

Abschlussarbeit der systemischen Coaching Ausbildung bei InKonstellation

(Nov 2024 bis August 2025)

Klassifizierung: Coaching Tools & Methoden

Hypnosystemischer Methodenkoffer für eine Coaching Sitzung

1. Einleitung

Innerhalb einer systemischen Coaching Sitzung (und auch schon davor) gibt es viele essenzielle Aspekte, die großen Einfluss auf das Gelingen und den Erfolg einer Sitzung haben können. Die folgenden Ausführungen sind eine Art komprimierte Zusammenfassung ausgewählter Coachingtools und Methoden mit dem Schwerpunkt auf hypnosystemische Elemente. Die wertschätzende Verbindung zwischen dem bewusst willentlichen und dem unbewusst, unwillkürlichen bieten großes Potenzial für ungeahnte Impulse und Handlungsmöglichkeiten und sind oftmals sehr machtvoll. Erkenntnisse. Da hypnosystemische Methoden „viel mehr als dies mit traditionellen systemischen Konzepten allein möglich ist – ein geradezu maßgeschneidertes Eingehen auf die Einzigartigkeit der Menschen ermöglicht“ soll in dieser Arbeit der Fokus darauf gerichtet werden (Schmidt 2024, S.9).

2. Das Telefonische Vorgespräch

Den meisten Coaching Sitzungen geht ein telefonisches Vorgespräch voran, in dem der Coach und der Coachee¹ sich kurz über den Prozess, das mögliche Thema und die Erwartungshaltungen austauschen. Diesem 15minütigen Telefonat hat sich Manfred Prior in seinem Buch „Beratung und Therapie optimal vorbereiten“ gewidmet. Er ist überzeugt, dass wenn dem Klienten in dem zeitlich vorangestellte Telefonat vor der ersten Sitzung folgende drei Fragen erläutert werden - die dann IN DER ERSTEN SITZUNG tatsächlich vom Coach (oder Therapeut) an den Klienten gestellt werden - dass dann eine „positive Veränderung bis zur ersten Sitzung“ (Prior 2022, S.90) erzielt werden kann. Wichtig ist, dass der Klient keine der Fragen innerhalb des Telefonats beantworten soll. Die Fragen sollen lediglich angekündigt werden sowie der Hinweis, dass rund um diese Fragen sich weitere, ähnliche Fragen ergeben werden (vgl. Prior 2022). Manfred Prior möchte damit auch die Erwartungshaltung und Vorbereitung der Klienten in eine zielführende Richtung lenken, um den Klienten in einen positiven Arbeitszustand zu bringen: „Anrufer, die einen Termin für eine Beratung/Therapie ausmachen wollen, sind in der Regel während des Telefonates in einem Zustand großer Beeinflussbarkeit – vergleichbar mit einer Kugel auf einem Hügel“ (Prior 2022, S.31), die es gilt in die positive Richtung anzuschieben.

- I. Frage nach dem Ziel des Klienten: „Wenn wir annehmen, dass unsere gemeinsame Arbeit optimal läuft, Sie irgendwann meine Unterstützung nicht mehr brauchen und sich dann von mir verabschieden mit den Worten ‚vielen Dank (...) ich bin jetzt da, wo ich hinwollte‘, wo sind Sie dann? Wie geht es Ihnen?“ Hintergrund dazu ist,

¹ In dieser Arbeit werden die männlichen Begriffe für Coach/Coachee/Klient verwendet und sollen gleichzeitig alle weiblichen und diversen Personen einschließen.

dass der Klient aktiv über sein erstrebtes Ziel nachdenkt und konkrete Vorstellungen über den erwünschten Zielzustand erlangt.

- II. Frage nach der Zielerreichung: Was hat der Klient bereits getan, um das Ziel zu erreichen oder positiv zu beeinflussen? Und was hat weniger gut funktioniert? (vgl. Prior 2022) Dies dient dazu, die Muster des Gelingens aufzuzeigen und Dinge, die nicht geeignet waren, künftig zu lassen.
- III. Frage nach den positiven Entwicklungen: Was hat „sich zwischen unserem heutigen Telefonat und unserem Gespräch (...) möglicherweise schon Gutes getan?“ (Prior 2022, S.27) Betont wird dabei, dass der Klient zwischen dem Telefonat und der ersten persönlichen Sitzung im Speziellen darauf achten soll, welche positiven Besserungen eintreten. Allein die aktive Aufmerksamkeitsfokussierung auf positive, kleine Entwicklungen, können einen größeren positiven Entwicklungsprozess in Gang bringen.

Die Wirksamkeit dieser drei Fragen VOR einem Coaching (oder Beratungs- oder Therapieprozess) wurden mit wissenschaftlichen Erkenntnissen unterstützt: Bereits Steve de Shazer (1987), später David Lawson (1994) kamen zu der Erkenntnis, dass bereits das alleinige Erfragen (ohne Vorankündigung innerhalb eines Telefonats) nach positiven Veränderungen bezüglich des Themas/Problems innerhalb der ersten Sitzung zeigt, dass bei einem Großteil der Klienten erkennbare Verbesserungen eingetreten sind.

Das Ankündigen dieser Fragen vorab bestärkt die positive Aufmerksamkeitsfokussierung und kann durch die Theorie der Selbstorganisation erklärt werden: „Die meisten Anrufer sind (...) in einem Zustand großer Labilität“ dieser „Zustand benötigt nur einen geringen Impuls, um in eine der möglichen Richtungen bewegt zu werden“ (Prior 2022, S.91).

Darüber hinaus ist die „sich selbst erfüllende Prophezeiung“ bereits seit dem 17. Jahrhundert bekannt und wurde später zum Begriff der *Self fulfilling Prophecy*, welche einen Mechanismus beschreibt der sowohl in positiver als auch negativer Richtung funktioniert (vgl. Prior 2022). Das Lenken von Aufmerksamkeit durch das Ankündigen von einem möglichen Ereignis kann somit unbewusst beeinflusst und gelenkt werden, bis hin zu einem tatsächlichen Eintreten der anfänglichen Prophezeiung. Dementsprechend ist eine positive Erwartungshaltung (des Coaches/Therapeuten und Klienten) durch Anregungen und Einladungen des Coaches essentiell für den Erfolg des Prozesses (ebd.).

3. Innere Haltung als Coach

Im systemischen Coaching ist die innere Haltung des Coaches eines der wichtigsten und tragenden Elemente, ohne die richtige innere Haltung wird es sehr schwierig werden, einen erfolgreichen Coachingprozess zu steuern und zu begleiten. In unserer Ausbildung wurden vor diesem Hintergrund die vier „grundsätzlichen

Lebenseinstellungen sozialer Interaktionen“ (Ausbildungsskript InKonstellation 2024) diskutiert:

- Ich bin nicht OK – du bist OK
- Ich bin nicht OK . du bist nicht OK
- Ich bin OK – du bist nicht OK
- Ich bin OK – du bist OK

Ein Coach sollte stets die letzte dieser Haltungen (beide Parteien sind OK) einnehmen und sich dessen auch immer wieder (aktiv) bewusst sein. Nur dadurch kann ein wertschätzender, auf Augenhöhe basierender Kontakt zwischen Coach und Klient entstehen (ebd.). Sonja Radatz (2023) stellt neben der Wertschätzung des Coachees und seiner Situation, das aktive Zuhören des Coaches sowie die Vermeidung von Ratschlägen als essenziell für die innere, professionelle Haltung eines Systemischen Coaches heraus. Ein Coach sollte immer die Haltung bzw. den Gedanken in sich tragen, dass der Klient die kompetenteste Person für das genannte Thema ist, dass er/sie der Experte ist und bleibt, während dem gesamten Prozess. Außerdem hat es sich als äußerst zielführend erwiesen, dass das bisherige Verhalten des Klienten als absolut kompetenter Lösungsversuch gewertet wird und entsprechend auch vom Coach zu würdigen ist (Zitat Lehrcoach). Der Coach konzentriert sich darauf, den Kontakt zum Klienten zu halten, den Prozess aktiv mit Fragen und Interventionen zu steuern (Radatz, 2023). Dabei spielt auch die Neutralität und die Neugierde des Coaches eine bedeutende Rolle, die nicht nur sprachlich, sondern auch in der Mimik und Gestik im kompletten Prozess gewahrt bzw. gezeigt werden sollen (Ausbildungsskript InKonstellation 2024). Diese besonders wichtige innere Haltung eines jeden Coaches spiegelt auch den *konstruktivistischen Gedanken*^{*2} wieder, worauf systemisches Coaching aufbaut.

4. Ziel- und Auftragsklärung

Um die Ziel- und Auftragsklärung nach einem systemischen Coaching Verständnis durchzuführen, sollten folgende Aspekte beachtet werden.

² Konstruktivismus

„Unter dem Begriff Konstruktivismus werden verschiedene Ansätze aus dem Bereich der Neuropsychologie, der Biologie, der Psychologie, der Soziologie und der Kommunikationswissenschaft zusammengefasst. Er stellt eine der großen gegenwärtigen Theorien dar, die erklären wollen, wie der Mensch etwas erkennen, begreifen, verstehen kann. Auch die Systematische Beratung arbeitet aus der Überzeugung heraus, dass nicht die Dinge an sich, sondern die Bedeutungen, die wir ihnen geben (Konstruktionen), wesentlich dafür sind, wie wir sie erleben. An der Konstruktion lässt sich arbeiten: bisherige Bedeutungsgebungen, die als die einzig mögliche erlebt wurden, können in Frage gestellt werden, andere können zugelassen werden und damit u. U. zu neuen Ansätzen führen.“ (<https://www.in-konstellation.de/glossar/k/konstruktivismus/>)

Eine Zielformulierung sollte immer SMART sein (vgl. Ausbildungsskript InKonstellation 2024; Radatz 2023):

Spezifisch: Was genau soll erreicht werden? Klare inhaltliche Eingrenzung des Ziels.

Messbar: Woran kann man erkennen, dass das Ziel erreicht ist?

Attraktiv / Aktiv: Ist das Ziel unabhängig von anderen erreichbar? Steht die Umsetzung des Ziels unter dem 100%igen Einfluss des Klienten?

Realistisch: Ist das Ziel realistisch erreichbar?

Terminiert: Welchen zeitlichen Rahmen wird gesteckt? Bis wann soll das Ziel erreicht sein?

Zielformulierungen sollen positiv im Präsens formuliert sein, also ein in der Zukunft bereits erreichter, positiver Endzustand. Es soll ein *Hinzu-Ziel* und kein *weg-von-Ziel* sein, d.h. der Zielzustand soll sich auf eine positive Entwicklung fokussieren, ein Zustand, der am liebsten sofort erreicht werden soll (=attraktiv, ansprechend, anziehend). Der Klient kann auch alle Sinneskanäle (VAKOG) verwenden, um sich das Ziel besser vorstellen zu können. Gleichzeitig sollen innere Widerstände gegen die Zielformulierung oder das Zielbild/Metapher aufgedeckt werden: Hat das Ziel die richtige Größe, oder ist es zu klein/groß? Sollte ggf. ein unter- oder übergeordnetes Ziel formuliert werden?

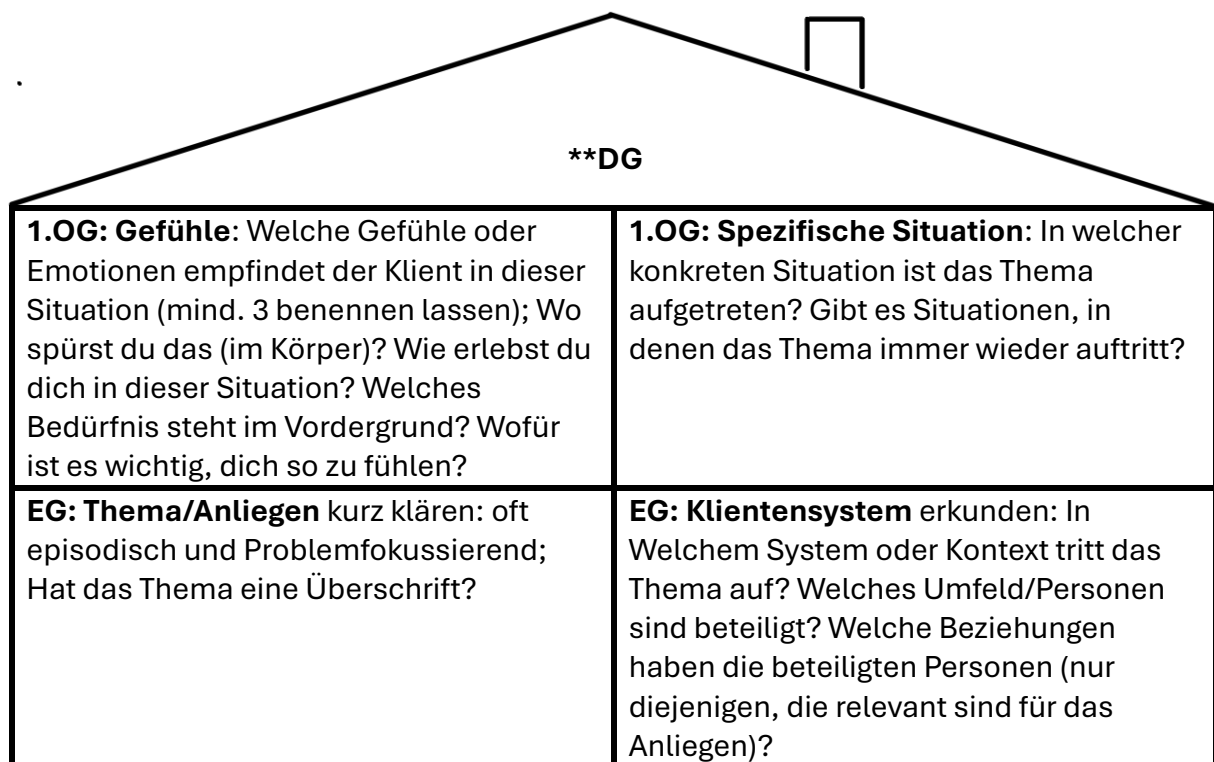
Als besonders effektiv ist die **Skalierungsfrage** nach der erfolgreichen Zielformulierung: Wo steht der Klient auf einer Skala von 1-10 in Bezug auf das formulierte Ziel? (1 trifft überhaupt nicht zu und 10 trifft total zu) Wo möchte der Klient (auf der Skala) gerne hin? Selten sagen Klienten, dass es die 10 sein soll.

In der Auftragsklärung wird der Prozess zusammen mit dem Klienten einmal vorab formal umrissen. Dabei setzen wir nach dem systemischen Verständnis die Bereitschaft voraus, dass der Klient die Verantwortung für die Erreichung seines Ziels übernimmt, während der Coach hierbei zieldienliche Unterstützung durch eine klare Prozesssteuerung anbietet. Der Auftrag an den Coach sollte unbedingt geklärt werden denn: „Kein Coaching ohne Auftrag!“ (Radatz 2023, S.151). Folgende Fragen können zur Auftragsklärung hilfreich sein:

- Was müsste heute, hier und jetzt passieren, damit das Gespräch für dich sinnvoll ist?
- Welche Aufgaben wirst du übernehmen und welche soll ich übernehmen?
- Welche Rahmenbedingungen sollten wir heute beachten?
- Was wünschst du dir von mir, das ich tue, damit das Coaching für dich erfolgreich wird?
- Wie kann ich dich hier, heute in den nächsten 60 Minuten unterstützen, deinem Ziel näher zu kommen?

- Was sollten wir hier, heute tun, damit die nächsten 60 Minuten nützlich für dich waren?

Das Coaching Haus ist eine gute Methode, um die Ziel- und Auftragsklärung sicher zu stellen und beinhaltet die oben genannten Fragen und Gedanken bereits. Sie bietet jedoch durch ihre gute Visualisierung einen Anker für die Prozesssteuerung des Coaches: War ich mit dem Klienten einmal (oder mehrmals) in jedem Raum? Der Vorteil dabei, der Coach kann sich selbst durch das Haus navigieren: Start im EG, weiter im 1.OG bis ins DG. Dies ist für visuelle Personen eine optimale Gedankenstütze.



****Dachgeschoss:**

Zielableitung aus der konkreten Situationsbeschreibung heraus (Anforderungen an die Zielformulierung s.o.

Auftragsklärung: Verantwortungs- und Rollenklärung für den heutigen Prozess.

5. Hypnosystemische Interventionen

Coaching Prozessen leben davon, Dinge, die auf den ersten Blick nicht gleich ersichtlich sind, klarer zu sehen oder erst einmal zu erkennen oder anzuerkennen. Dabei ist es zielfdienlich, unbewusste Prozesse, Muster oder Gedanken aufzudecken.

Die Hypnosystemik ist die Kunst, eine zieldienliche Kooperation zwischen dem bewusst willkürlichen und dem Unwillkürlichen zu erzeugen bzw. herzustellen (Zitat Lehrcoach Dr. Till Neunhöffer).

Der Begriff „hypnosystemisch“ wurde um 1980 von Gunther Schmidt geprägt, der ein Modell charakterisieren wollte, welches systemische Ansätze (in Psychotherapie, Beratung, Coaching) „mit den Modellen der kompetenzaktivierenden Erickson`schen Hypno- und Psychotherapie zu einem konsistenten Integrationskonzept auszubauen“ (Schmidt 2024, S.7). Das zentrale Vorgehen der Hypnotherapie ist es, unbewusste und unwillkürliche Prozesse des Klienten gezielt zu beeinflussen, um die oftmals als äußerst belastend empfundenen Themen konstruktiv aufzulösen zu können (vgl. Schmidt 2024). Der Vorteil von hypnosystemischem Arbeiten (gegenüber traditionellen systemischen Konzepten) ist die Möglichkeit, einzigartig und maßgeschneidert auf den Klienten eingehen zu können, da das Interventionsspektrum wesentlich vielfältiger und flexibler auf den Klienten einwirken kann. (vgl. Schmidt 2024).

5.1 Das Seitenmodell

Im Seitenmodell wird der Anteil des Klienten beleuchtet, der zum aktuellen Thema besonders in den Vordergrund gerückt ist und meist eher negativ vom Klienten betrachtet wird.

Ablauf:

1. Klient schildert das Thema/Problem: wird vom Coach wertschätzend aufgenommen (Haltung; Pacing; Reframing)
2. Wie soll das Zielerleben aussehen? Klient beschreiben lassen.
3. Klient benennt die Seite, die das Problem Verhalten generiert.
4. Coach bittet den Klienten diese Seite in den Raum zu stellen/setzen/legen: Wo ist/steht sie? Wie groß ist sie? Wie alt? Wie sieht sie aus? Farbe? Welche Blickrichtung hat sie, falls überhaupt?
5. Welche Fähigkeit, welches Bedürfnis hat diese Seite? Welches Ziel verfolgt sie mit welchem Verhalten? Was möchte diese Seite erreichen? (Hier erkennt meist der Klient, dass diese Problem-Seite eigentlich für ihn gute Ziele verfolgt – ganz nach dem Konstruktivismus – eine gute Absicht inne hat.)
6. Dadurch wird automatisch auch eine Gegenseite/ein Gegenspieler sichtbar: der Coach fragt nach dem gegenseitigen Verständnis der beiden Seiten: was braucht die eine, was braucht die andere Seite von der jeweils anderen Seite?
7. Hier kommt die Steuerinstanz in Einsatz: wie kann der *innere Dirigent* des Klienten diese beiden Seiten in ein besseres Gleichgewicht bringen bzw. je nach Situation auch anders agieren lassen.
8. Bezogen auf die beschriebene Problem-Situation des Klienten kann nun in Zusammenarbeit mit dem *inneren Dirigenten* für die definierte Seite eine neue Rolle zugewiesen werden: Beispielsweise darf die Perfektionismus-Seite dann

leiser sein, sich gemütlich in einen Sessel Setzen und mal durch atmen, wenn da Pareto-Prinzip zum fast gleichen Ziel führt.

9. Wichtig beim Seiten-Model ist es, zum Schluss, die anfängliche Seite wieder in den Körper zurückzuholen, da diese ja kurzzeitig in den Raum gestellt wurde. Dieser Schritt ist besonders wichtig, da dies ein wichtiger Anteil des Klienten ist, der unbedingt wieder „zurück in den Körper“ soll, damit der Klient wieder „vollständig“ ist.

5.2 Problemerleben umkehren: Problemlösungsgymnastik

Wenn eine Situation als Problem erlebt wird, ist es nicht die Situation/das Phänomen, das das Problem erzeugt, sondern die Beziehung (meist negativ behaftet): Kein Phänomen ist ein Problem, sondern die Beziehung dazu macht es zu einem.

Bei immer wiederkehrenden Problemsituationen, in denen der Klient dasselbe Denkmuster und anschließendes Verhalten oder Fühlen beschreibt, kann die kurze, wirkungsvolle Problemlösungsgymnastik eine gute Intervention darstellen.

Ablauf:

1. Um die Methode der Problemlösungsgymnastik nutzen zu wollen, ist es wichtig, eine Trigger-Situation des Klienten zu definieren. Also eine Situation, die immer wieder auftritt, in welcher sich der Klient dann machtlos/überfordert beschreibt und das negative Gedankenkarussell losgetreten wird. Bsp. Immer wenn mein Sohn in der Öffentlichkeit einen Wutanfall hat, spüre ich die Blicke anderer Eltern und älterer Menschen wie Stiche am ganzen Körper und mein Stresslevel steigt rasant.
2. Der Klient wird aufgefordert, sein Problem-Erleben zu modellieren. Wie fühlst du dich in so einer Situation? Sitzt, liegst oder stehst du? Wo sind die Arme und Beine? Wie ist der Gesichtsausdruck? Wie ist die Stimme? Wohin geht der Blick? Wie alt bist du? Der Klient wird aufgefordert einmal *reinzuspüren*, in diese negative Situation, jedoch nur kurz, da dies auch belastend für den Klienten sein kann.
3. Dann wird der Klient gefragt, wie sein positives Lösungserleben aussehen könnte. Wie würdest du dich gerne fühlen? Wie würde das aussehen? Wie stehst/sitzt/liegst du? Wo sind die Arme und Beine, was macht der Kopf? Wie ist der Blick? Wie ist die Stimme? Alter?
4. Der Klient wird aufgefordert sich das modellierte Problem-Erleben und das modellierte Lösungs-Erleben einzuprägen. Dann soll er nochmal eigenständig, in die Problem Haltung (Mimik/Gestik etc.) und nach einigen Sekunden des *Halte*ns sofort in die Lösungs-Haltung gehen und wieder einige Sekunden in dieser Haltung verweilen.

5. Der Coach kann dem Klienten nun wie eine Art Rezept geben: Diese Abfolge bestmöglich 3x am Tag mehrere Wiederholungen (mind. 5) über mehrere Wochen. Danach kann der Klient reflektieren, wie die anfangs beschriebene Situation erlebt wird. Ob es Veränderungen in der Wahrnehmung und Fühlen oder Denken gab.

5.3 Die Macht der Bilder: Metaphern Arbeit

Im systemischen Coaching können bildliche Impulse und Metaphern eine große Wirkung haben und den Klienten im Prozess unterstützen, unbewusste Assoziationen deutlich zu machen und daraus Lösungsmöglichkeiten ableiten.

Vorgehen beim Coaching mit Metaphern:

1. Die Situation des Problem Erlebens wird vom Klienten beschrieben. Der Coach hört aktiv zu, nutzt reframing (auch um das Beschriebene genau zu verstehen) und fragt nach möglichen Bildern, die beim Erzählen im Kopf des Klienten entstehen.
2. Der Coach lädt den Klienten dazu ein, eine Art Problem Metapher entwickeln zu lassen. Welche Bilder, Farben, Formen, Gerüche, Geschmack oder Geräusche (VAKOG Elemente) nimmt der Klient wahr, wenn er an die Problem-Situation denkt. Was noch? Was noch?
3. Wenn die so genannten Problem-Metapher entwickelt wurde, wird der Klient dazu eingeladen, diese Metapher (Bild o.ä.) umzubauen. Es soll eine für den Klienten attraktive Metapher (Bild) entstehen, welches jedoch die gleiche Situation beschreibt, allerdings positiv. Sollte es dem Klienten nicht gelingen, die Problem-Metapher (bspw. ein Gewitter Bild) umzuwandeln, in diesem Fall in ein schön-Wetter-Frühlingsbild, kann der Coach auch nach einem ganz anderen Bild fragen, welches die Situation in einem attraktiven Bild beschreiben könnte. Manchmal fällt es Klienten schwer, die negative Metapher einfach umzubauen und attraktiv zu gestalten, da hilft die Veränderung der Aufmerksamkeit auf ein anderes positives Bild (bspw. statt dem Frühlingsbild, ein ruhig daliegender See oder eine schlafende Katzenfamilie).
4. Im nächsten Schritt werden die Elemente der attraktiven Metapher auf die reale Situation übertragen. Was kann der Klient ableiten aus dem Bild? Welche Bedürfnisse werden sichtbar? Welche Ressourcen sind vorhanden? Was ist der Unterschied zum vorherigen Bild? Die Unterschiedsbildung und daraus aktivierende Aufmerksamkeitsfokussierung ist ein wichtiges Element in der hypnosystemischen Arbeit. Welcher Anker könnte der Klient setzen: Leitsatz, Geste, farbiges Muster o.ä.?

Der Klient nimmt dieses positiv belegte Bild, welches mit der anfangs problembehafteten Beschreibung verknüpft wurde *mit nach Hause*. Oft geschehen

Verarbeitungs- und Verankerungsprozess auch nach dem eigentlichen Coachingprozess: Der Klient gewinnt Erkenntnisse darüber, dass er der ursprünglichen Situation anders (Unterschiedsbildung) begegnen kann.

5.4 Etablierte Kompetenzen nutzen: Muster des Gelingens

„Problem talking creates problems, Solution talking creates solutions“ (Radatz 2023, S.69) oder auch „Energy flows where attention goes“ (Zitat Lehrcoach). Beide Zitate beschreiben, wie wichtig die Aufmerksamkeitsfokussierung ist in Bezug auf die Betrachtung oder Bewältigung von Problemen. In diesem Zusammenhang können die *Muster des Gelingens* anknüpfen, die den Fokus auf vorhandene Kompetenzen richten, die bereits im Klienten etabliert sind.

Vorgehen:

1. Der Klient schildert sein Problem, erhält Wertschätzung durch den Coach.
2. Der Coach lädt den Klienten dazu ein, ein Zukunftsbild zu erzeugen, so, wie er es gerne hätte.
3. Anschließend fragt der Coach: Was hat in einer ähnlichen Situation bereits gut funktioniert?
4. Welchen Unterschied gibt es zwischen der beschriebenen Situation und dem Zukunftsbild? Welches Bedürfnis steht hinter dem Zukunftsbild, das bedient werden soll?
5. Welchen ersten kleinen Schritt (ein µm) könnte unter Umständen hier sinnvoll sein?

Bei der Anwendung der *Muster des Gelingens* können sämtliche Elemente des hypnosystemischen Coaching Moduls (aber auch aus anderen Modulen) einfließen wie z.B.:

- Hypothetische Fragen: Regen zum Gedankenexperiment an und aktivieren unbewusste/unwillkürliche Prozesse. Antworten auf hypothetische Fragen fallen Klienten teilweise leichter, da es zu einer im Konjunktiv formulierte Ersatzlösung kommt. Es kann als eine Art Gedanken-Test gesehen werden, in Gedanken bestimmte Schritte zu einer möglichen Lösung auszuprobieren (vgl. Radatz 2023). Hypothetische fragen beginnen immer mit „Stell dir vor, ...“ oder „Mal angenommen, rein hypothetisch...“. Sie erlauben dem Klienten, sich wünschenswerte Lösungen vorzustellen, die Machbarkeit von Lösungen auszuloten und gedankliches Probehandeln (vgl. Radatz 2023).
- Embodiment: Der Coach bietet bspw. eine Atemübung an oder eine Methode, in dem der Klient den gesamten Raum nutzen kann. Der Körper soll aktiviert aber vor allem vom Klienten wahrgenommen werden. Je mehr ein Klient seinen Körper spürt und wahrnimmt, desto leichter können unbewusst, unwillkürliche Impulse wahrgenommen werden.

- Einstreutechnik: Diese kann der Coach aktiv nutzen, um Aspekte zu betonen oder die Aufmerksamkeit des Klienten zu fokussieren. Dies geschieht durch Betonungen, wiederholen einzelner Wörter oder Gesten um unwillkürlich, unbewusste Aspekte dem Klienten sichtbar zu machen.
- Priming: Durch priming (abgeleitet von engl. Zündung) wird die Aufmerksamkeitsfokussierung beschrieben und ein Reiz-Reaktions-Muster ausgelöst (vgl. Schmidt 2024). Durch den Coach wird ein Hinweisreiz gegeben, der die Aufmerksamkeit des Klienten auf einen bestimmten Aspekt richtet. Dieser Reiz kann Gedächtnisinhalte und neuronale Muster aktivieren worauf der Klient sein Denken und Handeln anders bewertet und ggf. sein Verhalten anpasst. Ob dieses veränderte Verhalten zielfähig ist, muss zudem noch geprüft werden.
- Metaphern (siehe Metaphern Arbeit)

6. Abschluss einer Coaching Sitzung

Der Abschluss Prozess im Coaching ist ebenso essenziell, wie die vorherigen Schritte. Hier wird der Bogen zum Anliegen und der Zielsetzung gespannt und gleichzeitig dafür gesorgt, dass der Prozess *rund* wird. Dazugehört vor allem auch, die erarbeiteten nächsten Schritte konkret zu planen. Wann, wie, wo hat der Klient zeitnah die Möglichkeit Dinge umzusetzen. Die 72h Regel dazu besagt, dass je früher der Klient eine Maßnahme umsetzt, desto wahrscheinlicher wird es, dass er weiterhin auch an dem Thema arbeiten wird. Sonja Radatz formulierte dazu, dass wohlformulierte Maßnahmen aus fünf Teilen bestehen: „1. Wer 2. Macht was (ganz konkret und spezifisch) 3. Bis wann /ab wann (genaue Daten, Zeiten) 4. zur Erreichung welcher Ergebnisse 5. Und wer wird wann kontrollieren, ob die geplanten Ergebnisse auch jeweils erreicht wurden.“ (Radatz 2023, S.165). Je konkreter die Maßnahmen, umso wahrscheinlicher wird der Klient daran arbeiten bzw. diese umsetzen. Außerdem ist es wichtig, in diesem Schritt auch etwaige Hürden herauszuarbeiten, um Stolpersteine bewusst zu machen und ihnen vorzubeugen.

Der Abschluss ermöglicht es dem Klienten, wieder in das Hier und Jetzt zurückzukommen. Gleichzeitig können auch Abschlussfragen gestellt werden, um den Prozess zu reflektieren aber auch den Blick auf das zukünftige zu richten: „Brauchst du noch etwas von mir?“ oder „Wie gehst du heute hier raus?“ oder Wie hast du den Prozess empfunden? Was war leicht und was schwer?“ oder „Was hat für dich besonders zur Lösung des Problems beigetragen?“ oder „Was soll beim nächsten Prozess gleichbleiben und was soll sich ändern?“ (vgl. Radatz 2023)

Bevor sich der Coach wertschätzend und dankend vom Klienten verabschiedet, sollten sich beide über das weitere Vorgehen einig sein. Gibt es bereits einen neuen Termin, soll es überhaupt einen geben?

Nach der Verabschiedung sollte sich der Coach min 30min Zeit lassen, um den Prozess zu reflektieren und nachzubereiten. Dabei werden Notizen gemacht, Gedanken geordnet und die Rechnung geschrieben. Evtl. kann auch ein Embodiment Ritual helfen, sich auch wieder besser mit dem eigenen Körper und der Umwelt in Einklang zu bringen. Hier gilt wie im gesamten Prozess: Alles, was zielführend ist, sollte getan werden und hilft!

7. Fazit

Diese Ausführungen zu einzelnen Elementen einer Coaching Sitzung basieren grundlegend auf den Präferenzen der Autorin. Coaching Prozess sind sehr individuell und keine Sitzung gleicht einer anderen. Dennoch sollten diese Ausführungen dazu dienen, den Fokus auf das Wesentliche und wirksame innerhalb einer Sitzung zu lenken und kann somit als eine Art individueller Coaching Methodenkoffer mit dem Schwerpunkt der Hypnosystemik verstanden werden.

Literaturverzeichnis

- InKonstellation. (2024). *Ausbildungsskript* [Unveröffentlichtes Manuskript].
- Prior, M. (2022). *Beratung und Therapie optimal vorbereiten*. Carl-Auer Verlag.
- Prohaska, S. (2013). *Coaching in der Praxis*. Junfermann.
- Radatz, S. (2023). *Beratung ohne Ratschlag: Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen*. Literatur-vsm.
- Schmidt, G. (2024). *Einführung in die hypnosystemische Therapie und Beratung*. Carl-Auer Verlag.
- Schulz von Thun, F. (2008). *Miteinander reden: Das innere Team*. Rowohlt Verlag.