

## **Interview mit einem Coach**

### **Unterstützung im Coaching mit dem Key4you®-Persönlichkeitsschlüssel**

#### **Wie setze ich im Coaching den Key4you®-Persönlichkeitsschlüssel ein?**

Im Coaching erhält der Klient/Coachee eine Unterstützung bei seinem Weg zur Lösung oder Klärung seines Themas. Zu Beginn der Begleitphase findet der Zugang durch das Erstellen und Auswerten des Key4you®-Persönlichkeitsschlüssels statt. Mithilfe des ausgewerteten Persönlichkeitsschlüssels bekommt der Klient/Coachee einen leichteren Zugang zu sich selbst und bekommt möglicherweise einen neuen Impuls zur Klärung. Durch systemisches Fragen und Zuhören bekomme ich einen Einblick und erfahre, wo genau der Schuh drückt.

#### **Wie gehen Sie als Coach mit dem Klienten/Coachee um?**

Bevor der Klient/Coachee überhaupt in das Coaching kommt, nehme ich vorab telefonisch den Kontakt auf. Dabei besprechen wir, was der Klient/Coachee erwartet und wie ich dabei helfen kann. In manchen Fällen ist die Erwartungshaltung zu groß und eine Enttäuschung vorprogrammiert. Dies möchte ich anfangs ausschließen und mit offenen Karten spielen. Nachdem alles Wichtige besprochen wurde, bekommt der Klient/Coachee die Zugangsdaten für den webbasierten Key4you®-Persönlichkeitsschlüssel per Mail zugesendet.

#### **Wie setzen Sie im Coaching den key4you®-Persönlichkeitsschlüssel ein?**

Der Klient/Coachee bringt in der Regel einen bunten Strauß an Themen mit, die schon lange in seinem Innern vor sich herschlummern. Meist sieht der Klient/Coachee nur die momentane Situation und versucht diese durch ein Coaching schnell zu beheben. Deswegen nehme ich die erste Analyse sehr ausführlich und mit dem key4you®-Schlüssel vor. Der Klient/Coachee bekommt dadurch möglicherweise einen anderen Fokus auf sich und nimmt sich selbst wahr. Diese erste Phase soll dem Klient/Coachee einen offenen Einstieg in das Coaching ermöglichen.

In der zweiten Phase suchen wir nach dem zentralen Thema des Klienten/Coachee und formulieren zum gegenwärtigen Thema die Frage aus. Ab diesem Zeitpunkt beginnt der Einstieg in das Coaching.

Sieht der Klient/Coachee ab hier schon ein Licht im Dunkeln?

Nein, ab hier beginnt der Klient/Coachee seine Reise zu seinem Thema. Die vorher ausformulierte Frage steht ab jetzt für den weiteren Verlauf im Fokus „wer es eilig hat, soll erst mal langsam anfangen“ (R. Cohn).

Die Auseinandersetzung zwischen Innen – Außenwelt kann anfangs eher anstrengend sein und braucht Zeit zum Wachsen.

#### **Was soll sich durch das Coaching ändern?**

Eine sehr gute Frage. Eher wird danach gefragt, wie schnell können Sie mich wieder in die Spur bringen. In unserer modernen Leistungsgesellschaft gibt sich mancher dem Glauben hin, perfekt funktionieren zu müssen. Wenn es mal nicht so klappt, erwarte ich Techniken und Tools von einem Profi. Mit der Folge von unterschiedlichen Auswirkungen wie Burn out, Alkohol oder sonstiger Rauschmittel. Die Abgabe des Themas an einen Außenstehenden nach dem Motto „So, jetzt machen Sie mal..“ sieht manch einer als bequeme Art an, um sich nicht selbst auf den holperigen Weg zu machen. Der ja ohnehin durch den Coach begleitet wird.

### **Wenden Sie nur den key4you®-Schlüssel an oder auch andere Methoden?**

Bei den ersten Terminen konzentriert sich der Klient/Coachee auf sein Persönlichkeitsprofil. Es soll ihm bei der Umsetzung seines Themas unterstützen. Das Persönlichkeitsprofil basiert auf dem Riemann-Thomann-Modell. Wenn sich der Klient/Coachee im Modell wiedergefunden hat und bereit ist, wende ich die nächste Methode nach Schulz von Thun an: das Innere-Team. Diesen inneren Stimmen gebe ich eine Gestalt und lasse sie in Aktion treten. Der Klient/Coachee überlässt die Bühne den ausgegrenzten, ungehörten und Stammspielern. Dabei entdecken wir, so manch anderes Team-Mitglied, das für manche Verwirrung im Innern des Klienten/Coachee gesorgt hat und nun in der Klärung zu Wort kommen darf.

### **Macht eine Mischung aus verschiedenen Methoden/Modellen einen Sinn?**

Oh ja. Stellen Sie sich vor, in einem Schloss ist eine Schatzkiste. In dieser Schatzkiste sind all Ihre Talente und Ideen verborgen. Um das Schloss herum ist ein tiefer Graben. Darin dümpeln alte vergorene Ziele, unausgesprochene Wünsche und allerhand Unrat, der sich im Laufe der Zeit angesammelt hat. Nun stehen Sie vor der Aufgabe, in das Schloss zu kommen. Es gibt keine Brücke oder Verbindung dorthin. Um dort rüber zu kommen, werden Sie nicht bei einer Methode bleiben.

Genauso ist es im Coaching. Durch die Anwendung unterschiedlicher Methoden und Modelle findet auch der Klient/Coachee zu seiner persönlichen Brücke, die es ihm ermöglicht an die innere Schatzkiste zu gelangen. Durch Visualisieren unterstütze ich den Klient/Coachee während der Findungsphase. Entweder auf einem Flip-Chart oder ein Blatt Papier oder mit Gegenständen.

Wenn der Klient/Coachee freiwillig so weit ist, auch mit der - Drei Stühle Perspektive -.

### **Das Innere Team. Was ist das?**

Lassen Sie mich es so erklären: Sie sitzen in einem Restaurant und lesen die Speisekarte. Sie haben keinen allzu großen Hunger. Sie finden in der Speisekarte ein Gericht, das Sie schon seit Längerem nicht mehr gegessen haben. Sie stellen sich nun die Frage: Soll ich mir jetzt die Portion gönnen, obwohl ich keinen großen Hunger habe? In Ihrem Inneren beginnt ein Konflikt heraufzukommen. Eine Stimme sagt „Ja freili, lang zu, auch wenn`st die Hälfte nicht schaffst. Schau nicht aufs Geld, is` Wurscht“ und eine Gegenstimme, die sich vehement dagegen stemmt „ja sag mal spinnst du? Schau mal an dir herunter! Wo soll die Portion noch hin? Ohnehin wolltest du nur eine Kleinigkeit essen“.

Wenn Sie diesen inneren Konflikt nach außen übertragen und auf eine Bühne bringen, stehen Sie schon mitten in der Klärung mit dem Innere Team. Es werden sich nach und nach noch weitere Team-Mitglieder melden. Durch Visualisieren bekommen ihre inneren Team-Mitglieder eine Stimme und eine Gestalt. Selbst Skeptiker und „ich-kann-nicht-malen“ Ausrufer kommen auf ihre Kosten und finden so eine leichtere Orientierung in der Konfliktführung.

Letztlich sind alle Methoden und Modelle nur Brücken, um dem Klient/Coachee bei seinem Übergang in die Klärung, zu unterstützen. Gehen muss er den Weg selbst. Doch wenn der Klient/Coachee seinen Weg beschreitet, wird sich sein Thema auch klären lassen.

**Zum Autor:** Werner Gasser-Grape ist Inhaber von KUBIS-Vertriebsmarketingseminare, München, die mit Trainings und Business-Coaching Vertriebsmitarbeiter und Verkäufer unterstützt. [www.kubis-service.de](http://www.kubis-service.de) [wgassergrape@kubis-service.de](mailto:wgassergrape@kubis-service.de)