

Vom Reden zum Handeln

Eine Krise steht oft am Anfang eines Coachings: Konflikte, sich wie in einem Hamsterrad bewegen, bohrende Sinnfragen, schwierige Entscheide, Krankheit oder Unfall, manchmal begleitet von Problemen im Privatleben. Dazu oft Symptome wie Schlaflosigkeit, Lähmung, Verdauungsprobleme oder Rückenschmerzen.

Krise als Chance

Das griechische Wort *krisis* bedeutet Entscheidung, Urteilsspruch. Im Chinesischen steht der Ausdruck für Krise *wei-chi* für Gefahr und für Chance. «Krise» bedeutet also, dass etwas zur Entscheidung ansteht, dass man an einem Scheideweg steht. Die Entscheidungen, die anstehen, handeln von Veränderungen. Diese machen Angst, denn niemand weiss, was letztlich herauskommt. Wer weiss aber, was resultiert, wenn man nichts ändert? Veränderungen sind leichter anzunehmen, wenn man sie als Teil des Lebens betrachtet. Was braucht es, damit Veränderungen tatsächlich zustande kommen? Der chilenische Coach Julio Olalla hat dies in einer Formel dargestellt:



Ohne *Wille, eine Sache anzugehen*, bewegt sich nichts. Auch wenn dieser Wille fehlen mag, entwickelt er sich oft indirekt, sobald die anderen Faktoren an Konturen gewinnen. Zudem: Eine genaue Betrachtung der verschiedenen Teilaspekte des Willens kann die Selbsteinschätzung und damit die Intensität des Willens verstärken. Der italienische Psychiater Roberto Assagioli hat insgesamt acht Dimensionen des Willens identifiziert. Ich hatte noch keinen Klienten, der nicht in einigen dieser Dimensionen grosses Potenzial gehabt hätte.

Die Kraft innerer Bilder

Die *Anziehungskraft des Zieles* als wichtiger Faktor ist evident. Wir entwickeln die erforderliche Energie, um auf ein Ziel zuzugehen und die Widerstände zu überwinden, nur dann, wenn uns dieses Ziel sinnlich anzieht. Die Wahrnehmung weitet sich, wir sehen dann Möglichkeiten, die wir zuvor nicht wahrgenommen haben. Hanna Schygula fasst es so: Das Leben antwortet mit Zufällen, wenn ein Wunsch aufsteigt, der stark genug ist. Zudem braucht es eine *Zuversicht in die Machbarkeit*: Das Ziel darf und soll herausfordern, Gefühle des Überfordertseins sind normal, aber es sollte grundsätzlich erreichbar sein, ansonsten entsteht Lähmung. Schliesslich ist die *Klarheit über die nächsten konkreten Schritte* wichtig. Nur die nächsten Schritte müssen klar sein. Macht man erste Schritte, verändern sich die Ausgangslage, die Randbedingungen und auch das Selbstgefühl. Die anstehenden weiteren Schritte können zu Beginn gar nicht wahrgenommen werden. Dies ist entlastend, denn oft meinen wir, wir müssten bereits alle Schritte im Voraus kennen, bevor wir mit einem Vorhaben beginnen. Damit lähmen wir uns unnötigerweise.

Der Preis, den es uns kostet

Das Produkt dieser drei Faktoren muss grösser sein als der *Preis, den uns eine Veränderung kostet*. Dieser Preis kann monetär sein, wie Investi-

tionen oder Einbussen an Einkommen oder Vermögen. Der Preis geht aber weit über das Geld hinaus, es kann auch zu Konflikten mit den Erwartungen anderer kommen, Kollegen, Ehepartner, Familie: Diese können verständnislos, enttäuscht bis ablehnend reagieren. Der Preis beinhaltet zudem die Überwindung der eigenen Trägheit und der Ängste sowie den Verzicht auf liebgeordnete Gewohnheiten.

Coaching als Gärprozess

Coaching ist ein Gärprozess zur Unterstützung einer Veränderung in einem geschützten Raum. Im Vordergrund steht beim Coaching nicht die Technik, sondern die Beziehung zwischen Coach und Klient. Gegenseitige Sympathie sowie Vertrauen sind unabdingbar, denn es geht immer um die Auseinandersetzung mit inneren Programmen. Das erfordert auch den Blick auf Eigenschaften, mit denen der Klient Mühe hat, seine Schattenseiten. Was einen bei anderen nervt oder zur Weissglut bringt, ist meist der Schlüssel zum Zugang zu den wenig entwickelten Seiten einer Persönlichkeit. Beim ängstlichen, mutlosen Klienten geht es um Mut, Risiko, Tatkraft. Beim getriebenen Macher um Entschleunigung, ja Kontemplation: Er muss lernen, dass das Gras nicht schneller wächst, wenn man daran zieht, wie ein afrikanisches Sprichwort sagt. Ein Grundvertrauen will entwickelt werden. Weil sich automatisierte Verhaltensmuster, mit denen man sich selber ein Bein stellt, in Drucksituationen in Blitzesschnelle durchsetzen, ist es wichtig, zu lernen, sich unter Druck nicht gleich in die Handlung zu stürzen, sondern zuerst anzuhalten, einen Stop zu machen. Wie ein Kind, das beim Radfahren lernen muss, vor dem Stoppsignal anzuhalten. Ein Klient, der Wildwasserkanu fährt, erzählte sehr anschaulich, wie er vor dem Befahren heikler Passagen zuerst anhält, an Land geht und das Ganze von einem sicheren Aussichtspunkt beobachtet. Ein Heraustreten aus dem Automatismus weitet sofort den Blick.

Marco Zaugg

Marco Zaugg
 Coaching und Prozessbegleitung

Themen: Führung, Umgang mit Veränderungen, Konflikten und Stress, Burnoutprävention, Laufbahn und berufliche (Neu-)Ausrichtung, Kommunikation.
 Arbeitssprachen: D, F, I, E, Sp.
 Persönlich und telefonisch.

Kontakt: Optingenstrasse 49, 3013 Bern
 Fix: 031 371 24 20, Mobil: 079 661 42 60
info@marcozaugg.ch, www.marcozaugg.ch