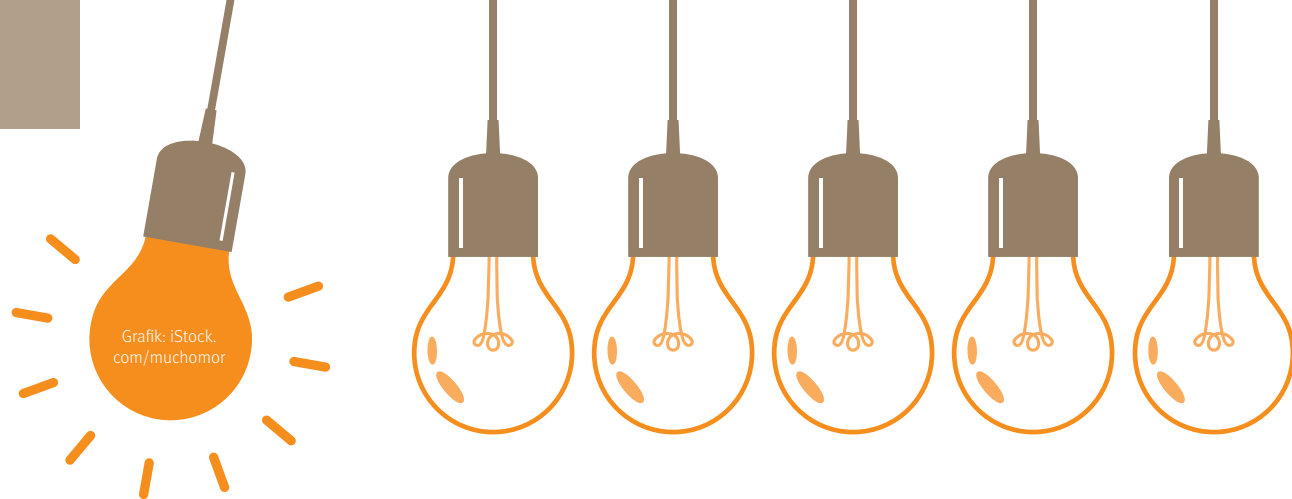




DENKIMPULS

Wenn der Coachee nicht will

Manchmal scheitert Coaching nicht an der falschen Frage oder Methode, sondern am fehlenden Willen zur Veränderung aufseiten des Coachees. Coach Horst Lempart beschreibt, wie sich diese Dynamik anfühlt, warum der Reflex, es trotzdem mit immer mehr Einsatz zu versuchen, in die Irre führt und was stattdessen hilft.

„Das hab' ich alles schon probiert.“ Ein Satz, den Coachees gerne sagen und der sich auch im Repertoire vieler Coaches findet, wenn sie am Ende ihres Veränderungslateins angekommen sind. Stellen Sie sich vor, ein Coachee sitzt Ihnen gegenüber: freundlich, offen, reflektiert. Nickt an den richtigen Stellen. Sagt kluge Dinge wie: „Ja, da muss ich wirklich ran.“ Und Sie denken: „Super, das wird ein guter Prozess.“ Wird es aber nicht.

Denn zwischen „darüber reden“ und „wirklich etwas verändern“ liegt ein tiefer, dunkler Abgrund. Und der Coachee hat sich dazu entschieden, sich dort gemüt-

lich einzurichten – mit einer Tasse Kaffee, einem Schokotäfelchen und einer stabilen Ausrede. Und Sie als Coach? Sie stehen am Rande des Abgrunds, winken und rufen: „Kommen Sie rüber, ich habe hier tolle Methoden!“

Die meisten Coachees sagen nicht: „Ich will mich nicht verändern.“ Das wäre ja ehrlich. Und unbequem. Stattdessen zeigen sie Einsicht ohne Konsequenz und wirken motiviert, ohne Handlungen folgen zu lassen. Genau hier wird es für den Coach gefährlich. Denn jetzt springt der innere Helfer an: Der Coach erklärt, fragt, spiegelt, konfrontiert. Er holt die nächste Methode aus dem Werkzeugkoffer – wie ein Zauberer, der hofft, dass „dieser eine Trick“ endlich wirkt. Und während er immer mehr tut, passiert beim Coachee ... nichts. Oder noch schlimmer: Er lehnt sich zurück und denkt: „Gut, dass sich

hier wenigstens einer anstrengt.“ Doch wenn der Coach mehr arbeitet als sein Coachee, läuft etwas gewaltig in die falsche Richtung.

Der Preis der Veränderung

Wenn der Coachee nicht will, dann will er nicht. Punkt. Und nein, das liegt nicht daran, dass der Coach noch nicht die richtige Frage gestellt oder die perfekte Intervention angewendet hat. Es liegt daran, dass Veränderung einen Preis hat. Und der Coachee hat entschieden: „Zu teuer.“

Was jetzt? Aufhören? Ja. Zumindest mit dem falschen Spiel. Zum Beispiel kann man sagen: „Ich habe den Eindruck, dass Sie im Moment keinen echten Veränderungswunsch haben. Und das ist völlig in Ordnung, denn Veränderung ist immer eine Kosten-Nutzen-Rechnung. Die Frage ist nur: Wofür nutzen wir dann unsere gemeinsame Zeit? Was ist mein Auftrag?“

Das ist kein Abbruch, sondern ein Angebot zur Ehrlichkeit. Coaches sind nicht dafür da, Menschen gegen ihren Willen zu verändern. Sie sind auch nicht dafür da, aus jedem Gespräch einen „erfolgreichen Prozess“ zu machen. Manchmal besteht gute Coachingarbeit schlicht darin, nichts zu bewegen. Weil Bewegung gerade nicht dran ist. Oder weil sie nicht gewollt ist. Die eigentliche Kunst ist nämlich nicht, jeden Coachee voranzubringen, sondern zu erkennen, wann man aufhören sollte, es zu versuchen.

Horst Lempart

.....

Der Autor: Horst Lempart ist Coach, Supervisor, Autor und Speaker mit eigener Praxis in Koblenz. Er bezeichnet sich selbst als „Der Persönlichkeitsstörer“. Zu seinen Kernthemen gehören: Persönlichkeitsentwicklung, Selbststeuerung und Wandel gestalten. Kontakt: horstlempart.de