenschaften und Mit-Abhängigkeiten von Familienmitgliedern von Familien mit Alkoholkranken gemeint.

Zu den krankheitstypischen Verhaltensweisen gehören Beschönigung, Verleugnung, Bagatellisierung und Dissimulation mit Verheimlichungstendenzen. Das Selbstwertgefühl ist reduziert, ebenso die Frustrationstoleranz.

3.3 Fachbegriffe

Neurose (heute unter psychogene Psychosen)

Lebensgeschichtlich bedingte seelische Störung, aufgrund der Unschärfe wird er im Klassifikationssystem nicht mehr verwendet z.B.

Freud: Neurosen aufgrund unbewusstem, ungelöstem Kindheitskonflikt

Verhaltenstheorie: Neurosen aufgrund erlerntem Fehlverhalten

Psychose (exogen und endogen)

Psychische Störung mit grundlegendem Wandel des eigenen Erlebens und des Außenbezuges aufgrund körperlicher Erkrankung oder multifaktorieller Genese

Auszug Freudsche Fehlverarbeitungen (Abwehrmechanismen)

Begriff aus der Psychoanalyse bzw. Tiefenpsychologie, unbewusste Verhaltensweisen sich vor dem Über-Ich nicht gebilligten Triebregungen zu schützen

- Verdrängen: nicht akzeptierte Triebwünsche und Impulse werden ins Unbewusste abgedrängt

- **Verschieben:** "verbotene" Impulse werden auf ein anderes Objekt oder andere Person gerichtet Beispiel: Konflikte mit Vorgesetztem werden zuhause ausgelebt
- **Projektion:** eigener Triebimpuls wird auf eine andere Person, in die Außenwelt verlagert Beispiel: Übermäßige Erregung über einen unordentlichen Haushalt einer andere (eigener schlampiger Anteil wird verleugnet)
- **Rationalisierung:** logisch-rationale Begründung von Handlungen, deren eigentliches triebhaftes-unbewusstes Motiv aus moralischen Gründen nicht akzeptabel ist (vorgeschobene Motive) Beispiel: Klient hat in der Prüfung versagt => Prüfer war feindselig.
- **Regression:** Rückfall auf frühere Entwicklungsstufen. Beispiel: Entwicklung von Kammerspeck
- **Übertragung/Gegenübertragung**

3.4 Grundlagen Gesprächstherapie

Carl Rogers (1902-1987)

Die Gesprächstherapie ist eine humanistische Therapie und stellt den Klienten und nicht das Verfahren in den Vordergrund. Entwickelt wurde sie in den 40er Jahren von Carl Rogers.

Besonders betont wird die Situation im Hier und Jetzt.

Angestrebt wird eine schrittweise Entfaltung und Automatisierung der Persönlichkeit zum eigenen Selbst. Dabei ist die Grundannahme:

Jeder Mensch verfügt über genügend Kräfte, sich selbst zu bestimmen und zu aktualisieren (Selbstheilungskräfte).

In erster Linie muss der Therapeut (oder der Coach) dabei auf seine Grundhaltung achten.

Rogers entdeckte sie als notwendige und hinreichende Bedingung für die Persönlichkeitsentwicklung des Klienten. Die Grundhaltungen sind nicht statisch, sondern erfordern auch beim Therapeuten (oder Coach) einen Lernprozess.

Grundhaltungen

- Empathie (einfühlend, nicht wertend)

Das einfühlsame Verstehen vom Therapeuten bedeutet, die Erlebnisse und Gefühle des Klienten genau und sensibel zu erfassen und sich in die inneren und äußeren Bezugsrahmen des Klienten einzufühlen, ohne zu vergessen, dass er nicht der Klient ist.

Diese besondere Art des Zuhörens ist nach Rogers eine der mächtigsten Kräfte der Veränderung, da Menschen dazu tendieren, eine fürsorgliche Einstellung zu sich selbst entwickeln, wenn sie geschätzt und akzeptiert werden. Im Idealfall kann man Gefühle des Klienten erfühlen, die dieser selbst noch nicht wahrnimmt, da man mehr Abstand zum Thema hat (erst mit einiger Erfahrung!)

- Wertschätzung (achtungsvoll, positiv)

Diese Art der positiven Zuwendung führt auch zu Bewegung und Veränderung im Klienten. Aber nur wenn der Therapeut sich selbst positiv annimmt, kann er dem Klienten echte und positive Zuwendung entgegenbringen. Den Klienten akzeptieren heißt nicht, alles gut zu heißen, was er macht und sagt. Es geht um eine akzeptierende Einstellung dessen, was der Klient gerade erlebt, sagt oder fühlt.

- Kongruenz (echt, authentisch)

Je mehr der Therapeut in der Beziehung er selbst ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass auch der Klient versucht, sich so zu verhalten und damit auf konstruktive Weise zu wachsen. So ist also auch der Therapeut in einem ständigen Prozess der Selbsterfahrung und kann (muss aber nicht) seine Wahrnehmungen mitteilen.

Aspekte der Gesprächstherapie

- nondirektiv, offen
- keine feste Annahme wo es hingehet

- aktives, heilendes Zuhören
- = Therapeut geht in Resonanz zu den wirklichen Bedürfnissen des Klienten
- Spiegeln im Gespräch (=> Erkenntnis des Klienten)
- Beziehung Therapeut - Klient wichtiger als Methode

Keine Ratschläge!

Vorgehen

- Aufforderung an den Klienten zur freien Schilderung der ihn beeinträchtigenden Themen, Vorstellungen und Gedanken.
- Therapeut fasst zusammen oder sagt wörtlich zurück (saying back) unter Verzicht auf
- Deutungen und analysierendes Hinterfragen
- Auch der emotionale Gehalt wird wiedergespiegelt. Dabei können Widersprüchlichkeiten aufgedeckt werden.
- VEE: Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte

3.5 Focusing (Wahrnehmungstraining)

Focusing findet als wirkungsvoller neuer Weg der Selbsterfahrung seit den 80er Jahren im amerikanischen und deutschen Sprachraum immer mehr Verbreitung. Focusingtherapie ist heute eine eigenständige Therapiemethode, bei der das Vertrauen in die eigene Person, in eigene Empfindungen und in intuitive Wahrnehmungsprozesse grundlegende Prämissen sind. Sie wird aber auch im Coaching eingesetzt.

Eugene Gendlin, entdeckte bei seinen Untersuchungen über die Wirksamkeit von Psychotherapie ein Phänomen, das seine Arbeit stark bestimmen sollte: Der Erfolg einer Therapie hängt weniger von der methodischen Richtung des Therapeuten ab, als viel mehr

von der Art und Weise, wie sich ein Klient über sich selbst äußern konnte (und natürlich von der Grundhaltung des Therapeuten). Um Probleme erfolgreich lösen zu können, war es offenbar notwendig, beim Denken und Sprechen über ein Thema die Aufmerksamkeit gleichzeitig auf das unmittelbare körperliche Erleben zu richten. Die Methode der direkten Bezugnahme nannte Gendlin Focusing. Er beschreibt genaue Schritte um Gefühl und Verstand in einen produktiven Kontakt zueinander zu bringen. Somit ist Focusing ein ganzheitliches Geschehen, das Körperempfindung, Gefühle und Denken einschließt.

Focusing ist eine Weiterentwicklung der Gesprächstherapie (Konzept aus dem Jahre 1955), aber heute eine eigenständige Methode. Prämissen sind das Vertrauen in die eigene Person, in eigene Empfindungen und in intuitive Wahrnehmungsprozesse. Focusing bedeutet eine besondere Art der Konzentration auf das innere Erleben und diese Art und Weise der Zuwendung stark zusammenhängt mit dem Erfolg der Therapie oder des Coachings.

Grundhaltungen

Wie bei Gesprächstherapie

Wichtig im Focusing

- Gespür entwickeln für Situationen und Personen
- Intuition, Kreativität: Persönliche Ressourcen im Unbewussten nutzen
- Ansetzen am Wesentlichen
- Die Aufmerksamkeit direkt auf das Unklare einer Situation richten.
- Effektiver werden durch gleichzeitige Nutzung von Verstand und Gefühl
- Problemlösungen
- Mit Focusing direkt auf den Punkt kommen bei Entscheidungen und Focusing - ein Weg zu mehr emotionaler Intelligenz

Einsatzgebiete

- Entscheidungsfindung
- Problemlösetechnik
- Stressbewältigung
- Moderation
- Ideenfindung
- Interviewtechnik

Schritte der Focusing-Methode

1. Innerlich Freiraum schaffen

Freiraum bedeutet zunächst, dass Sie sich etwas Zeit gönnen und sich einen guten Ort suchen, an dem Sie entspannen können und sich wohl fühlen. Versuchen Sie dann einen guten Abstand zu Ihrem inneren Erleben zu finden, indem Sie Belastendes vorübergehend zu Seite stellen.

Fragen:

„Was hindert mich im Moment, meine Aufmerksamkeit auf meinen Körper zu richten?“

(Wahrnehmen)

„Wie fühlt sich mein Körper im Augenblick?“ Freundliche Zuwendung zu allen Empfindungen

(auch den unangenehmen)

Guten Abstand herstellen zu allen Themen, insbesondere zu bedrängenden Gedanken, Gefühlen: Anerkennen aller Empfindungen

2. Bezug nehmen und felt sense entstehen lassen

Thema/ Problem, das geklärt werden soll, in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit kommen lassen: Das Wesentliche/Schlimme am Problem kann innerlich symbolisiert werden z.B.

durch Wandbild, Kurzfilm, Telegramm zum Thema/Problem.

Dann richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Brust- und Bauchraum. Warten, was (zu diesem Thema) im Körper entsteht.

Im Laufe des Wahrnehmungsprozess werden Bilder, Gefühle, Gedanken und Körperempfindungen immer deutlicher spürbar. Eine Bestimmte davon wird in den Vordergrund rücken, bleiben Sie dabei und verfolgen Sie neugierig was sich entwickelt.

Fragen:

"Wo im Brust- und Bauchraum reagiert etwas (zu diesem Thema)?"

Aufmerksamkeit auf die Körperstelle(n) richten, die leise oder deutlich reagieren Der reagierenden Körperstelle "Gesellschaft leisten", freundlich dabei bleiben ohne Druck:

Der felt sense entwickelt sich, den „Griff“ finden

" Wie fühlt sich diese Körperstelle an?" Erstes Wort oder bildhafte Beschreibung für das Körpergefühl an dieser Stelle finden

3. Entfalten (gefühlte Veränderung)

Stimmigkeit (Resonanz) zwischen felt sense und Wort/Bild überprüfen

„Passt dieses Wort / Bild genau zu diesem körperlichen Gefühl (felt sense)?" Worte / Bilder, andere Symbole entstehen lassen und schrittweise am felt sense prüfen, welches Wort / Bild, am besten das Gefühl trifft. Daraus folgt körperlich spürbare **Erleichterung (Felt shift)**.

Anwenden des „felt sense-Symbols“ auf das Thema!

Fragen: "Macht es einen (neuen) Sinn, dieses Wort /Symbol in Verbindung zu bringen? Wird etwas klarer, wenn ich das Thema von dieser Seite anschau?..."

Frage an Körperstelle (felt sense): Was müsste passieren, was bräuchte diese Stelle, um sich wohl(er) fühlen zu können? Welche Qualität fehlt dieser Stelle? Könnte ich diese Qualität auch bei der Lösung meiner Schwierigkeit brauchen?

4. Wahrnehmungsbezogene Fragen

Freundliche und offene Fragen stellen. Wichtig dabei ist es, kein Ziel zu verfolgen.

Beispiele für Fragen dieser Art:

„Was ist das Wichtigste, die Mitte meiner/Deiner Empfindungen?“

„Was ist das Schlimmste daran?“

„Wie fühlt sich das Ganze jetzt für Dich/mich an?“ „Was bräuchte ich, um mich besser zu fühlen?“

„Stell Dir vor das Problem wäre gelöst, wärst Du dann glücklich und zufrieden?“

5. Annehmen und Schützen, Abschließen des Focusing – Prozesses

Nimm Dein gefundenes Ergebnis und die entstandene Veränderung in Deinem Körpergefühl dankbar an. Lass es noch nachklingen und analysiere nicht sofort.

Schütze das Neue, würdige auch kleine Schritte.

Erkenne und stoppe eigene innere Entwertungen des Prozesses.