

Freust du dich auf die Arbeit? Bist du dankbar für das Vertrauen, das deine Coachingkund:innen dir schenken?

Ich empfehle dir, deinen Fokus auf jene Menschen zu richten, die

1. leiden und ihre Probleme lösen möchten und
2. bereit sind, für deine Unterstützung zu zahlen.

Der zweite Punkt ist vor allem wichtig, wenn du selbst von deiner Dienstleistung leben willst.

In Bezug auf „leiden“ gibt es allerdings eine wichtige Grenze: Coaching ist keine Therapie. Wir machen dies an Coaching interessierten Personen von Anfang an auch in schriftlicher Form klar: *„Das Coaching versteht sich als leistungsförderndes Mentaltraining. Es ist kein Diagnoseverfahren, keine medizinische Therapie oder sonstige Heilkunde, behandelt keine Krankheiten und keine Krankheitssymptome ...“* (Auszug aus unseren Informationen zum Coaching, die unsere Kund:innen unterschreiben).

Mir fallen bezüglich der Auswahl deiner Kund:innen zwei wichtige Fragen ein:

- Wem kannst du mit deinem Know-how wirklich helfen?
- Worauf hast du Lust – und worauf nicht?

Als NLP-Lehrtrainer und -Lehrcoaches (DVNLP) und wingwave®-Lehrcoaches empfehlen wir, zum Coaching zu uns zu kommen, wenn

- du an einer schweren Diagnose knabberst,
- ständiger Ärger dich übermannt,
- eine Herausforderung ansteht, die dir Angst macht,
- ein Thema aus deiner Historie dich nicht loslässt,

- du das Gefühl hast, auszubrennen,
- du nicht sicher bist, wie du die Zukunft gestalten willst,
- ein Konflikt in der Partnerschaft oder im Team dich lähmt,
- du gute Vorsätze immer wieder verschiebst,
- du deine Emotionen „in den Griff“ bekommen willst,
- Sorgen dich quälen.

Diese Liste ist auf uns zugeschnitten. Ich halte es für sehr wichtig, dass du konkret für dich festlegst, wen du coachen willst und kannst und wen nicht. Es gibt nicht die oder den gute:n, geschweige denn sehr gute:n Coach für alle Fälle.

Erfolgreiches Marketing verlangt klare, begrenzte Zielgruppen und ein glaubhaftes Leistungsangebot. Du kannst zwar beispielsweise mit NLP-Techniken zu jedem beliebigen Thema Nützliches beitragen – aber ist das genau das, was dein Kunde oder deine Kundin gegenwärtig braucht und wofür er/sie bereit ist, Geld auszugeben? Lege also fest, wen du coachen willst und wen nicht.

Ein älteres Ehepaar war bei mir im Coaching und sagte: „Das würde unserem Sohn auch guttun. Wären Sie bereit, ihn zu coachen?“

Ich sagte grundsätzlich ja – aber der Sohn sollte mich anrufen und selbst mit mir einen Termin ausmachen. Ein paar Tage später klingelte das Telefon. Der Sohn meldete sich und sagte, seine Eltern möchten, dass er zum Coaching zu mir kommt. Ich fragte ihn natürlich, ob er das auch möchte. Er verneinte dies. „Ich will nichts ändern, meine Eltern müssen sich ändern.“

Ich habe mich bedankt, dass er mich trotzdem angerufen hat, ich habe ihm allerdings keinen Termin gegeben.

Damit „Coaching auf Ressource komm raus“ funktionieren kann, gehe ich normalerweise in folgenden Schritten vor:

- Coachingkunden melden sich bei uns per Telefon oder E-Mail
- Wir besprechen kurz und knackig den Ist-Zustand,
 - das gewünschte Ziel,
 - die weitere Vorgehensweise und
 - die voraussichtlichen Kosten.Bei uns gibt es generell keine von vornherein festgelegte Anzahl von Coachings.
- Wir schicken dem Kunden/der Kundin zur beidseitigen Vorbereitung unseren Coachingauftragsbogen.
- Wir coachen in Präsenz und via Zoom.

Ob letztlich wirklich die Ressourcen beim Coaching rauskommen, hängt natürlich von vielen Faktoren ab.

Der wichtigste Faktor bist du als Coach mit deinem Können und deiner Bedeutung.

- **Bist du fachlich fit, hast du eine professionelle Coaching-Ausbildung?**

„Wer als Werkzeug nur den Hammer kennt, für den ist jedes Problem ein Nagel.“ Dieser Ausspruch wird Abraham Maslow zugeschrieben. Ein:e Coach braucht „Pfahlwurzeln“ und „Flächenwurzeln“. Pfahlwurzeln sind qualifizierte Ausbildungen, deren Anwendung in Fleisch und Blut übergegangen ist. Bei mir sind das NLP, das Systemische Know-how, wingwave® und der Provokative Stil.

Flächenwurzeln sind Bereiche, von denen man deutlich mehr als eine Ahnung hat. Bei mir sind das Betriebswirtschaft, Gruppendynamik, Transaktionsanalyse und die Führungserfahrung.

Supervision und eigene lebenslange Weiterbildung sind selbstverständlich für eine:n Coach, die/der verantwortlich und wirksam arbeiten will.

■ **Bist du mental bereit?**

Freust du dich auf die Arbeit? Bist du dankbar für das Vertrauen, das deine Coachingkund:innen dir schenken? Glaubst du, dass du Kund:innen helfen kannst und dass diese bereit sind, Eigenverantwortung zu übernehmen und ihre Ressourcen einzusetzen? Kannst du *mitfühlen*, ohne *mitzuleiden*?

■ **Nutzt du das Spiegeln für den tragfähigen Kontakt** zu deinen Kund:innen und die Steuerung ihres Zustandes?

■ **Beziehst du den Körper, die Bewegung und die sinnesspezifische Sprache** in den Coachingprozess ein?

Ich setze beim Beginn eines jeden Coachings als Messinstrument eine Skala von -10 bis +10 ein:

„Wie geht es Ihnen, wenn Sie an dieses Thema denken?“

„Angenommen, dieses Coaching bringt Sie voran, wie ist dann Ihre Befindlichkeit?“

Und zum Abschluss bewerten die Coachingkund:innen: „Wie ist es jetzt?“

Als unterstützende „Werkzeuge“, um den Ressourcen die Gelegenheit zu ge-

ben, sich zu zeigen, verwenden wir vor allem:

- Atemübungen für die Entspannung und den Wandel
- GymTop Balancekreisel
- EFT (Emotional Freedom Techniques nach Gary Craig)
- Training der Herzratenvariabilität
- wingwave®-Musik
- Übungen zur Aktivierung der NeuroRessourcen®
- Seile für Timeline
- Malstifte für Magic Words und Ziele
- Magic-Talk für formelhafte Vorsätze
- Das Figurenkabinett® zur dynamischen Aufstellung
- Rituale fürs Beenden und für den Neustart

Grundsätzlich gilt: Die Lösung liegt bei der Person, die ihr Problem kennt. Ich als Coach achte nur darauf, dass meine Kund:innen ihre Ressourcen „online“ schalten können. Solange das limbische System im Großhirn das Licht ausknipst, können Kund:innen nur in Kampf- oder Fluchtstrategien denken und sitzen buchstäblich im Dunkeln.

Sie müssen sich von ihrer Problem-Hypnose lösen und stattdessen die Gehirnareale aktivieren, die ihnen den Zugang zu ihren vorhandenen Fähigkeiten ermöglichen. Dabei hilft Coaching.

Wer mehr wissen will – wir von Kommunikationstraining Simmerl freuen uns über den Kontakt. ■



© privat

www.simmerl.de

Werner Simmerl

NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP, wingwave®-Coach und -Lehrtrainer, Quattro-Coach®, NLC-Lehrtrainer.

LITERATUR

Werner Simmerl & Claudia Simmerl: „Coaching auf Ressource komm raus!“, Westarp Book on Demand, Hohenwarsleben 2005.