

Transkript der ersten Telefoncoaching-Sitzung (A1) 26.06. 2012

1
2
3 C.: Ja, hallo! Da sind Sie! Wunderbar. Hören Sie mich?
4 K.: Ja, ich höre!
5 C.: Wunderbar. Das ist eine gute Verbindung.
6 K.: Hm, hm.
7 C.: Ich wiederhole noch einmal eben, was ich gerade gesagt habe. Nämlich, dass jetzt von
8 unserem Gespräch eine Aufnahme gemacht wird.
9 K.: Hm, hm!
10 C.: Und dass ich diese Aufnahme an eine Person in meinem Forschungskreis weitergebe.
11 K.: Hm, hm.
12 C.: Und diese Person wird sie dann kontaktieren, um mit ihnen ein kurzes
13 Telefoninterview zu machen, wie Sie das Gespräch so erlebt haben. Sind Sie damit
14 einverstanden?
15 K.: Hm, hm. Ja, gut
16 C.: Gut! Wunderbar! Dann starten wir jetzt.
17 K.: Hm, hm.
18 C.: Sie haben ein Thema, ein berufliches Ziel, das Ihnen wichtig ist und ...
19 K.: Hm, hm.
20 C.: darüber würden wir jetzt sprechen, - in der heutigen Sitzung, auch in den beiden
21 folgenden. Meine Aufgabe ist es, Sie dabei zu unterstützen, dieses Ziel besonders gut
22 zu erreichen.
23 K.: Hm, hm.
24 C.: So. Und dieses Thema muss einen Namen kriegen. Wenn Sie mal auf die Plattform
25 gehen. Neben „Mein Profil“ ist „VZC“, das ist das Kürzel für Virtuelles-
26 Zielerreichungs-Coaching.
27 K.: Ja.
28 C.: Da klicken Sie mal bitte drauf.
29 K.: Hm, hm.
30 C.: Und dann sehen Sie den Schriftzug „Neues Coaching beginnen“.
31 K.: Hm, hm.
32 C.: Klicken Sie auch drauf. Das ist ein Textfeld.
33 K.: Ja.
34 C.: Da soll irgendwas eingegeben werden, da reden wir jetzt mal kurz drüber.
35 K.: Hm, hm.
36 C.: Worum geht es, was ist das Ziel?
37 K.: Ja! Es geht eigentlich um ein Nachfolgethema. Ich bin ja Studienleiter in einer
38 Ausbildung. Und da sind wir im Moment zu Dritt. Meine Kollegen, die werden im
39 nächsten Jahr ausscheiden, aus Altersgründen.
40 C.: Ja.
41 K.: Es geht jetzt um die Nachfolge einerseits. Um meine Position und meine Rolle in
42 diesem ganzen Prozess drin.
43 C.: Hm, hm.
44 K.: Also, es ist eigentlich die ... Ja, so die, man könnte auch sagen, von einem Junior-
45 Partner. Also, ich bin da so reingerutscht in ein ganz altes Tandem.
46 C.: Ja.
47 K.: Und jetzt geht es darum das zu übernehmen und auch zu gestalten.
48 C.: Ja, wie sollen wir das Thema nennen? Was schlagen Sie vor?
49 K.: Ja, ich ... Eigentlich „Nachfolge in der Ausbildungsleitung“, so etwas.
50 C.: Ja, schreiben Sie es rein.
51

52 **[Der Klient gibt dem Coaching-Dokument einen Namen]**

- 53 K.: Hm, hm! (40 sek. Pause, tippt am PC)
- 54 C.: Ok! Ich kann das hier sehen: „Nachfolge in der Ausbildungsleitung“. Ok, gut! Und
55 jetzt sehen Sie so grüne Felder und da drüber ist ein neues Datum anzulegen. Wenn
56 Sie da mal bitte drauf gehen. Da springt automatisch das Datum von heute rein. Und
57 dann speichern Sie bitte.
- 58 K.: Ja, ok.
- 59 C.: Ja. Jetzt sprechen wir noch einmal ein bisschen genauer über das Ziel. Sie haben das
60 eben so umrissen, um was es geht.
- 61 K.: Hm, hm.
- 62 C.: Was soll sich verändert haben in drei, sechs, neun, zwölf Monaten. Ich weiß nicht wie
63 der Zeithorizont ist.
- 64 K.: Ja ... Zeithorizont wäre so schon zwölf Monate, ...
- 65 C.: Ja.
- 66 K.: Wobei es sich da eigentlich schon, ich denke schon in drei Monaten, wird sich schon
67 einiges verändern.
- 68 C.: Was soll sich verändert haben?
- 69 K.: Also ... Ich möchte mich anders (4 sek. Pause) einbringen in diese ... Also wir haben
70 die operativen Studienleitungssitzungen und ich möchte mich da anders einbringen
71 und entsprechend natürlich auch anders wahrgenommen werden.
- 72 C.: Hm! Von wem?
- 73 K.: Von diesen zwei Kollegen.
- 74 C.: Ich dachte, die scheiden aus?
- 75 K.: Ja natürlich, aber jetzt in diesem Prozess. Es ist so, dass die zwei eigentlich die
76 Ausbildung geprägt haben.
- 77 C.: Ach, es geht um die Über- Über-, Über ...
- 78 K.: Ja, genau. Den Übergang ...
- 79 C.: Die Stafettenübergabe.
- 80 K.: Den Übergang und, und da geht's ja eigentlich um den Respekt vor dem, was die
81 erarbeitet haben. Das ist auf einem sehr hohen Qualitätsniveau. Und andererseits
82 natürlich auch um zu zeigen, dass ich der bin, der ja auch wieder neue Ideen hat.
- 83 C.: Hm.
- 84 K.: Der auch gestaltend eingreifen will. Und das macht mir im Moment Schwierigkeiten,
85 weil ich vor lauter Respekt vor dem, was die erreicht haben ...
- 86 C.: Hm.
- 87 K.: ... nie meine eigene Themen oder das, was ich selbst habe, einbringen kann.
- 88 C.: Darf ich kurz mal fragen: Welche Organisationsform, rechtliche Organisationsform
89 haben Sie da?
- 90 K.: Also wir haben zwei Trägerorganisationen und sind ... im Mandat von denen
91 beauftragt, diese Ausbildung durchzuführen. Wir sind alle drei selbstständig. Also es
92 ist niemand angestellt von den dreien.
- 93 C.: Ja.
- 94 K.: Von diesen dreien gibt's eine Leiterin. Das ist die Leiterin der Ausbildung und dann
95 sind wir zwei, die Studienleiter.
- 96 C.: Ja.
- 97 K.: Also so ist es hierarchisch gegliedert.
- 98 C.: Ist das eine, eine wirtschaftliche Organisation? Müssen da Gewinne erzielt werden
99 oder ist es ...
- 100 K.: Nein.
- 101 C.: Nein.

102 K.: Non profit. Also es ...
 103 C.: Non profit.
 104 K.: Ja.
 105 C.: Ja. Aber es muss Geld eingespielt werden, um zu überleben?
 106 K.: Genau. Also wir müssen eine schwarze Null schreiben am Schluss, ja.
 107 C.: Ok, gut. Ok. Und ist das an irgendeine Institution gebunden? An eine Partei, an 'ne
 108 Kirche oder so etwas?
 109 K.: Nein, es ist ...
 110 C.: Auch nicht?
 111 K.: Nein, also es ist eine akademische Einrichtung auf der einen Seite ...
 112 C.: Ach so, 'ne akademische Einrichtung ist im Hintergrund!
 113 K.: Ja-
 114 C.: Dann weiß ich Bescheid-
 115 K.: Genau!
 116 C.: Nur dass ich so ein Gefühl dafür bekomme ...
 117 K.: Ja, ja klar.
 118 C.: um was es so geht. Es geht um eine Beratungsausbildung
 119 K.: Genau.
 120 K.: Wir bilden Beraterinnen und Berater aus.
 121 C.: Ist denn schon klar, wie lange diese Übergangsphase, dieser Stafettenübergang, diese
 122 Phase sein wird.
 123 K.: Also jetzt im Moment heißt es, dass es noch ein Jahr geht. Als ich angefangen habe
 124 war das noch nicht so klar. Ich bin vor zwei Jahren so schrittweise eingetreten in die
 125 Firma...
 126 C.: Ja, ja.
 127 K.: war dann Studienleitung. Und da war an sich die Rede von zwei Jahren und man hat
 128 dann verschiedene ... Es sind bereits zwei Leute, die in der engeren Wahl waren für
 129 die Nachfolge und die sind dann aus verschiedenen Gründen wieder ...
 130 C.: Hm.
 131 K.: ausgeschieden.
 132 C.: Ja.
 133 K.: Und jetzt scheint es, dass das definitiv für nächstes Jahr ist. Wir wissen aber noch
 134 nicht, wer genau jetzt in diese Nachfolge reinkommt.
 135 C.: Ja. Und diese Organisation, also diese Ausbildungsorganisation ... kann man das so
 136 sagen?
 137 K.: Sie meinen unsere Träger?
 138 C.: Also Sie, Sie drei. Sie drei.
 139 K.: Aha! Wir würden die Studienleitung sagen, ja.
 140 C.: Also die Studienleitung. Hat die einen Auftrag von dem Träger?
 141 K.: Für die Nachfolge? Hier, also für diese Suche?
 142 C.: Also Sie als Dritt... das Trio sozusagen, ja.
 143 K.: Ja. Also wir organisieren eigentlich. Wir haben die ganze operative Leitung unter uns.
 144 Also das heißt ... die inhaltliche Gestaltung unseres Studiengangs, die Aufnahme von
 145 Studierenden, die Beurteilung von Diplomarbeiten, Nachbearbeiten, solche Sachen ...
 146 C.: Ja.
 147 K.: das machen wir.
 148 C.: Also die akademische Einrichtung ist sozusagen der Auftraggeber.
 149 K.: Ja.
 150 C.: Kann man das so sagen?
 151 K.: Ja, also es sind eben zwei Institutionen, aber das spielt jetzt eigentlich hier keine
 152 direkte Rolle.

153 C.: Ja.
154 K.: Aber wir sind nicht angestellt bei dieser akademischen Einrichtung.
155 C.: Nein, nein. Aber Sie müssen die Interessen der akademischen Einrichtung im Auge
156 haben?
157 K.: Ja, eigentlich schon, ja.
158 C.: Ok. Und gibt es da auch jemanden, der da irgendwie so wie Aufsichtsrat oder
159 irgendwie, also das steuert oder gibt ...
160 K.: Ja.
161 C.: es da ein Gremium?
162 K.: Es gibt eine strategische Studienleitung und da ist jemand abgeordnet von der
163 akademischen Einrichtung.
164 C.: Ok.
165 K.: Und eben von der anderen Institution. Die zwei Personen bilden zusammen eigentlich
166 die strategische Leitung. Da gibt es viermal pro Jahr eine Sitzung. Da sind wir sicher
167 zu zweit mit dabei, in diesen Sitzungen. Und da werden eben solche, ja ...
168 C.: Genau, dass sind Ihre Kun ... das sind ...
169 K.: unsere Auftraggeber
170 C.: Ja, die Auftraggeber. Ok, dann weiß ich Bescheid.
171 K.: Ja. Ja.
172 C.: Gut. Vor dem Hintergrund: Was ist Ihr Ziel, was soll sich positiv in einem Jahr
173 verändert haben? Was möchten Sie erreichen?
174 K.: (5 sek. Pause) Ich möchte aus (...) dieser eigentlich etwas defensiven Rolle, die ich
175 jetzt habe, so ein bisschen abtastend schauen, was möglich ist. Und wo habe ich einen
176 Spielraum, selbst aktiv zu werden, in eine selbstbewusste Rolle, die eigentlich mehr
177 der Sache verpflichtet ist als den Personen ...
178 C.: Hm.
179 K.: oder dem Respekt der alten Ausbildung gegenüber oder so.
180 C.: Darf ich noch mal rückfragen: Die beiden Kollegen, die scheiden ja jetzt aus.
181 K.: Hm, hm.
182 C.: Steht denn schon fest, wer der Nachfolger ... wer die Nachfolge ist?
183 K.: Nein. Nein, eben, das ist jetzt ein Teil dieses Prozesses und das hat natürlich ... ist
184 auch wichtig, dass ich diese Rolle so schnell wie möglich einnehmen kann. Auch
185 gegenüber potenziellen Nachfolgern.
186 C.: Ja. Also von daher liegt es doch sehr nahe, dass Sie sehr entscheidend mitbestimmen,
187 K.: Hm, hm.
188 C.: Oder vielleicht sogar alleine bestimmen, wer hier ...
189 K.: Nein, nein. Ja, also mitbestimmen, ja.
190 C.: Mitbestimmen.
191 K.: Und am Schluss wählt natürlich die Träger, also ...
192 C.: Die Träger wählen aus ...
193 K.: Die wählen aus, ja.
194 C.: da machen Sie einen Vorschlag.
195 K.: Ja.
196 C.: Ja, genau. Und das wäre doch eigentlich sehr angesagt, dass Sie da vor allem
197 gegenüber den Trägern sich entsprechend positionieren oder habe ich das falsch
198 verstanden?
199 K.: Hm, hm! Ja. Das ...
200 C.: und wollen Sie Ihre Position verbessern? Sie sind ja jetzt hierarchisch nicht oben,
201 sondern könnten noch eine Stufe aufsteigen.
202 K.: Ja, könnte ich. Das ...
203 C.: Wollen Sie das?

204 K.: Ja, bin ich nicht so sicher. Also es kommt eben... Das hat ein bisschen mit meinem
205 Selbstverständnis zu tun, dass ich sage, eigentlich ist mir diese Position recht, weil ich
206 da sehr viel inhaltliche Arbeit habe.

207 C.: Ja.

208 K.: Wenn ich in die Vorgesetztenposition komme, dann verliere ich eigentlich einen Teil
209 der inhaltlichen Arbeit ...

210 C.: Ah ja.

211 K.: und mache mehr so Managementaufgaben, so ...

212 C.: Ich verstehe.

213 K.: Also ist mir ... mir ist eigentlich der Inhalt wichtiger als eine hierarchische Stufe nach
214 oben zu gehen.

215 C.: Gut, gut.

216 K.: Es kann aber sein, dass wir neue Formen finden, dass wir die Arbeit anders aufteilen.
217 Das wäre durchaus möglich, da wäre ich offen.

218 C.: Ja. Hm, hm. Gut. Ja, ist das Ziel jetzt so Ihnen klar? Was Sie verändert haben wollen.

219 K.: Ja, ich ...

220 C.: So, dass Sie es reinschreiben können?

221 K.: Nein, also das müsste ich jetzt gerade noch ...

222 C.: Ja, dann reden wir noch ein bisschen.

223 K.: ... formulieren. Ja.

224 C.: Also Sie wollen diese Übergangsphase aktiv gestalten.

225 K.: Hm, hm.

226 C.: Aktiv und initiativ gestalten, hab ich gehört. Ja?

227 K.: Hm, hm. Ja, ja.

228 C.: Und mit Bezug auf klare Kriterien, die Sie sich entwickeln und auch die Nachfolge
229 gestalten. Und ja, die Voraussetzung ist, dabei gegenüber den Trägern und den
230 Repräsentanten der Träger bewusst und initiativ aufzutreten.

231 K.: Hm, hm.

232 C.: Das ist das, was ich gehört habe.

233 K.: Hm, hm. Ja, und die jetzigen Kollegen, die zwar ausscheiden, spielen für mich eben
234 noch eine Rolle. Und zwar ... ja, weil das so wirkliche Cracks sind.

235 C.: Hm.

236 K.: Die haben eine sehr große Erfahrung, machen eine gute Arbeit. Und das hat dann eben
237 mit meiner Rollengestaltung zu tun, dass ich da wie ... mir weniger zutraue im
238 Vergleich ... also, wenn ich da mit diesen Zweien zusammen bin.

239 C.: Ja.

240 K.: Und insofern wäre das einfacher, wenn das irgendwelche anderen Leute wären. Und
241 darum spielen die eben eine Rolle.

242 C.: Hm.

243 K.: Also, dass Sie nicht nur den Trägern gegenüber aktiv und initiativ auftreten, sondern
244 auch so eine Art Selbstbewusstsein zu entwickeln diesen ausscheidenden
245 Studienleitern gegenüber.

246 C.: Also, Sie brauchen einen Übergabeplan. Also auch in der Nachfolgeplanung und eine
247 konzeptionelle Ausrichtung.

248 K.: Hm, hm.

249 C.: Also einen Plan, wo Sie sagen, da ist die Zustimmung der beiden ausscheidenden
250 Kollegen sehr wichtig.

251 K.: Hm, hm. Hm, hm. Ja. Ja, ja. Also ich denke, dass ich wie oben ... das erste Ziel eben
252 den Trägern gegenüber initiativ und aktiver aufzutreten. Wenn ich das erreichen will,
253 muss ich zuerst auch den ersten Teil erreichen, nämlich die Rolle gegenüber meinen
254 Kolleginnen und Kollegen finden.

255 C.: Genau, genau. Und das Erste ist dann, dass Sie einen Plan haben.
 256 K.: Hm, hm.
 257 C.: Also, wie Sie vorgehen wollen. Also, bezüglich der Stellenwiederbesetzung und der
 258 strategischen Ausrichtung der Institution (7 sek. Pause)
 259 K.: Da bin ich jetzt nicht ganz sicher, ob das das Wichtigste ist. Das Vorgehen, das haben
 260 wir zum Teil besprochen, also wie wir das anstellen wollen und da finden dann auch
 261 Gespräche statt. Die macht jetzt zum Beispiel die Ausbildungsleiterin mit
 262 verschiedenen anderen Personen ...
 263 C.: Hm.
 264 K.: Und da kommt es eben auf die Ergebnisse darauf an, wie es dann weitergeht. Also da
 265 ...
 266 C.: Vielleicht können wir das Ziel zunächst ein bisschen vage umreißen ...
 267 K.: Hm, hm.
 268 C.: Wir kommen nachher zu den einzelnen Schritten.
 269 K.: Hm, hm.
 270 C.: Dabei wird sich das Ziel wahrscheinlich noch konkretisieren.
 271 K.: Hm, hm.
 272 C.: Sie müssten jetzt mit der Maus auf die erste Frage gehen: Was ist mein Ergebnisziel?
 273 K.: Hm, hm.
 274 C.: Draufklicken. Textfeld springt auf und dann geben Sie den Text ein. Speichern, und
 275 dann kann ich es sehen.
 276
 277 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“**
 278 **zu. Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich in meinem**
 279 **Umfeld positiv verändern, und wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“**
 280
 281 **Die Antwort, die der Klient in mehreren Stücken nacheinander einträgt, lautet:**
 282 **„Ich will die Übergangsphase aktiv und initiativ gestalten. Dazu muss ich meine**
 283 **Rolle gegenüber den jetzigen Studienleitern finden und in Abstimmung mit ihnen**
 284 **das Vorgehen und die Kriterien für eine Nachfolgelösung festlegen.“**
 285
 286 **(vgl. Screenshot A1: linke Seite oben, 1. Frage)]**
 287 K.: Also, d.h. ... Ja, genau! (7 sek. Pause) Ok. Also, da schreibe ich jetzt hinein, z.B. in
 288 unserer Übergangsphase aktiv so ...
 289 C.: Hm ...
 290 K.: Oder wie meinen Sie das ...
 291 C.: Ja, das ist Ihr Ziel. Ich habe hier nur versucht ...
 292 K.: Ja, ja.
 293 C.: zusammenzufassen, was ich gehört habe.
 294 K.: Hm, hm.
 295 C.: Also eigene Vorstellungen einbringen und die aber vorher mit den ausscheidenden
 296 Kollegen gut abstimmen.
 297 K.: Hm, hm. Hm, hm. Gut. Also ich schreib' mal (1 min 36 sek. Pause [schreibt weiter an
 298 der oben protokollierten Beantwortung der ersten Coachingfrage]).
 299 Ja, so weit wäre das jetzt.
 300 C.: Gut. Wie wichtig ist es Ihnen, dieses Ziel zu erreichen?
 301 K.: Ja, das ist sehr wichtig!
 302 C.: 10 wäre extrem wichtig.
 303 K.: Ja. Ja..., also mindestens 9.
 304 C.: Ja, denn schreiben Sie's rein.

304 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Mein**
305 **Ergebnisziel“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig ist mir – ausgedrückt auf einer**
306 **Skala von 0 bis 10 – die Erreichung dieses Ziels?“**

307 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „9“**

308 **(vgl. Screenshot A1: Block 1, linke Seite oben, Frage 2)]**

309
310 K.: Hm, hm. (9 sek. Pause [tippt]) Und anspruchsvoll ...
311 C.: Ja, genau. Zehn ist erreichbar, aber Latte liegt dann schon sehr, sehr hoch.
312 K.: Hm, hm. Na, also es ist erreichbar, aber nicht ganz so einfach. Ich würde mal sagen ...
313 6, so ...
314 C.: Ja, ist in Ordnung.
315 (40 sek. Pause)
316

317 **[Der Klient wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“**
318 **zu. Die Frage lautet: „Wie anspruchsvoll ist das Ziel, ausgedrückt auf einer**
319 **Skala von 0 bis 10?“**

320 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „6“**

321 **(vgl. Screenshot A1: Block 1, linke Seite oben, Frage 3)]**

322
323 K.: Sind wir noch verbunden?
324 C.: Ja.
325 K.: Aha, ja. Also, jetzt ging es also um die Hauptschritte oder?
326 C.: Ja, ja, genau. Die nächsten Schritte, das sind die Hauptschritte. Was könnte das sein?
327 K.: Hm, hm. (13 sek. Pause) Ich denke eben das, was ich vorher gesagt habe, ist so ...
328 dass ich wie herauswachsen muss, aus dieser Rolle vom, ja, soll man sagen vom
329 Lehrling...
330 C.: Hm.
331 K.: dass diese Einführungsphase wie einen Abschluss findet. Und das wäre auf einer
332 gleichen Stufe, obwohl da ja nicht die gleiche Stufe der Professionalisierung
333 feststeht...
334 C.: Hm.
335 K.: ich weiß nicht so ...
336 C.: das ist schon sehr komplex, was Sie ...
337 K.: Hm, hm.
338 C.: jetzt sagen.
339 K.: Genau.
340 C.: Müssten Sie nicht einmal so einen Draft vorlegen, so einen Entwurf?
341 K.: Hm, hm.
342 C.: Also, bezüglich der Kriterien für die Nachfolgelösung. Oder vielleicht auch ein Papier
343 für die Zukunfterschließung oder die zukünftige Entwicklung des Instituts.
344 K.: Hm, hm.
345 C.: Wäre das, so als Diskussionsvorlage, wäre das nicht notwendig?
346 K.: Also, Sie meinen ein Papier den anderen vorlegen, oder?
347 C.: Den Kollegen vorlegen, ja. Also, weil ... diese Abstimmung ...
348 K.: Hm, hm.
349 C.: müssen Sie ja irgendwie managen.

350 K.: Hm, hm.
351 C.: Da muss man miteinander reden, aber man muss ja erst mal, bevor man miteinander
352 redet, auch einen Vorschlag auf den Tisch legen, über den man dann redet (...)
353 K.: Hm, hm.
354 C.: Wäre das nicht wichtig?
355 K.: Hm, hm. Ja. Die Frage ist, was ist der 1. Schritt. Das ist ...
356 C.: Genau.
357 K.: hier jetzt noch so ... man, man ... ja also ich kann natürlich sowie ... für mich heißt
358 es: Damit etwas in Bewegung gerät, muss ich diese, also meine Rolle so gestalten
359 können. Das kann ja sein, dass ich das besser kann, wenn ich das Ziel voraussehe, oder
360 meinen Platz in der Nachfolgeorganisation ...
361 C.: Ja.
362 K.: also quasi die Vision entwickeln und erst nachher die Rolle dazu.
363 C.: Ja. Wissen Sie, so im Extrem haben Sie ja zwei Möglichkeiten. Die erste Möglichkeit
364 besteht darin, dass Sie sich mit jedem der beiden Kollegen ...
365 K.: Hm, hm.
366 C.: ... zusammensetzen und explorieren: Was wünscht Du Dir, wie ich jetzt meine Arbeit
367 weiter fortführe und die Nachfolge regle?
368 K.: Hm, hm.,
369 C.: Ja? Dass Sie das explorieren ...
370 K.: Hm, hm.
371 C.: ... um ganz genau deren Vorstellungen zu haben.
372 K.: Hm, hm.
373 C.: Ja? Möglicherweise sind sie total identisch. Vielleicht sind die auch nicht ganz so
374 identisch. Möglicherweise sagen beide Personen: Ja, das mache ich wohl gerne, aber
375 das wichtigste wäre eigentlich, dass du auch deinen ganz eigenen Weg findest.
376 K.: Hm. Hm.
377 C.: Das fände ich am allerbesten. Obwohl, die und die Eckpunkte, da würde ich dir einen
378 guten Rat geben, dich daran zu orientieren. Oder so etwas, ja!
379 K.: Hm, hm. Ja, ja. Ja.
380 C.: Das ist natürlich auch eine Möglichkeit. Das ist der eine Pol und der andere Pol ist,
381 dass Sie selbst ein Papier auf den Tisch legen und fragen, was haltet ihr denn davon?
382 K.: Hm, hm.
383 C.: Ja?
384 K.: Ja. Und ich stelle mir vor, dass die die zweite Sache besser finden würden. Obwohl sie
385 schon klare Vorstellungen haben, das ist mir klar.
386 C.: Ja.
387 K.: Zum Teil haben wir drüber schon gesprochen. Aber es hat dann eben auch mit dem
388 Wahrnehmen zu tun. Mit dem, was ich ...
389 C.: Also, die beiden Kollegen erwarten, dass Sie sich selbst konstruktiv Gedanken
390 machen?
391 K.: Genau.
392 C.: die auf den Tisch legen ...
393 K.: Genau, genau.
394 C.: und dass man darüber redet und dass Sie dann offen für Anregungen und Kritik sind.
395 K.: Hm, hm.
396 C.: Ja?
397 K.: Hm, hm.
398 C.: Gut. Dann wäre das der erste Schritt, ein solches Papier auszuarbeiten, sorgfältig
399 auszuarbeiten. In einem zweiten Schritt das zu diskutieren und Nachbesserungen
400 vorzunehmen. Ein dritter wäre, das dann umzusetzen (lacht).

401 K.: (lacht) Ja. Hm, hm. Ja, ok. Ich schreib es mal hin. Hm, hm. (2 min 11 sek. Pause
402 [tippt])
403
404 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei**
405 **oder drei Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 1“**
406 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**
407 **„Eine Vision entwickeln, wie die Ausbildung und die Leitung des Instituts nach**
408 **dem Ausscheiden der jetzigen Studienleiter aussehen soll.“ (vgl. Screenshot A1:**
409 **Block 2, rechte Seite oben, Frage 1)]**
410 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei**
411 **oder drei Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 2“**
412 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**
413 **„Diese Vision mit den Kollegen diskutieren und ihre Stellungnahme integrieren.“**
414 **(vgl. Screenshot A1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 2)]**
415 **[Der Klient wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei**
416 **oder drei Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 3“**
417 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**
418 **„Einen Plan entwickeln, wie diese Vision schrittweise umgesetzt werden kann.“**
419 **(vgl. Screenshot A1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 3)]**
420 C.: Ja, ok?
421 K.: Hm, hm.
422 C.: Das sind die drei Schritte, die wichtigsten.
423 K.: Ja, ich denke, das könnte so ...
424 C.: Ja prima
425 K.: oder ...
426 C.: Ja, dann schauen wir doch mal zu den wichtigsten Fähigkeiten, die Sie haben, um
427 diese Schritte zu vollziehen und auch ihr Ziel in guter Qualität zu erreichen.
428 K.: Hm, hm ... Hm, hm. (9 sek. Pause) Hm, hm. Also ich kenne mittlerweile die
429 Ausbildung, so wie sie jetzt ist, recht gut. Eben ...
430 C.: Ja.
431 K.: weil ich da zwei Jahre, mehr oder weniger, drin arbeite.
432 C.: Hm, hm.
433 K.: Ich ... habe ein recht breites Wissen zu den Theorien, was zu Beratungen ...
434 C.: Hm.
435 K.: so zu der ganzen Ausbildung von Beratung ...
436 C.: Das ganze ...
437 K.: gehört.
438 C.: fachliche ...
439 K.: Ja.
440 C.: ... das professionelle Hintergrundwissen.
441 K.: Ja.

442 C.: Fach- und Hintergrundwissen, ja?

443 K.: Hm, hm.

444 C.: Ja, dann schreiben Sie das schon mal rein.

445 K.: Und ... ja, das heißt jetzt ... wobei, es geht ja um die Vision entwickeln und da

446 braucht es ja auch eine Art Kreativität. Also ein bisschen Querdenken ...

447 C.: Also, das sind doch gute Voraussetzungen.

448 K.: Hm, hm.

449 C.: Ja, super.

450 K.: Hm, hm. Also ich würde sagen, das sind die zwei Sachen: Einerseits das Fachwissen

451 und die Kenntnis vom Bestehenden.

452 C.: Hm.

453 K.: Und das Zweite wäre die Kreativität, ja auch Neues aufzunehmen.

454 C.: Ja, genau. Gut. Schreiben Sie es rein. Super.

455 K.: (1 min 28 Sek. Pause [tippt])

456

457 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Meine Fähigkeiten“**

458 **zu. Die Frage lautet: „Was sind meine ein oder zwei wichtigsten**

459 **Fähigkeiten/Ressourcen, die ich momentan habe und für die Zielerreichung**

460 **nutzen kann/will?“**

461 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**

462 **„1. Fachwissen im Bereich Beratung, gute Kenntnis der aktuellen Ausbildung**

463 **und ihrer Stärken**

464 **2. Kreativität, Neues aufnehmen – ‚quer‘ denken“**

465 **(vgl. Screenshot A1: Block 3, linke Seite Mitte, Frage 1)]**

466

467 K.: Hm, hm (13 sek. Pause) das Nächste wären ja die Kräfte.

468 C.: Ja... Wenn, wenn ich mir das so anhöre, was ...

469 K.: Hm, hm. Hm, hm.

470 C.: Sie gerade gesagt haben, dann passt das gar nicht so recht zu dem, was Sie vorher

471 gesagt haben, nämlich, dass Sie immer noch in der Lehrlingsrolle drin sind.

472 K.: Hm, hm. Also wenn Sie die Fähigkeiten lesen, ... oder wie?

473 C.: Ja, diese ... genau, diese größten Fähigkeiten, die Sie haben.

474 K.: Hm, hm. Hm, hm.

475 C.: Nicht. Das ist nicht typisch für einen Lehrling.

476 K.: (lacht)

477 C.: Das sind Meisterfähigkeiten.

478 K.: Ja, und das hat damit zu tun, dass die zwei eben wirklich ... ich würde sagen, so in

479 einem Expertenstatus sind. Sie würden das vielleicht ... doch, sie würden das auch so

480 sagen, weil sie sind jetzt seit rund zwanzig Jahren in diesem ganzen Bereich, haben

481 eine extrem lange Erfahrung. Das ist jetzt die vierte oder fünfte Umbildung der

482 Ausbildung. Sie haben das immer wieder verbessert.

483 C.: Ja.

484 K.: Und ... also insofern ist der Unterschied relativ groß. Wenn ich mich vergleiche mit

485 Kolleginnen und Kollegen, die auch in der Ausbildung tätig sind, dann habe ich nicht

486 das Gefühl, dass ich dort ein Lehrling bin. Das ist wirklich innerhalb dieses Instituts.

487 C.: Wie alt sind Sie?

488 K.: Zwischen Fünfzig und Sechzig.

489 C.: Ok. Als die Kollegen angefangen haben, dann waren die vielleicht noch ein bisschen
490 jünger ...
491 K.: Ja.
492 C.: ... aber damals hatten Sie sicherlich auch nicht den Kompetenzstand, den Sie heute
493 haben.
494 K.: Nein, nein. Nein, nein, klar.
495 C.: Ja, das ist eine ganz natürliche Angelegenheit.
496 K.: Ja, ja. Ja, ja.
497 C.: Und deswegen meine Frage: Wenn Sie jetzt Ihr Ziel erreichen wollen, ist es mehr so,
498 dass Sie da noch die eine oder andere Fähigkeit weiterentwickeln, aufbauen, ausbauen
499 wollen? Oder ist es mehr so, dass Sie sagen: Nein, die Fähigkeiten, die habe ich
500 eigentlich alle, da ist mehr so eine Bremse im Spiel ...
501 K.: Hm, hm.
502 C.: ... dass ich diese Fähigkeiten nicht so ganz nutzen kann.
503 K.: Ja, ja, das mein ich eigentlich ...
504 C.: Ja.
505 K.: ... hat viel mit denen zu tun.
506 C.: Haben Sie eine Vorstellung über diese Bremse, wie die vielleicht heißt, oder was da
507 bremst?
508 K.: Hm ... Ja. Also die Bremse heißt (6 Sek. Pause): Wenn ich jetzt etwas entwickle oder
509 wenn ich jetzt etwas ... ja, wenn ich jetzt etwas entwickle, dann ist das ja nicht so
510 gut, wie wenn das die anderen beiden machen würden.
511 C.: Ja ... Genau.
512 K.: Das ist die Bremse.
513 C.: Aber gegen jede Vernunft eigentlich. Das ist so eine ...
514 K.: Gut, ja, ja ...
515 C.: ... so ein Glaubenssatz.
516 K.: Ja, ja, klar (lacht).
517 C.: Ja, ja.
518 K.: Das ist es (lacht).
519 C.: Mögen Sie das mal reinschreiben?
520 K.: Hm, hm! Hm, hm! (47 Sek. Pause [tippt])

521
522 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Meine**
523 **Fähigkeiten“ zu. Die Frage lautet: „Gibt es in mir Kräfte und wenn Ja, welche**
524 **sind es, die mich bremsen, meine Fähigkeiten optimal für mein Ergebnisziel**
525 **einzusetzen?“**

526 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**

527 **„Glaubenssatz: Wenn ich jetzt etwas entwickle, dann ist es ja doch nicht so gut,**
528 **wie wenn es die zwei Kollegen machen würden.“**

529 **(vgl. Screenshot A1: Block 3, linke Seite Mitte, Frage 2)]**

530 K.: Hm, hm.
531 C.: Ok. Ja. Ausgehend von dieser Bremse ... wäre ja ganz gut, wenn die ein bisschen
532 lockerer würde, nicht?
533 K.: Hm, hm. Ja, ja. Ja, ja (lacht).
534 C.: Denn würden Sie Ihr Ziel doch deutlich besser erreichen.
535 K.: Ja.

536 C.: Und diese Fähigkeit, die Bremse zu lockern, das ist ein wichtiges Lern- und
537 Entwicklungsziel.

538 K.: Hm, hm. Hm, hm.

539 C.: Jetzt müssen wir mal gucken. Sind das so ... wie Papa und Mama, dass Sie da zu
540 denen raufschauen?

541 K.: Ja, es hat schon mit dem zu tun, dass ... wie soll ich sagen? Also, es ist ... es hat da
542 eine biographische Wurzel ...

543 C.: Ja.

544 K.: In Form: Erst wenn du etwas Gutes leistest, bekommst Du Liebe, oder so von meinem
545 Vater her ...

546 C.: Hm, hm.

547 K.: ... das, das ist da drin.

548 C.: Also, das sind zwei Autoritäten für Sie?

549 K.: Hm, hm. Hm, hm.

550 C.: Ja.

551 K.: Genau.

552 C.: Ah, ok. Ja ... dann geht es eigentlich um den Umgang mit Autoritäten, - nicht.

553 K.: Hm, hm. Hm, hm.

554 C.: Dass Sie da ... Wie gut können Sie denn mit Autoritäten umgehen? Also mit
555 Menschen, die Ihnen gegenüber als Autorität erscheinen? Ausgedrückt auf einer Skala
556 von 0 bis 10. 10 heißt: ich gehe ganz souverän mit Menschen um, die für mich eine
557 große Autorität sind. Und 0 bedeutet: ich habe größte Probleme mit Menschen
558 umzugehen, ...

559 K.: Hm, hm.

560 C.: ... die für mich eine Autorität sind.

561 K.: ...Ja, sicher unter 5. Aber ...

562 C.: Unter 5. Ja, ja.

563 K.: ... ja, vielleicht irgendwo 3. Es kommt ein bisschen drauf an, in welchem Kontext und
564 wie wichtig mir die sind, nicht wahr.

565 C.: Ja, wir gucken jetzt auf diesen Businesskontext, ja.

566 K.: Hm, hm.

567 C.: Also, das ...

568 K.: Also bei ihnen, bei diesen Zweien? Es ist so, dass wir da sehr offene Gespräche haben.

569 C.: Ja.

570 K.: Und wir ... Es ist auch so, dass die Kritik sehr direkt, sehr offen ist, aber nicht
571 vernichtend in dem Sinn ...

572 C.: Hm. Ja.

573 K.: sondern dass wir da ... Also ich bin ... ich bin immer überzeugt, dass ich sehr viel
574 lerne aus diesen Gesprächen ...

575 C.: Ja.

576 K.: ... und dass wir ja auch die Gestaltung und meine Rolle in diesem Triumvirat sehr
577 C.: Hm. Ja.

578 K.: sorgfältig anschauen. Also, von dem her wird das schon besprochen.

579 C.: Ja.

580 K.: Das heißt aber nicht, dass meine Art, oder ... Ich sage dann jeweils: das ist eigentlich
581 mein Thema und ich muss da etwas verändern. Es liegt nicht an den anderen beiden,
582 dass die ...

583 C.: Hm.

584 K.: mir das schwer machen würden ...

585 C.: Hm. Ja, ja.

586 K.: Das ist es eigentlich.

587 C.: Ja, dann schreiben Sie das doch rein. Das haben wir jetzt ja schon ganz schnell
588 identifiziert, nämlich, Sie wollen Ihre Fähigkeit verbessern, souverän mit Autoritäten
589 umzugehen.
590 K.: Hm. Hm, hm. Hm, hm.
591 C.: Und Sie sagen, Sie sind jetzt auf der Kompetenzstufe vier, und wo wollen Sie in einem
592 Jahr stehen?
593 K.: ... Ja, also so 7.
594 C.: Ok, schreiben Sie's rein. Das ist das Ziel von 4 auf 7.
595 K.: (schreibt, - 47 sek. Pause)
596

597 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Mein Lern- und**
598 **Entwicklungsziel“ zu. Die Frage lautet: „Welche meiner Fähigkeiten sollte ich**
599 **weiterentwickeln, um ein Ergebnisziel (Feld 1A) besser zu erreichen? – Wie wäre**
600 **das Lern- und Entwicklungsziel?“**

601 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**

602 **„Meine Fähigkeiten im Umgang mit Autoritäten verbessern.**

603 **Souverän auftreten.**

604 **Im Moment Fähigkeitsstufe 4**

605 **In einem Jahr 7“**

606 **(vgl. Screenshot A1: Block 4, rechte Seite Mitte, Frage 1)]**

607 K.: Hm, hm!
608 C.: So. Ja, ok. Wenn Sie jetzt im Augenblick auf Stufe 7 stünden und gleich in einer
609 Viertelstunde oder halben Stunde eine Besprechung mit den beiden Kollegen wäre ...
610 K.: Hm, hm ...
611 C.: ... was wäre dann anders? Was würden Sie dann anders machen?
612 K.: ... Ich würde weniger daran denken, was die wohl gut finden, sondern mehr bei mir
613 selbst schauen, was denn meine, meine Themen sind, das was mir wichtig ist. Und ich
614 würde mich weniger absichern in der Literatur.
615 C.: Hm.
616 K.: So im Vertrauen, auf das, was ich ..., was ich ... oder wovon ich überzeugt bin.
617 C.: Ja, und das ist sehr, sehr klar, was Sie sagen. Also druckreif. Sie können es so
618 reinschreiben. Ja, wirklich. Also, das ist selten, dass das so klar ist. Also wirklich:
619 großes Kompliment.
620 K.: Ja...
621 C.: Das habe ich wirklich selten erlebt.
622

623 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Mein Lern- und**
624 **Entwicklungsziel“ zu. Die Frage lautet: „Was würde ich anders machen, wenn**
625 **ich das obige Lern- und Entwicklungsziel jetzt schon erreicht hätte?“**

626 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**

627 **„Ich würde weniger darauf schauen, was die zwei gut finden oder erwarten,**
628 **sondern mehr auf meine Themen achten und auf das, was mir wichtig ist. Ich**
629 **würde mich auch nicht absichern in der Literatur, sondern darauf vertrauen,**
630 **dass meine Ideen stark sind.“**

631 (vgl. Screenshot A1: Block 4, rechte Seite Mitte, Frage 2)]

632 (34 sek. Pause [tippt])

633

634 C.: Ja. K.: Hm, hm.

635 C.: Ich kann das jetzt sehen. Gut. Ja. Sagen Sie, was mir so durch den Kopf geht: Ich habe

636 so den Eindruck, dass die Beziehung zu den beiden, dass das eine richtig gute

637 Beziehung ist.

638 K.: Hm, hm. Hm, hm. Ja, das ist wirklich so.

639 C.: Ja. Und ich kann mir auch vorstellen, dass Sie über die Jahre, über diese zwei Jahre

640 viel von denen gelernt haben.

641 K.: Hm, hm.

642 C.: Und dass die beiden Ihnen auch mit viel Wohlwollen entgegengetreten sind und Sie

643 gut gefördert haben.

644 K.: Hm, hm.

645 C.: Kann man das so sagen?

646 K.: Hm, hm. Ja, ja. Und natürlich zum Fördern auch zum Teil sehr deutlich kritisiert

647 haben.

648 C.: Ja, ja.

649 K.: Eigentlich schon mit einer, eben mit einer wertschätzenden Grundhaltung. Aber das

650 heißt ja nicht, dass einen das nicht auch wieder verunsichern kann.

651 C.: Sagen Sie, was meinen Sie: Über diese zwei Jahre haben die beiden ... also, wie stark

652 war bei den beiden das Motiv, dass Sie gut wachsen? Nehmen Sie erst mal die eine

653 Person auf einer Skala von 0 bis 10. 10 ist ganz, ganz stark, das Motiv, der Wunsch,

654 dass Sie wachsen und sich gut und stark entwickeln. Nehmen wir ... den Kollegen

655 nehmen wir zunächst, ja. Namen spielen ja keine Rolle

656 K.: Hm, hm.

657 C.: Der Kollege.

658 K.: Ja...

659 C.: Wie stark ist da wohl das Motiv gewesen, die zwei Jahre?

660 K.: Er war weiter weg ... er hat sich schon vor zwei Jahren so gesehen, wie: ich gebe

661 jetzt ja ab.

662 C.: Hm.

663 K.: Also, es war ihm nicht wenig wichtig, aber auch nicht sehr. Also ich würde da 6, 7 so

664 sagen.

665 C.: Dass er den Wunsch hatte, dass Sie wachsen ...

666 K.: Ja.

667 C.: und stark werden.

668 K.: Ja, ja. Also nicht, dass er das nicht, nicht hätte haben wollen, aber es war ihm nicht so

669 wichtig. Weil er eben sich nicht mehr so stark identifiziert hat. Und die Frau?

670 C.: Ja, entschuldigen Sie.

671 K.: Ja?

672 C.: Aber gerade das würde ja umgekehrt auch sehr gut passen: Weil er sich langsam schon

673 aus der akademischen Einrichtung zurückgezogen hat, könnte er sehr stark den

674 Wunsch gehabt haben, dass Sie möglichst schnell gut wachsen und stark werden, um

675 dann ...

676 K.: Ja...

677 C.: diese Aufgabe und Belastung ... dann ihm möglichst schnell auch abzunehmen.

678 K.: Ja, das könnte sein. Das hat aber ein bisschen mit der Geschichte dieser zwei zu tun,

679 dass die Frau eigentlich immer die starke Rolle hatte, schon ...

680 C.: Ok.

681 K.: vorher und eigentlich die ganze Verantwortung getragen hat, auch tragen wollte. Also
682 sie ist ...

683 C.: Das ist auch die abteilungsverantwortliche Person in der akademischen Einrichtung?
684 K.: Entschuldigung?

685 C.: Das ist auch die abteilungsverantwortliche Person in der akademischen Einrichtung?
686 K.: Ja, genau.

687 C.: Ok. Ja. Gut, dann gucken wir mal zu der! Wie stark war deren Motiv, dass Sie
688 wachsen und stark werden?

689 K.: Das war recht hoch. Also, ich würde sagen 9 oder so. Und das hat dann aber auch
690 Enttäuschung zur Folge gehabt, wenn das nicht so schnell ging, wie sie das gerne
691 gehabt hätte. Weil das natürlich auch für sie Entlastung bedeutet hätte ...

692 C.: Ja.

693 K.: ... wenn das noch schneller gegangen wäre. Daran war sie auch interessiert... Also
694 einerseits soll die Abteilung weiter existieren, soll gut weitergeführt werden, dass ist
695 so die eine Seite. Und die andere Seite eben: ich kann mich langsam zurückziehen, es
696 ist da jemand, der das auch so gut macht ...

697 C.: Hm.

698 K.: wie ich bis jetzt. ... Da drin liegt dann natürlich auch die Enttäuschung, wenn das
699 nicht so schnell funktioniert.

700 C.: Ja.

701 K.: Das hat natürlich so meine Bremse entsprechend wieder hochgeschraubt.

702 C.: Ja. Hm. Ich möchte Sie jetzt gerne auf einen Widerspruch aufmerksam machen.

703 K.: Hm, hm. Hm, hm.

704 C.: Also, Sie haben sich ja in diesen zwei Jahren an den beiden sehr orientiert ...

705 K.: Hm, hm.

706 C.: ... so wie ein dankbares Kind, das sich an den Eltern orientiert.

707 K.: Hm, hm. Hm, hm.

708 C.: Ja?

709 K.: Hm, hm.

710 C.: Und auch versucht, die Wünsche der Eltern zu erfüllen. Wie das Kind, das merkt: die
711 Eltern, die wollen mir nur Gutes.

712 K.: Hm, hm. Hm, hm.

713 C.: Ja? Also wirklich eine sehr gute Beziehung zwischen Kind und Eltern. Also, das war
714 für Sie wohl ganz wichtig, das zu machen, was die beiden und vor allem die
715 abteilungsverantwortliche Person gut findet ...

716 K.: Hm, hm. Hm, hm.

717 C.: ... und von Ihnen möchte, so. Wenn Sie jetzt hinschauen, auf den Wunsch der
718 abteilungsverantwortliche Person, dass Sie möglichst schnell wachsen und stark
719 werden ...

720 K.: Hm, hm.

721 C.: ... dann ist da ein Widerspruch ... Also im Grunde war der Wunsch der
722 abteilungsverantwortlichen Person wie der Wunsch jeder guten Mutter ...

723 K.: (lacht)

724 C.: dass das Kind auch möglichst schnell selbstständig wird und sich von der Mutter löst.

725 K.: Hm, hm! Hm, hm!

726 C.: Ja?

727 K.: Hm, hm.

728 C.: Und genau das haben Sie wenig gemacht.

729 K.: Hm, hm. Hm, hm.

730 C.: Das ist ein Widerspruch.

731 K.: Ja, ja. Ja, ja.

732 (...)
733 C.: Ist Ihnen das klar?
734 K.: (...) Ja... Ja. Hm, hm.
735 C.: Also, ich frage das deswegen, weil wenn Sie sich jetzt ganz stark an dem Wunsch der
736 beiden orientieren, dass Sie möglichst schnell selbständig werden ...
737 K.: Hm, hm.
738 C.: ... dann müsste sich die Bremse doch auflösen, weil der Wunsch der beiden ist doch
739 auch, dass diese Bremse sich möglichst schnell auflöst.
740 K.: Hm, hm. Hm, hm. Das, das ist so. Das ist wirklich so. Das ist auch Thema, also, wenn
741 wir da über, über meine, meinen Stand in der Rollenübernahme oder so sprechen, dann
742 kommt das immer zum Ausdruck. Das ist eindeutig so.
743 C.: Hm. Ja.
744 K.: Die Frage ist ja dann,... warum bremse ich weiter?
745 C.: Ja.
746 K.: Und, und es ein, es hat damit, mit einem Gefühl des Nichtgenügens zu tun.
747 C.: Und das ist wahrscheinlich ein lebensgeschichtliches Gefühl, dass Sie auf die beiden
748 etwas projizieren ...
749 K.: Hm, hm. Hm, hm.
750 C.: ... nämlich Ihre eigene Elternerfahrung, Vater oder Muttererfahrung. Da will ich jetzt
751 auch gar nicht in die Tiefe gehen.
752 K.: Ja, ja. Ja, ja.
753 C.: Das kann nicht das Thema eines Coachings sein. Ich will aber nur fragen, ob das in die
754 richtige Richtung geht.
755 K.: Ja, ja. Ja, ja. Also das ... so weit bin ich eigentlich auch (lacht). Das ist so, ja.
756 C.: Ja. Also dann wäre es wichtig, dass Sie den Schleier, den Sie über die beiden legen,
757 diesen Projektionsschleier ...
758 K.: Hm, hm.
759 C.: ... langsam wegziehen ...
760 K.: Hm, hm.
761 C.: ... und zu denen hingucken, wie sie wirklich sind.
762 K.: Hm, hm. Hm, hm.
763 (...)
764 C.: Das ist jetzt ganz abstrakt und ...
765 K.: Ja, ja.
766 C.: ... jetzt ist die Frage ganz konkret: Was heißt das für die nächsten ein, zwei und drei
767 Wochen.
768 K.: Hm, hm ... Ja, wir haben ... Also ich habe mit der abteilungsverantwortlichen Person
769 kürzlich ein Gespräch gehabt und dann halt auch so über diese Themen gesprochen.
770 Sie hat dann nur so gesagt: Ja, das ist für mich sehr unangenehm, wenn Du mich auf
771 diese, in diese Autoritätsrolle schiebst, denn Autoritäten, die kann man nur vom
772 Sockel stürzen. Mit denen kann man nicht anders umgehen.
773 C.: Ja.
774 K.: Das ist so.
775 C.: Ja, richtig! Hm.
776 K.: Das ist so.
777 C.: Ja, ja.
778 K.: ... das Dilemma! Soweit sind wir bereits im Gespräch miteinander.
779 C.: Hm.
780 K.: Also, das ist da relativ offen, dass sie da weiß, was mich beschäftigt.
781 C.: Ja, ja.
782 K.: Ja.

783 C.: Ich überlege jetzt gerade, was konkrete, ganz konkrete kleine Schritte für Sie sein
784 könnten.

785 K.: Hm, hm.

786 C.: Und da geht mir Folgendes durch den Kopf: Wäre es für Sie eine Möglichkeit, sich die
787 nächsten Tage mal hinzusetzen, und auf einen Zettel zu schreiben, was Sie an den
788 beiden, also jeden, dass Sie zwei Zettel nehmen, einen für den Kollegen, einen anderen
789 für die Kollegin ...

790 K.: Hm, hm.

791 C.: ... und dass Sie auf jeden Zettel das draufschreiben, was Sie an der Person besonders
792 gut finden ...

793 K.: Hm, hm.

794 C.: ... und bewundern.

795 K.: Hm, hm. Hm, hm.

796 C.: Ja? Da werden Punkte bei sein, wo Sie sagen: Das hätte ich auch gerne bei meinem
797 Vater oder meiner Mutter gehabt.

798 K.: Hm, hm. Hm, hm.

799 C.: Ja, das vermute ich mal.(...)

800 K.: Hm, hm. Hm, hm.

801 C.: Ja?

802 K.: Ja. Das ist möglich. Müsste ich mal ausprobieren, ja. Also, was ...

803 C.: ... dass Sie da eine Liste machen ...

804 K.: ... bei denen vorkommt: das habe ich bei ihm vermisst, oder? Also bei ...

805 C.: Genau. Vermisst.

806 K.: ... meinem Vater vermisst.

807 C.: Ja, ja. Beim Vater, bei Mutter vermisst, ja.

808 K.: Ja, ja. Ja. Hm, hm. Ja, das könnte ich mir vorstellen.

809 C.: Also, das ist jetzt reine Kopfarbeit.

810 K.: Hm, hm. Hm, hm.

811 C.: Ja, dass Sie das alles aufschreiben, was Sie an denen gut finden und bewundern.

812 K.: Hm, hm. Hm, hm.

813 C.: Und was die beiden zu positiven Autoritäten macht.

814 K.: Hm, hm. Hm, hm.

815 C.: Ja?

816 K.: Hm, hm.

817 C.: So ... Und Sie sind jetzt in der glücklichen Situation, das Ihnen das in Ihrem jetzigen
818 Alter nochmal nachgereicht wird...

819 K.: Hm, hm.

820 C.: ... was Sie damals mit fünf Jahren oder zehn Jahren gerne gehabt hätten.

821 K.: Hm. Hm, hm. Hm, hm.

822 C.: ... oder mehr gehabt hätten. Ja?

823 K.: Hm, hm. (...)

824 C.: Und, was halten Sie von der Mentalübung, den beiden – also so im stillen
825 Kämmerlein, für sich – dafür zu danken?

826 K.: Hm, hm ... Hm, hm (...) Ja, ja. Das kann ich gut. (...)

827 C.: Ja, weil: das ist ein Geschenk.

828 K.: Hm, hm. Hm, hm (...) So mit dem Gedanken, dass man das dann auch ein bisschen
829 loslassen kann, oder?

830 C.: Das wird dazu führen ...

831 K.: Hm.

832 C.: ... dass Sie denen mehr auf gleicher Augenhöhe nachher begegnen können.

833 K.: Hm, hm. Hm, hm. Hm, hm.

834 C.: Weil mit dem Danken (4 sek. Pause) geben Sie viel zurück.
835 K.: Hm, hm. Hm, hm. Hm, hm.(...)
836 C.: Und wenn Sie denen in Gedanken danken, dann gucken Sie zu denen hin, wie sie
837 wirklich sind.
838 K.: Hm, hm.
839 C.: Und diese Projektion ist dann weg.
840 K.: Hm, hm. Hm, hm. Ja, doch, das finde ich eine gute Idee. Hm, hm (...) Ok. Müsste ich
841 da mal reinschreiben, bei konkreten Schritten.
842 C.: Ja, ganz genau.
843 K.: Hm, hm. (1 min 34 sek. Pause [tippt ein])
844
845 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Nächste**
846 **zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten Schritte**
847 **nehme ich mir für die Erreichung meines Ergebnisziels und meines Lern- und**
848 **Entwicklungsziels mit Blick auf die nächsten 1, 2 oder 3 Wochen vor?“**
849
849 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**
850
850 **„Auf zwei Zettel aufschreiben, was die zwei für positive Seiten haben, welche Art**
851 **sie zu positiven Autoritäten macht. Ihnen mental dafür danken für dieses**
852 **Geschenk und ihnen damit auch wieder etwas zurückgeben.“**
853
853 **(vgl. Screenshot A1: Block 5, linke Seite unten, Frage 1)]**
854 C.: Sagen Sie, wenn Sie fertig sind.
855 K.: Entschuldigung?
856 C.: Sagen Sie, wenn Sie es geschrieben haben.
857 K.: Ja. Jetzt bin ich soweit.
858 C.: Ja, sind Sie soweit?
859 K.: Ja.
860 C.: Können Sie sich das vorstellen?
861 K.: Ja, das kann ich mir sehr gut vorstellen, ja.
862 C.: Es ist auch eine sehr gute Übung. Also das machen Sie natürlich nur zu Hause, nicht –
863 da müssen Sie völlig ungestört sei.
864 K.: Hm. Hm, hm.
865 C.: Ist das möglich?
866 K.: Ja, ja. Ja, ja.
867 C.: Dass sie diesem Punkt sich ... also erst mal das Aufschreiben und den Punkt genau
868 identifizieren, wofür Sie danken wollen ...
869 K.: Hm, hm.
870 C.: und dass Sie dann, als Stellvertreter irgendetwas nehmen, vielleicht ein Kissen oder so
871 was, ja?
872 K.: Hm, hm.
873 C.: ... und vor sich auf einen Stuhl setzen oder auf ein Sofa oder wie auch immer.
874 K.: Hm, hm.
875 C.: ... und dann auch Worte des Dankes finden, also es richtig laut aussprechen.
876 K.: Hm, hm. Hm, hm. Hm, hm.
877 C.: Ja?
878 K.: Hm, hm.
879 C.: Also, das wird Sie verändern. Das wird Sie ... (6 sek. Pause) aus dieser Verstrickung
880 lösen.
881 K.: Hm, hm. Ich bin gespannt, ja. Werde es versuchen (lacht). Auf jeden Fall. Hm, hm.

882 C.: Ja, ich habe ... ich habe so gehört, dass Sie auch wirklich dankbar sind, für das ...
883 K.: Ah ja. Ja.
884 C.: ... was Sie da, also nicht nur fachlich, bekommen haben, als Qualifizierung, sondern
885 auch hinsichtlich der Umgangsformen.
886 K.: Hm, hm.. Hm, hm.
887 C.: Auch hinsichtlich der Formen, der wohlwollenden Konfrontation, also ...
888 K.: Hm, hm. ! Hm, hm.
889 C.: ... und dass Sie ... das hat Sie ja auch alles weiter gebracht, ja.
890 K.: Hm, hm. Hm, hm. Ja, das ist wirklich so.
891 C.: Und das sind positive biographische Erfahrungen, die ...
892 K.: Hm, hm.
893 C.: ... Sie da gemacht haben.
894 K.: Hm, hm. Hm, hm. Hm, hm.
895 C.: Ja?
896 K.: Hm, hm.
897 C.: Was meinen Sie wohl, wenn Sie das jetzt zwei Wochen gemacht haben, zu wie viel
898 Prozent haben Sie dann Ihr Ergebnisziel oder ja, erst Ihr Ergebnisziel erreicht. Und
899 dann die nächste Frage: zu wie viel Prozent werden Sie dann wohl Ihr Lern- und
900 Entwicklungsziel erreicht haben?
901 K.: Hm, hm. Ja, das ist ja jetzt relativ schwierig (spricht lachend). Ich kann mir das gut
902 vorstellen, so wie Sie das jetzt beschrieben haben, dass das, dass das eine Lösung gibt,
903 von dieser Projektion ...
904 C.: Ja, genau.
905 K.: ... kann ich mir gut vorstellen.
906 C.: Hm ...
907 K.: Und ich bin gespannt, wie es rauskommt. Aber ich stelle mir vor, dass das, dass das
908 relativ viel ausmacht, weil es eben eine, eine Sache im Kopf ist, die nicht ... Das ist ja
909 nicht eine Realität.
910 C.: Nee, nee.
911 K.: ... oder, was dann immer Realität ist. Ja, ich denke ...
912 C.: Hm.
913 K.: ... das sind 80 Prozent.
914 C.: Ja? Auch des Ergebnisziels? Oder nur das Lern- und Entwicklungsziel?
915 K.: Also, das Ergebnisziel, das ist eigentlich mehr, oder?
916 C.: Naja, das Ergebnisziel, das ist das dann Ergebnis von der Planung, die Sie machen, der
917 Aufnahme ...
918 K.: Hm, hm.
919 C.: ... der Stellungnahme und dem Umsetzungsplan.
920 K.: der Wert für Lern- und Entwicklungsziel wäre sicher höher und für das Ergebnisziel.
921 Ja wäre vielleicht – ich weiß auch nicht – 60% ...
922 C.: Ja, ja...
923 K.: vielleicht so.

924

925 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Nächste**
926 **zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Wenn ich diese Schritte perfekt**
927 **vollzogen habe, zu wie viel Prozent habe ich dann mein Ergebnisziel erreicht?“**

928 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „60%“**

929 **(vgl. Screenshot A1: Block 5, linke Seite unten, Frage 2)]**

930 **[Der Klient wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Nächste**

931 **zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Wenn ich diese Schritte perfekt**
932 **vollzogen habe, zu wie viel Prozent habe ich dann mein Lern- und**
933 **Entwicklungsziel (siehe Feld 2B) erreicht?“**

934 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „90%“**

935 **(vgl. Screenshot A1: Block 5, linke Seite unten, Frage 1)]**

936 (29 Sek. Pause)

937 C.: Ja, prima. Benötigen Sie irgendwelche Hilfe von jemand anders?

938 K.: Nein... Also, im Moment eigentlich nicht.

939 C.: Hm.

940 K.: Ich werde das sicher auch mit meiner Partnerin besprechen ...

941 C.: Ja. Das ist gut.

942 K.: so vom Ergebnis her.

943 C.: Hm. Wird die das gut finden?

944 K.: Ja. Ja, ja. Sie weiß sehr genau, wo ich stehe und was das da ist, was mich beschäftigt

945 ...

946 C.: Hm,

947 K.: ... also von dem her ist das für sie ja nicht irgendetwas Neues. Aber ich finde es
948 spannend, auch von ihr Feedback zu bekommen, ob Sie Veränderungen feststellt. Von
949 der Art und Weise, wie ich ...

950 C.: Hm.

951 K.: ... sie weiß ja, wie ich über die Zwei spreche oder so.

952 C.: Ja. Ja. Ja.

953 K.: Also insofern Hilfe, ja. Ja, in dem Sinn Hilfe schon, im Gespräch.

954 C.: Dann machen Sie das, das ist, glaube, ich eine gute Unterstützung.

955 K.: Hm, hm. Hm, hm.

956

957 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Weitere**
958 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Benötigen Sie für die nächsten Schritte**
959 **Hilfe? Welche genau – und von wem?“**

960 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**

961 **„Ich werde mit meiner Partnerin über diesen Prozess sprechen.“**

962 **(vgl. Screenshot A1: Block 5, rechte Seite unten, Frage 1)]**

963 (24 sec. Pause [tippt])

964 K.: Hm, hm.

965 C.: Gut! Und dann legen wir den nächsten Termin fest.

966 K.: Hm, hm.

967 C.: Haben Sie vielleicht einen Terminkalender zur Hand?

968 K.: Ja, habe ich.

969 C.: Würde der 9. oder 10.7. passen?

970 K.: Nein, da bin ich gerade die Woche weg. Da müssten wir eine Woche nachher oder.

971 C.: Dann kann ich Ihnen den 18.7. anbieten?

972 K.: Ja, das ist ok.

973 C.: Was wäre eine gute Zeit?

974 K.: Oh, da bin ich völlig frei, kann ich mich richten.

975 C.: Sollen wir 16 Uhr sagen?

976 K.: Hm, hm. Gut.

977 C.: Wunderbar.
978 K.: Hm, hm.
979 C.: Gut. Dann wird eine Kollegin von mir sich bei Ihnen in den nächsten Tagen melden...
980 K.: Hm, hm.
981 C.: ... und mit Ihnen über das Gespräch sprechen. Und der werde ich dann auch das
982 Audio-Dokument zuschicken. Und Ihnen schicke ich das auch gleich per E-Mail zu.
983 K.: Aha. Gut.
984 C.: Das ist für Sie nochmal ganz interessant, sich das alles anzuhören.
985 K.: Hm, hm.
986 C.: Das mache ich übrigens auch ganz grundsätzlich mit meinen eigenen Klienten, dass
987 ich nach der Sitzung das Audio-Protokoll zuschicke.
988 K.: Hm, hm. Aha, ja. Ja.
989 C.: Das erhöht den Lernprozess nochmal ...
990 K.: Ja. Ja.
991 C.: ... die Lernwirkung noch mal ganz deutlich.
992 K.: Wissen Sie schon, in welchem Zeitraum ich kontaktiert werde? Weil ich jetzt dann
993 eine andere Nummer haben werde, darum frag ich.
994 C.: Vielleicht geben Sie mir beide Nummern?
995 K.: Ja. Also die haben Sie jetzt, oder? Und das andere ...
996 C.: Die von heute? Die habe ich ja angewählt heute.
997 K.: Ja.
998 C.: Hm.
999 K.: Und die andere wäre also in XXXXXXXXXX
1000 C.: Ich gebe dann beide Nummern weiter.
1001 K.: Genau. Und sonst kann sie ja auch eine Mail schreiben.
1002 C.: Gut.
1003 K.: Ja-
1004 C.: Ich danke Ihnen-
1005 K.: Ja. Dann ...
1006 C.: Alles Gute.
1007 K.: Ja, ich danke Ihnen, und ...
1008 C.: Ja. Tschüss.
1009 K.: Wiederhören, Wiederhören.

1010

1011 **Transkript der zweiten Telefoncoachingsitzung (A2) – 18.07. 2012**

1012

1013 C: Ja, hallo, ich bin schon da! Sind Sie auch im Internet?

1014 K: Ja.

1015 C: Ja, wunderbar. Dann können wir gleich loslegen.

1016 K: Hm.

1017 C: Ja, wie ist es Ihnen denn in den letzten 14 Tagen so gegangen?

1018 K: Ja, das... also ich hab mich da auseinandergesetzt mit dem, was wir besprochen haben. Ich
1019 habe auch diese Liste aufgesetzt mit den Dingen, die ich an den zwei Leuten sehr schätze.

1020 Habe diese Übung gemacht, denen das auch zu sagen.

1021 C: Ja.

1022 K: Das war eine gute Erfahrung. Hat mich überrascht. Also, ja, ich hatte am Anfang so ein
1023 bisschen einen Vorbehalt was das jetzt, ob das jetzt, ob das wirklich etwas bringt. Und es
1024 war interessant, dass sich das eigentlich entwickelt hat während dem Sprechen. Also
1025 meine Liste, das war da mehr so ein Stichwortzettel. Und es hat sich dann daraus
1026 eigentlich so, ja nicht gerade ein Gespräch, aber doch etwas so entwickelt, sodass das
1027 nicht einfach so ein Runterlesen war.

1028 C: Ein mentaler Dialog.

1029 K: Ja. So ist es ganz genau.

1030 C: Hm, hm.

1031 K: Ja, das war eine gute Erfahrung. Ich hab dann zwei Mal geträumt

1032 C: Ah, ja. Hm.

1033 K: Das eine Mal war ein Kind irgendwie da drin, in diesem ganzen Traum. Hat eine wichtige
1034 Rolle gespielt. Und es ging dann wesentlich um dieses Kind und wir haben uns darüber
1035 unterhalten. Das war eine gute Erfahrung.

1036 C: Hm, hm, hm. Ja, schön. Sie sind jetzt im Internet.

1037 K: Hm.

1038 C: Und das, was Sie gesagt haben. Da möchte ich Sie bitten, einzutragen. In das zweite
1039 Modul.

1040 K: Hm.

1041 C: Wir haben letztes Mal mit dem ersten Modul gearbeitet. Das zweite, wenn Sie...

1042 K: Wo finde ich das denn?

1043 C: Sie gehen zunächst einmal auf das erste Modul.

1044 K: Ah, Gruppe 2, oder was?

1045 C: Gruppe 2, ganz unten rechts, ja.

1046 K: Ja.

1047 C: Gut, und dann neues Datum anlegen. Da springt das Datum von heute automatisch rein.

1048 K: Ah, ja.

1049 C: Ja, und dann sehen Sie unten die linke Seite. Bearbeiten, was ich tatsächlich gemacht habe

1050 K: Also, ist das jetzt meine Motivation. Ist das richtig? Oder bin ich...

1051 C: Ja, ja, aber Sie fangen nicht oben an...

1052 K: Aha.

1053 C: Sondern so, wie Sie es gerade erzählt haben.

1054 K: Ja.

1055 C: Das heißt, das ist ja vielleicht die zweite Frage: „Was habe ich konkret getan, um mein
1056 Lern- und Entwicklungsziel zu erreichen.“

1057 K: Hm, hm.

1058 C: Wenn Sie das vielleicht eintragen!

1059 K: Das mal aufschreiben?

1060 C: Ja, ja.

1061 K: Hm. (58 Sek. Pause)

1062 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1063 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**
1064 **getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) zu**
1065 **erreichen?“**

1066 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Ich habe die Liste mit den**
1067 **bewundernswerten Seiten für die zwei aufgeschrieben und das Gespräch mental**
1068 **geführt.“**

1069 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite unten, 2. Frage)]**

1070

1071 K: Also ich hab es jetzt nur sehr kurz geschrieben. Ich weiß nicht, ob...

1072 C: Ja, ist in Ordnung, hm ... haben Sie schon gespeichert?

1073 K: Ja.

1074 C: OK. Ja, hat das auch was mit dem ... hm, mit dem Ergebnisziel gemacht?

1075 K: Ja.

1076 C: Ja? Hm, da muss man ja auch hin gucken, ne.

1077 K: Ja, klar ...Ja, also insofern schon. Eben da es ja für in diesem ersten Teil [Ergebnisziel] um
1078 meine Rolle geht. Und das hat schon mit dem zu tun gehabt.

1079 C: Ja. Na ja, diese Übergangsphase. Wir hatten letztes Mal auch darüber gesprochen. Da geht
1080 es auch um ein Konzept, nicht. Wie es überhaupt weiter geht.

1081 K: Ja, ja. Das (Räuspern), also ja großteils ist das schon vorhanden. Es geht eigentlich um
1082 personelle Entscheide, strukturelle Entscheide. Haben wir schon Verschiedenes
1083 angedacht.

1084 C: Hm, hm. Ja.

1085 K: Aber es ist ... für mich ist das Entscheidende mehr eben wie, wie nehme ich meine Rolle
1086 da wahr? Wie kann ich die gestalten? Das ist eigentlich die Hauptsache.

1087 C: Na ja, das hängt ja miteinander zusammen. Nicht wahr?

1088 K: Hm.

1089 C: Wenn Sie, sozusagen, in echter Augenhöhe mit den beiden sprechen. Mit dem Mann und
1090 der Frau, dann hm. Dann heißt das schon Unterschiedliches für das Konzept, was Sie
1091 entwickeln und vorstellen und umsetzen. Nicht wahr?

1092 K: Hm. Ja, klar.

1093 C: Ja, deswegen spreche ich das jetzt noch mal an.

1094 K: Aber eher mein Eigenes und nicht das Andere weil, ich bin mehr so Ausführender von mir
1095 als Vorstellungen von Anderen, oder?

1096 C: Ja, ja. Ja, ja. Was die Beiden, vor allem die Frau auch gar nicht will, nicht?

1097 K: Ja, ja. Eigentlich nicht aber... ja, ja.

1098 C: Ja, ja. Genau, das ist ja diese Projektion, nicht wahr?

1099 K: Ja, ja, ja.

1100 C: Die der Frau ja eigentlich gar nicht passt. Hm, hm. Ja. Ich weiß nicht, haben Sie etwas in
1101 Richtung Ergebnisziel auch ausdrücklich getan oder lag der Schwerpunkt zunächst mal
1102 ganz begründet auf dem Lern- und Entwicklungsziel?

1103 K: Ja, also. Ja, es gab zwei Begegnungen. Also da hab ich versucht, so mich auch ein bisschen
1104 zu beobachten und zu schauen, was mach ich, wie bringe ich meine Meinung ein? Aber
1105 das waren relativ kurze Sachen.

1106 C: Hm.

1107 K: Insofern, ich hab einfach drauf geachtet, oder?

1108 C: Hm, hm.

1109 K: Dass die stärker zum Vorschein kommen.

1110 C: Hm, hm, hm. Darf ich noch mal zu dem mentalen imaginierten Gespräch was sagen?

1111 K: Hm.

1112 C: Das ist ein Gespräch, Sie haben sich bedankt für das, was die beiden Ihnen gegeben haben.

1113 K: Hm.

1114 C: Und die haben drauf auch reagiert. Hm...

1115 K: Ja.

1116 C: Ja, was ist denn das Wichtigste, was Sie da von denen bekommen haben?

1117 K: Also inhaltlich meinen Sie jetzt?

1118 C: Ja, seelisch vor allem.

1119 K: Ja, aber eben, also was ich denen gesagt habe, meinen Sie jetzt?

1120 C: Ja. Hm. Sie haben ihnen etwas gesagt und ihnen etwas gegeben, ja?

1121 K: Hm.

1122 C: Und ich höre so raus: Die beiden... das hat bei denen Resonanz ausgelöst. Die waren nicht
1123 stumm wie Salzsäulen, sondern haben sich angesprochen gefühlt durch das, was Sie

1124 gesagt haben, und es ist zu einem Dialog gekommen. Zu einem mentalen fiktiven Dialog.

1125 K: Aha.

1126 C: Und ich vermute, das, was die beiden Ihnen da gesagt haben, das ist etwas, was Sie dann
1127 auch weiter gebracht hat, in dieser Zeit.

1128 K: Ja, aber ich hab ja vorher gesagt, ich war überrascht, dass ich da nicht einfach so quasi die
1129 Liste runter gelesen hab.

1130 C: Ja.

1131 K: Sondern dass sich das so entwickelt hat.

1132 C: Ja.

1133 K: Und ... was das [inneres Gespräch] bei mir ausgelöst hat (11 Sek. Pause) Überraschung
1134 vielleicht. Eine Begegnung auf einer anderen Ebene, weil es ja nicht um kognitive Inhalte
1135 geht und um Leistung, sondern es eine sehr menschliche Begegnung.

1136 C: Genau. Hm

1137 K: Das denke ich so. Es war so eine andere Ebene, die wir zwar auch ab und zu angesprochen
1138 haben, aber bis jetzt weniger von meiner Seite.

1139 C: Hm. Sie haben das Gespräch anders erlebt, als die bisherigen realen Gespräche mit den
1140 beiden?

1141 K: Ja, anders. Ja, also sicher jetzt auch, weil ich so konzentriert war auf eine Ebene. Sonst
1142 spielt das in anderen Gesprächen eine Rolle, aber nicht so.

1143 C: Was hat Sie denn am meisten überrascht?

1144 K: Was mich überrascht hat?

1145 C: Ja.

1146 K: Ja. Also eigentlich, dass, wenn das im Zentrum steht, die Stimmung anders ist.

1147 C: Wie denn?

1148 K: Eben dann ist es ein Gespräch auf Augenhöhe. Dann gibt es nicht Unterschiede, weil wir
1149 uns da ja auf einer Ebene der persönlichen oder subjektiven Wahrnehmung oder so

1150 begegnen.

1151 C: Ja, ja.

1152 K: Nicht ein Richtig und ein Falsch, sondern ich kann das sagen, was bei mir genau ist.

1153 C: Und wie gut fanden die beiden das in diesen beiden Gesprächen?

1154 K: Ich habe mir vorgestellt, dass sie das gut finden.

1155 C: Sie haben das so mental erlebt, dass sie das gut finden?

1156 K: Hm.

1157 C: Schön. Ich weiß nicht, ob ich das jetzt fantasiere? Ich könnte mir gut vorstellen, dass die
1158 Gespräche, die Sie mit den beiden in den letzten Wochen geführt haben, und dann
1159 vielleicht, also die wirklichen Gespräche...

1160 K: Aha.

1161 C: ... auch ein ganz klein bisschen anders gewesen sind. So von der Augenhöhe?

1162 K: Ja, ja, ja. Ja, logisch. Da ging es ja immer wieder auch um Inhalte. Es ging darum, wie wir
1163 Diplomarbeiten beurteilen, wie man das begründet und wie man welche Theorien
1164 reinzieht, wie man das formuliert. Und da bin ich natürlich an Grenzen gestoßen. Also da
1165 hab ich auch Fehler gemacht. Oder irgendwie einfach Dinge vertreten, die sie anders
1166 gesehen haben.

1167 C: Hm, sicherlich.

1168 K: Das ist natürlich eine andere Ebene.

1169 C: Ja. Und Sie sagten eben, in den letzten beiden Wochen da waren diese Gespräche mit den
1170 Beiden ein klein bisschen anders.

1171 K: Aha, aha. Wir hatten jetzt natürlich auch die anstrengende Phase, die wir abgeschlossen
1172 haben. Also, es wäre spannend gewesen, wenn jetzt noch solche Themen angestanden
1173 wären.

1174 C: Hm.

1175 K: Das war jetzt nicht so: Wir gehen jetzt in die Sommerpause und da sind noch so einzelne
1176 Absprachen nötig. Aber es ist natürlich nicht die Hektik eines Semesterschlusses mit

1177 Prüfungen, Kompetenznachweisen, Kolloquium und so fort.

1178 C: Hm, hm, hm. Wenn Sie sich da, wenn Sie diese Gespräche ein klein bisschen anders erlebt
1179 haben in den letzten beiden Wochen. Was war denn anders bei Ihrem Verhalten? Da muss
1180 es ja auch ein ganz klein bisschen anders gewesen sein. Oder nicht?

1181 K: Ja. Ja, also einerseits eben, dass ich stärker darauf geachtet habe, also mich selbst in dem
1182 Sinn beobachtet habe, wie weit ... nehme ich wirklich Bezug auf meine eigenen Ideen,
1183 auf meine eigenen Wahrnehmungen.

1184 C: Hm.

1185 K: Also, vertraue ich denen auch? Das ist eigentlich, glaube ich, ein Grundthema.

1186 C: Was haben Sie mehr gemacht?

1187 K: Da ich das Vertrauen verloren habe, auch das ich einfach selbst entwickle. Das ist ja letztes
1188 Mal auch so in einem Ziel vorgekommen.

1189 C: Hm.

1190 K: Dass ich, weil ich da relativ neu bin in diesem Bereich, immer gerade ... ja, wie soll ich
1191 sagen, Unterstützung gesucht habe oder eben in der Literatur mich vergewissert habe. Und
1192 weniger einfach mal meine persönliche Meinung versucht habe zu entwickeln. Und dann
1193 halt einfach mal versuchen zu formulieren.

1194 C: Ja, auf gut Glück, ja.

1195 K: Ja, genau.

1196 C: Das haben Sie ein bisschen mehr gemacht in den letzten zwei Wochen?

1197 K: Ja, ja, ja.

1198 C: OK. Wenn Sie das bitte noch einschreiben!

1199 K: Hm.

1200 C: Weil das ist ja auch, auch... Also, möglicherweise ist das ein wichtiger Punkt für das: Was
1201 habe ich getan, um das Ergebnisziel zu erreichen?

1202 K: Aha, aha. Genau das bei Frage 2.1 dort.

1203 C: Ja, ganz genau.

1204 K: Hm ... ich probiere mal. (52 Sek. Pause)

1205 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1206 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**
1207 **getan, um mein Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) zu erreichen?“**

1208

1209 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Ich habe mehr auf meine**
1210 **Wahrnehmung und meine Ideen vertraut und diese in das Gespräch eingebracht,**
1211 **ohne mich vorher links und rechts abzusichern (z.B. in der Literatur).“**

1212 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite unten, 1. Frage)]**

1213

1214 K.: Hm, hab das mal gespeichert.

1215 C: Ja, wunderbar. Diese Aktivitäten, die sind ja wahrscheinlich gut unterstützt und richtig
1216 angeregt worden durch die Erfahrungen in diesem Mental-Training, was Sie gemacht
1217 haben. Nicht wahr?

1218 K: Hm. Ja, das hat das sicher verstärkt.

1219 C: Ja, ja, ja. Gut dann komme ich zur nächsten Frage: Wie gut ausgedrückt auf einer Skala
1220 von 0 – 10 habe ich die zielführenden Schritte, die ich geplant habe (also vor 14 Tagen),
1221 ausgeführt?

1222 K: Ja, das ist 10. Das habe ich sehr genau gemacht.

1223 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der dritten Frage des Themenblocks**
1224 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Wie gut –**
1225 **ausgedrückt auf einer Skala von 0 bis 10 – habe ich die zielführenden Schritte,**
1226 **die ich geplant habe, ausgeführt?“**

1227 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „10“**

1228 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite unten, 3. Frage)]**

1229

1230 C: Ja, ne zehn, OK. (6 Sek. Pause) Ja, und dann zu wie viel Prozent habe ich das Ergebnisziel
1231 erreicht? Jetzt erreicht. Und zu wie viel Prozent habe ich meine Lern- und
1232 Entwicklungsziel jetzt erreicht?

1233 K: Aha. Ergebnisziel? ... ja, das ist eben noch ein bisschen schwierig, weil es jetzt wirklich
1234 eine ruhigere Phase ist. Oder? Aber ich würd sagen: ja 50/60% sind das schon.

1235 C: Hm.

1236 K: Ist noch schwierig zu sagen.

1237 C: Na ja.

1238 K: Ja.

1239 C: Das ist ja nur ein gefühlter Wert.

1240 K: Ja. Ja, ja, ich schreib mal 50. (5 Sek. Pause)

1241 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der vierten Frage des Themenblocks**
1242 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent**
1243 **habe ich mein Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht?“**

1244 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „50%“**

1245 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite unten, 1. Frage)]**

1246

1247 C: Hm.

1248 K: Und das Lernziel, das war ... dort mit den Feldern, beim Ausdruck finde ich das nicht so
1249 genau.

1250 C: Das ist meine Fähigkeiten im Umgang mit Autoritäten verbessern. Souverän auftreten.

1251 K: Aha, ja. OK, das wäre 2b. Genau.

1252 C: Hm.

1253 K: Ja da, also ich denke, das hat sich etwas verändert. Da bin ich sicher noch nicht am Ziel,
1254 aber in Prozent müsste ich es doch sagen.

1255 C: Ja, ja. Ja, ja. Ja, ja.

1256 K: Ich würd jetzt mal sagen 40.

1257 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der fünften Frage des Themenblocks**
1258 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent**
1259 **habe ich mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht?“**

1260 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „40%“**
1261 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite unten, 1. Frage)]**
1262
1263 C: Ah, ja. Hm. Schön. Ja, das sind ja wirklich sehr, sehr schöne Ergebnisse.
1264 K: Hm, ja.
1265 C: Prima. Wir werfen jetzt noch mal auf die Frage da drüber einen Blick.
1266 K: Hm.
1267 C: Das sind zwei Wochen, nicht? Oder drei? Ich weiß gar nicht, wann haben wir letztes Mal
1268 miteinander gesprochen?
1269 K: Ah, irgendwo aufgeschrieben...da hab ich grad auch nicht bei mir.
1270 C: Ja.
1271 K: Ah ja, es waren glaub ich drei, oder?
1272 C: Am 26.6.
1273 K: Ja.
1274 C: Drei Wochen. Ja. OK. (5 Sek. Pause)
1275 K: Aha, jetzt muss ich...
1276 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1277 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Auf wie viele Wochen blick ich**
1278 **zurück, wenn ich diese und die unten stehenden Fragen beantworte?“**
1279 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „3“**
1280 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite oben, 1. Frage)]**
1281
1282 C: Wie wichtig waren Ihnen die zielführenden Schritte, die Sie geplant haben?
1283 (13 Sek. Pause)
1284 K: Acht war das schon. (7 Sek. Pause)

1285 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1286 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig- ausgedrückt auf einer**
1287 **Skala von 0 bis 10 – waren für mich in der Zeit, auf die ich jetzt zurückblicke, die**
1288 **zielführenden Schritte, die ich geplant habe?“**

1289 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „8“**

1290 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite oben, 2. Frage)]**

1291

1292 C: Was hat es leicht, was hat es schwer gemacht? Sie haben das eben schon angedeutet. Es
1293 war eine ruhigere Zeit. Das scheint günstig gewesen zu sein. Ist das richtig?

1294 K: Ja, das ist das Eine.

1295 C: Hm.

1296 K: Das heißt, ich habe da auch mehr Zeit gehabt, dem nachzugehen. Wurde weniger
1297 abgelenkt durch drängende Sachen, die dann grad sein müssen. Und ich habe viele
1298 Gespräche führen können. Ich war mit meinem Bruder noch eine Woche weg. Und das
1299 war auch sehr spannend.

1300 C: Was heißt das?

1301 K: Ja, spannend, weil ich ihm natürlich auch davon erzählt habe. Und dann kommen natürlich
1302 Autoritätsthemen im Zusammenhang: Wie haben wir unsere Eltern, meinen Vater oder so
1303 erlebt?

1304 C: Hm.

1305 K: Das sind halt Dinge, die weiterführen.

1306 C: Ja, ja, natürlich.

1307 K: Die auch zeigen: Aha, das ist etwas, das sehen wir beide, haben wir beide gleich erlebt.
1308 Wir sind sechs Jahre auseinander. Er ist sechs Jahre jünger. Das ist ja auch noch
1309 interessant zu sehen, was bei ihm ganz anders war, was dann eher mein Thema ist.

1310 C: Hm.

1311 K: Oder auch eine Veränderung, die sich durch die Zeit ergeben hat. Ja, aber ich glaube, das
1312 sind so zwei Punkte.

1313 C: Ja.

1314 K: Ich habe auch mit meiner Partnerin sehr viel darüber gesprochen. Und das war auch sehr
1315 gut.

1316 C: Ja. Wenn Sie das bitte eintragen!

1317 K: Ja. (1 Minute 15 Sek. Pause)

1318 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1319 **„Umsetzungsbedingungen“ zu. Die Frage lautet: „Was hat die zielführenden**
1320 **Schritte, die ich geplant habe, leicht gemacht?“**

1321 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Es war eine eher ruhige Zeit im**
1322 **Studienjahr. Das erlaubte mir, diesen Fragen mehr Zeit einzuräumen. Die**
1323 **Gespräche mit meiner Partnerin und mit meinem Bruder haben mich in der**
1324 **Suche nach dem Verstehen, nach möglichen Antworten und Lösungen sehr**
1325 **unterstützt.“**

1326 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite Mitte, 1. Frage)]**

1327

1328 K: Hm.

1329 C: Ja. OK. Gibt es auch was, das es ein bisschen schwer gemacht hat?

1330 K: Schwer? Nein, kann ich so nicht sagen. Wenn, dann wäre es, dass ich vielleicht etwas
1331 skeptisch war mit diesem mentalen Gespräch. Aber...

1332 C: Hm.

1333 K: Ich hab dann Mut gefunden: ich mach das mal.

1334 C: Ja, gut, dann schreiben Sie eben nichts. Fertig! Hm.

1335 K: Lass ich offen, oder soll ich schreiben?

1336 C: Ja, nö. Sie müssen was eintragen. Sonst führt der, sonst können Sie nicht auf die rechte
1337 Seite wechseln. Da ist das System ganz streng.

1338 K: OK. Aha. Gut.

1339 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1340 **„Umsetzungsbedingungen“ zu. Die Frage lautet: „Was hat die zielführenden**
1341 **Schritte, die ich geplant habe, erschwert?“**

1342 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „nichts“**
1343 **(vgl. Screenshot A2: linke Seite Mitte, 1. Frage)]**
1344
1345 C: Ja, schön. Ja, das sind ja richtig schöne Erfolge.
1346 K: Hm.
1347 C: Aber die müssen jetzt auch, glaube ich, stabilisiert werden, nicht wahr?
1348 K: Ja, klar. (lacht leise)
1349 C: Hm, hm, hm. Ja, was wollen Sie machen, um sie zu stabilisieren, weiter auszubauen? Und
1350 der Weg mit der Stafettenübergabe, dieser Weg geht ja auch weiter, nicht wahr?
1351 K: Hm. Ja.
1352 C: Dann schauen wir mal auf die nächsten drei Wochen.
1353 K: Ich werde morgen ein Gespräch haben mit, der Kollegin.
1354 C: Ja.
1355 K: Das ist schon abgemacht. Längeres Telefonat ... weil wir gemeinsam drei Studientage
1356 planen. Und die machen wir neu und da müssen wir uns absprechen, weil wir das jetzt
1357 über die Ferien dann vorbereiten ...
1358 C: Hm.
1359 K: Und ich denke, das ist jetzt schon mal ein wichtiges Gespräch.
1360 C: Hm, hm.
1361 K: So wie läuft das? Wie kann ich meine Überlegungen wirklich einbringen? Oder warte ich
1362 einfach ab bis sie sagt, wie sie es sich vorstellt.
1363 C: Ja. Der Termin steht?
1364 K: Hm.
1365 C: Haben Sie verabredet, wer sich darauf wie vorbereitet? Oder ist das offen?
1366 K: Nein, nicht verabredet. Das heißt, sie hat mir in einer Mail geschrieben, dass ihr noch ein

1367 paar Ideen gekommen seien. Und sie hat so zwei, drei Hinweise gemacht. Also hat sie da
1368 sicher gewisse Vorstellungen, von dem. Aber das heißt ja nicht, dass ich mir nicht auch
1369 Gedanken machen kann. Das Thema ist ja klar. Es geht jetzt mehr darum: wie machen wir
1370 das, was eignet sich da besser. Sind das Fallbeispiele, mit denen wir erst arbeiten wollten,
1371 oder gibt es andere Möglichkeiten. Und ich denke, da kann ich, da hab ich auch Ideen.
1372 Und ich habe drei eigene Fälle, die ich ein bisschen abklopfen kann. Auf die
1373 Möglichkeiten, wie man mit diesen arbeiten könnte.

1374 C: Hm. Ja. Wenn Sie aus diesem Gespräch rausgehen, und richtig zufrieden sind. Was ist
1375 dann in diesem Gespräch etwas anders gewesen als in bisherigen Gesprächen?

1376 K: ... Anders ist, dass wir dann gemeinsam Lösungen gesucht haben, - dass es, dass sie auch
1377 Ideen von meiner Seite aufnimmt, obwohl sie jetzt eine Vorstellung hat, die sich schon ein
1378 bisschen konkretisiert hat. Dass sie da auf meine Vorschläge auch eingeht. Und dass wir
1379 da irgendwie eine Synthese machen können. Dass man merkt, dass es nicht nur ihre drei
1380 Tage sind, sondern da auch etwas von mir drin ist.

1381 C: Ja, OK. Was haben Sie in diesem Gespräch etwas anders gemacht als bisher? Damit es
1382 eine solche positive Veränderung gibt?

1383 K: ... Also ich, ich habe mich vorbereitet ... früher hätte ich gedacht: Ich warte mal, was sie
1384 sagt und dann sehe ich ja weiter.

1385 C: Hm, hm.

1386 K: Und das hat mich natürlich gerade schon in eine etwas passivere Rolle reingedrängt. Und
1387 das heißt, wenn ich das jetzt vorbereite, dann habe ich ja auch Vorschläge. Das heißt, ich
1388 kann ihr sagen, was ich mir vorüberlegt habe.

1389 C: Ja.

1390 K: Das ist mal ein Unterschied. Das Zweite ist, dass ich Stellung nehme zu dem, was sie sagt.

1391 C: Hm.

1392 K: Also, das kann ja positiv sein mit Begründungen oder auch kritisch, wenn ich das so sehe.

1393 C: Hm.

1394 K: Das denke ich. Und vielleicht ein Drittes eben, dass ich in die Diskussion einsteige. Ja, vor
1395 dem Hintergrund: Was nützt den Studierenden am meisten? Das ist ja eigentlich die

1396 Grundfrage. Und von dem müssen wir ausgehen.

1397 C: Hm.

1398 K: Also die Inhalte und die Ziele, die sind klar. Aber jetzt müssen wir schauen, wie können
1399 die das am besten verarbeiten.

1400 C: Hm. Wäre das gut, wenn Sie, also diese Besprechung systematisch vorbereiten? Und jetzt
1401 fantasiere ich einfach mal: Wäre das auch eine gute Sache, so zu sagen intellektuell das
1402 vorzubereiten. Also eine Position auszuarbeiten, die Sie vertreten wollen? In einem ersten,
1403 das wäre der erste Schritt. Und das Sie dann in einem Mental-Training das genauso
1404 machen, wie in den letzten drei Wochen. Nämlich dass Sie die beiden mental auf einen
1405 Stuhl setzen und die wesentlichen Punkte, die Sie herausgearbeitet haben, vorstellen.

1406 K: Hm, müsste ich ausprobieren, ja. (Lachen) Ich hab das bis jetzt weniger gemacht, aber ich
1407 lasse mich da gerne auf das Experiment ein.

1408 C: Ja.

1409 K: ... so eine Position für mich festhalten, das würde ich jetzt sicher machen. Das habe ich in
1410 der ersten Zeit sehr wenig gemacht. Oder wenn, dann habe ich mir ein paar Gedanken
1411 gemacht, aber keine Notizen und das auch nicht strukturiert überlegt.

1412 C: Hm.

1413 K: Und das hat dann auch im Gespräch meine Argumentation geschwächt. Weil das eben
1414 nicht so strukturiert daher kam, wie wenn die anderen beiden sprechen. Dann ist das schon
1415 fast gedruckt, weil die sich so lange auch mit diesen Themen beschäftigt haben.

1416 C: Ja, ja. Ja, das wär doch vielleicht ein sinnvolles Vorgehen, dass Sie sich auch intellektuell
1417 sehr sorgfältig mit den Thematiken befassen, - sie auch richtig auf den Punkt bringen,
1418 sodass Sie die gut vortragen können.

1419 K: Hm.

1420 C: Das ist so zu sagen das intellektuelle Training ... die intellektuelle Vorbereitung,
1421 Ausarbeitung. Ein erster Schritt. Und dass Sie das dann in einem Mental-Training
1422 durchspielen. Was halten Sie davon, wenn Sie das Gespräch mit einer Verneigung
1423 beginnen und noch mal für alles danken?

1424 K: Hm.

1425 C: Vorweg möchte ich euch noch einmal ganz herzlich danken, für alles was ich in den letzten
1426 Jahren bekommen habe: erstens, zweitens, drittens vielleicht. So, und jetzt möchte ich
1427 gerne meine Vorbereitung, die wichtigsten Punkte kurz vorstellen.

1428 K: Hm, hm.

1429 C: Ja? Können Sie sich das vorstellen, dass Sie das so machen?

1430 K: Ja, ja. Kann ich, kann ich machen, ja (lachen).

1431 C: OK. Mögen Sie es mal rein schreiben, oben rechts, „Nächste zielführende Schritte“.

1432 K: Die konkreten Schritte, ja?

1433 C: Ja, ja, ja, ja. Hm.

1434 K: OK. (1 Minute 30 Sek. Pause)

1435 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1436 **„Nächste zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten**
1437 **Schritte nehme ich mir für die nächsten ein, zwei oder drei Wochen vor?“**

1438

1439 **Das folgende Protokoll macht deutlich, dass der Klient die Antwort in zwei**
1440 **Schritten einträgt. Sie lautet: „Telefongespräch von morgen früh und weitere**
1441 **Gespräche (z.B. Strategietag)**

1442 **1. intellektuelle Vorbereitung meiner Position, Punkt für Punkt und gut**
1443 **strukturiert**
1444 **2. ein mentales Gespräch führen (zuerst mit einer Verneigung beginnen und**
1445 **herzlich danken für alles, was ich in den letzten Jahren bekommen habe.“**
1446

1447 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite oben, 1. Frage)]**

1448

1449 K.: Hm, ich hab das mal aufgeschrieben.

1450 C: Ja, gut. Sehr schön. Hm. Wie wichtig wäre das für Sie?

1451 K: Ja, das ist jetzt sehr wichtig.

1452 C: Das ist jetzt das Telefongespräch morgen früh?

1453 K: Genau.

1454 C: Also die Methode würde sich eigentlich auch für alle Folgegespräche eignen, nicht wahr?

1455 K: Ja, klar. Vielleicht müsste man dort noch schreiben: Und die weiteren Gespräche später?

1456 C: Ja, ja, ja, ja. Gut, hm. Hm, schön.

1457 K: Also wir haben dann bereits im August eine ganztägige, strategische Begegnungen. Und
1458 dort geht es dann um Ähnliches.

1459 C: Das würden Sie dann so vorbereiten. Sehr sorgfältig vorbereiten, inhaltlich vorbereiten,
1460 mental.

1461 K: Ja.

1462 C: Psychosozial-mental vorbereiten. Ja, gut. Wie wichtig sind diese geplanten Schritte für
1463 Sie? Also das morgige Telefonat, oder auch die folgenden Arbeitssitzungen?

1464 K: Das ist zehn. Das sind so Sachen, die sich wirklich grad, also ich denke, da warten die
1465 auch darauf. Das da irgendetwas passiert.

1466

1467 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
1468 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig – ausgedrückt auf einer**
1469 **Skala von 0 bis 10 – sind die gerade geplanten Schritte für mich?“**

1470

1471 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „10“**

1472 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]**

1473

1474 C: Ja. Gut. Und wie schwierig ist diese Umsetzung?

1475 K: Also ich bin da sehr zuversichtlich.

1476 C: Also nicht so schwierig?

1477 K: Ich würd jetzt so neun sagen.

1478 C: Na, neun ist ja sehr schwierig.

1479 K: (lacht) Müsste ich eins, zwei. Ja zwei.

1480 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
1481 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie schwierig – ausgedrückt auf einer**
1482 **Skala von 0 bis 10 – wird die Umsetzung der gerade geplanten Schritte sein? (10**
1483 **= schwierig)“**

1484

1485 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „2“**
1486 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]**

1487

1488 C: Ja, OK. (5 Sek. Pause) Hm.

1489 K: Und das Ergebnisziel [Frage nach dem erwarteten Zielerreichungsgrad]? Ja, dann wäre ich
1490 schon sehr weit.

1491 C: Hm.

1492 K: Wenn das jetzt vor allem mit diesem Strategie-Tag klappt, der viel länger und sehr viel
1493 umfassender ist.

1494 C: Hm, hm.

1495 K: Dann hätt ich schon so 80, glaub ich.

1496

1497 **[Der Klient wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
1498 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein**
1499 **Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht, wenn ich diese Schritte 100%-ig**
1500 **vollzogen habe?“**

1501

1502 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „80%“**
1503 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite Mitte, 3. Frage)]**

1504

1505 C: Super! Sehr schön! (6 Sek. Pause)

1506 K: Und beim Anderen [Lern-/Entwicklungsziel] gleich hoch. Das hat ja sehr viel miteinander
1507 zu tun.

1508 **[Der Klient wendet sich der vierten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
1509 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein**
1510 **Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht, wenn ich diese**
1511 **Schritte 100%-ig vollzogen habe?“**

1512

1513 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „80%“**

1514 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite Mitte, 4. Frage)]**

1515

1516 C: Ja, das ist ja miteinander verwoben.

1517 K: Ja, ja. Hm.

1518 C: Ja. Weitere Unterstützung?

1519 K: Also ich denke, es sind die Gespräche [mit Partnerin und Bruder] weiterhin, diese
1520 Möglichkeit habe ich weiter. Und das hilft mir einfach ... so ein bisschen sicherer zu
1521 werden. Das ist das, was ich mir selbst überlegt habe. Noch mal wieder bestätigt zu
1522 bekommen oder vielleicht noch einmal etwas in Frage gestellt zu bekommen.

1523 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Weitere**
1524 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Benötige ich für die nächsten Schritte**
1525 **Hilfe? Welche genau – und von wem?“**

1526

1527 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „weitere Gespräche mit Partnerin**
1528 **und Bruder“**

1529 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite unten, 3. Frage)]**

1530

1531 C: Ja, ja, hm. Schön! Gut, dann überlegen wir mal, wann wir unser drittes und letztes Telefon-
1532 Coaching machen. Sie erwähnten eine Strategie-Sitzung?

1533 K: Aha, ja.

1534 C: Halten Sie es für sinnvoll unser Gespräch vor oder nach der Strategie-Sitzung zu machen?

1535 K: Ja, das ist eine gute Frage. Hm, ich hätt jetzt gesagt: Eher nach, um zu schauen: Was ist
1536 passiert und was ist mir schon gelungen? Und vielleicht: Wieso ist es nicht gelungen?

1537 C: Ja.

1538 K: Könnte wahrscheinlich noch spannend sein.

1539 C: Ja, ja.

1540 K: Ja (räuspern).

1541 C: Gut, dann machen wir es danach

1542 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Weitere**
1543 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Wann will ich überprüfen, wie gut ich die**
1544 **gerade geplanten Schritte vollzogen habe: in 1, 2 oder 3 Wochen?“**

1545

1546 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „4 Wochen“**

1547 **(vgl. Screenshot A2: rechte Seite unten, 4. Frage)]**

1548

1549 K: Ja, OK. Ja.

1550 C: Gut. Alles klar. Ich schick Ihnen das Audio-Protokoll gleich zu. Ist sonst noch was
1551 Wichtiges?

1552 K: Nein, das ist gut. Vielen Dank!

1553 C: Ja, eine gute Zeit! Bis zum nächsten Termin! Alles Gute!

1554 K: Ja, machen wir. Gut, Danke! Wiederhören!

1555

1556

1557 **Transkript der dritten Telefoncoachingsitzung (A3) – 16.08.2012**

1558

1559 C: Hallo.

1560 K: Hallo.

1561 C: Ja, da bin ich. Wunderbar. Wie geht es Ihnen?

1562 K: Ja, gut.

1563 C: Ja, das freut mich.

1564 K: Ja, ja.

1565 C: Wie sind Sie zurechtgekommen mit Ihrer Thematik?

1566 K: Ich hab, was haben Sie vorher ... Ich hab die Frage nicht ganz verstanden.

1567 C: Wie sind Sie mit Ihrer Thematik, mit Ihrer Hausaufgabe zurechtgekommen?

1568 K: Ja, ich denke, ich bin da auf einem guten Weg.

1569 C: Ja.

1570 K: Ja. Wir haben ja dieses Coaching jetzt abgemacht, weil gestern noch so ein spezieller Tag
1571 war, mit diesen zwei Personen.

1572 C: Ja.

1573 K: Und das war eine gute Sache.

1574 C: Erzählen Sie mal, was ist denn passiert?

1575 K: Ja, also am Anfang war es so ein Austausch von Informationen, weil ja alle in diesen letz-
1576 ten vier Wochen da verschiedene neue Begegnungen hatten und das alles auch mit unserer
1577 Zukunft zu tun hatte. Und aufgrund von diesen Einsichten haben wir dann eigentlich eine
1578 gemeinsame Richtung festlegen können, also was so die Hauptziele sein werden für das
1579 nächste Jahr. Also es war so einerseits für die Ausbildung selbst, weil wir ja eben Leute
1580 ersetzen müssen, weil wir uns überlegen müssen, wie wir uns institutionell mehr oder
1581 weniger anbinden werden.

1582 C: Hm. Hm.

1583 K: Das war so die Grundlage und am Nachmittag ging es dann darum, wie diese speziellen
1584 Fähigkeiten von diesen zweien ersetzt oder hinzugezogen werden oder durch mich
1585 übernommen werden können. Das war eigentlich eine gute Erfahrung, so zu merken, aha,
1586 es gibt eine große Verantwortung für mich, auf der einen Seite und es ist aber auch nicht
1587 so, dass ich grad alles nachher machen müsste.

1588 C: Ja.

1589 K: Es sind ja auch andere Leute noch dazu, was an sich logisch ist, aber das war mir nicht
1590 ganz so bewusst bis jetzt.

1591 C: Hm. Was hatte den größten Überraschungscharakter? Sie waren etwas überrascht höre ich
1592 gerade raus.

1593 K: Ja ich hab, ich habe vorher, denke ich jetzt, so den Eindruck gehabt, das alles müsste ich
1594 selbst können oder selbst machen.

1595 C: Ja.

1596 K: Das hat ja dann auch so zu diesem Glaubenssatz geführt, dass ich das ja doch nicht so gut
1597 könne, wie sie. Wenn ich das mache.

1598 C: Ah ja. Hm.

1599 K: Und irgendwie ist es nach wie vor ein großes Vermächtnis sozusagen. Aber ich habe den
1600 Eindruck, dass es eher portioniert ist und dass ich einen Teil auch abgeben kann.

1601 C: Ja. Wie haben Sie sich denn gefühlt in der Beziehung zu den beiden Partnerin-
1602 nen/Partnern? Vor allem zu der Frau?

1603 K: Hm. Es war eine recht entspannte Situation. Das hat vielleicht auch damit zu tun, dass wir
1604 das nicht da in irgendeinem Raum durchgeführt haben, sondern wir sind da aufs Schiff ge-
1605 gangen und haben uns da zurückgezogen, haben da diskutiert, und das war eigentlich eine
1606 gute Sache. Hat zwar ein bisschen Bewegung in dem Sinne rein gebracht, es war nicht so
1607 die übliche Sitzungsatmosphäre. Das hat sicher dazu beigetragen. Ähm, es hat auch dazu
1608 beigetragen, dass ich vorher schon positive Rückmeldungen bekommen habe von ihr und
1609 an diesem Platz dann noch weitere. Also so eine Wertschätzung von dem, was ich in der
1610 Zwischenzeit gemacht habe, neben kritischen Bemerkungen für ein Papier, das ich da im
1611 Entwurf abgegeben habe. Aber das war so ein, wie soll ich sagen, war so eingebettet.

1612 C: Ja, das hört sich sehr, sehr positiv an, da hat sich wirklich was schön entwickelt.

1613 K: Ja ja. Ja, denke schon.

1614 C: Ja. Ja. Ähm, haben Sie diese wichtige Sitzung auch vorbereitet? Das war ja sozusagen die
1615 Hausaufgabe

1616 K: Hm.

1617 C: vom letzten Mal am 18. Juli.

1618 K: Hm.

1619 C: Fast vier Wochen her, ja, ziemlich genau vier Wochen her. Und da sollten Sie in einem
1620 Mentaltraining sich das auch alles genau vorstellen und den beiden zunächst einmal
1621 danken für alles Gute, was Sie von ihnen in den letzten Jahren bekommen haben.

1622 K: Das war bedingt möglich. Ja. Eben gerade weil die Grundlage am Anfang ... da hatte ich
1623 ja nur einen Teil, nämlich meine Abklärungen. Und die Weiterentwicklung hing ja dann
1624 von den weiteren Abklärungen der anderen beiden zusammen ab. Ich konnte das nur
1625 teilweise machen. Vor vier Wochen war ich noch der Meinung, ja ich kann so wie meine
1626 Strategie oder meine Vision entwickeln und mal schauen, wie sich die dann mit den
1627 anderen verträgt. Das war insofern etwas anders, weil ich eben nur einen Teil der
1628 Information hatte. Das heißt ja nicht, ich habe mir schon eine Vorstellung gemacht, aber
1629 ich habe es nicht so im Detail vorbereiten können, wie zum Beispiel das Telefongespräch
1630 oder solche Sachen vorher.

1631 C: Ja. Diese sehr positive Entwicklung, was meinen Sie, zu wie viel Prozent ist die durch eine
1632 innere Entwicklung bei Ihnen selbst, durch eine positive innere Entwicklung bedingt?
1633 Wenn Sie da mal so diese Torte in zwei Stücke schneiden: Faktoren, die bei den anderen
1634 beiden liegen, und Faktoren, die bei Ihnen, in Ihrer Persönlichkeitsentwicklung liegen.
1635 Wie sähen die Tortenstücke aus?

1636 K: Ja, ich würde sagen, auf meiner Seite so zu sechs Teilen. Ja.

1637 C: 60 Prozent.

1638 K: 60 Prozent, ja.

1639 C: Ah ja, ja, sehr schön. Diese 60 Prozent sind ja nicht vom Himmel gefallen. Die haben Sie
1640 sich erarbeitet. Darauf können Sie auch sehr stolz sein. Was haben Sie denn gemacht in
1641 den letzten vier Wochen? Da möchte ich jetzt mit Ihnen zunächst mal draufschauen, und
1642 das möchte ich auch sozusagen protokollarisch in dem Internettool festhalten.

1643 K: Hm. Hm.

1644 C: Sind Sie schon im Internet?

1645 K: Ja.

1646 C: Ja, Rückblick und Konsequenzen, wenn Sie da bitte auf „Neues Datum anlegen“ gehen.

1647 K: Genau. Ja.

1648 C: Und das speichern von heute.

1649 K: Und wo muss ich speichern? Das hab ich das letzte Mal glaube ich irgendwo falsch ge-
1650 macht.

1651 C: Hm. Ja. Neues Datum anlegen, da springt automatisch das Datum von heute rein.

1652 K: Ah, genau. Jetzt kommt zuerst das Datum vom letzten Mal.

1653 C: Ja.

1654 K: Und wo speichert man das?

1655 C: Da drunter. Da unten links steht speichern.

1656 K: Unten links. Zur Gruppe 2 dort.

1657 C: Ja, ja, in der Gruppe 2 müssen Sie sein. „Rückblick“ und „Konsequenzen“.

1658 K: Moment. Ja, da bin ich jetzt. Jetzt muss ich noch mal neues Datum wählen.

1659 C: Ja.

1660 K: ... OK. Und das Speichern, das hab ich immer noch nicht gesehen. Wo dieser Knopf ist
1661 oder wo ich das machen muss.

1662 C: Neues Datum anlegen, das ist so ein Link, wenn Sie da draufgehen

1663 K: Ah, und dann macht er das automatisch?

1664 C: Dann macht er das automatisch. Da müssen Sie dann anschließend speichern.

1665 K: OK. Ja. Ja jetzt.

1666 C: Genau. Wunderbar. So, dann ist nämlich wieder alles blanko.

1667 K: Hm.

1668 C: Dann gucken wir uns mal den Rückblick an. Was haben Sie ganz konkret tatsächlich ge-
1669 macht? Und zwar, ja, sollen wir zunächst mal auf das Lern- und Entwicklungsziel
1670 schauen, das ist unten links das Feld. Die zweite Frage.

1671 K: Mh. Ja.

1672 C: Nicht. Diese 60 Prozent, die sind Ihnen nicht zugeflogen, die haben Sie erarbeitet.

1673 K: Ich glaube, dass ich mal zuerst meine Aufmerksamkeit sehr stark auf dieses Thema gelenkt
1674 habe. Ich meine, dass ich das früher eher so ein bisschen auf die Seite geschoben habe,
1675 weil es mir ja auch unangenehm war.

1676 C: Ja.

1677 K: Weil ich wusste, das muss ich irgendwann noch erledigen, und aber auch, weil ich es nicht
1678 so richtig angehen wollte.

1679 C: Ja.

1680 K: Ich glaube, das ist schon die Hauptsache davon und daneben natürlich dann durch dieses
1681 Coaching auch, ja, so wie eben immer wieder auch daran erinnert wurde. Aber das hat
1682 schon diesen Teil drin. Auch die zusätzlichen Interviews Ihrer Kollegin, die waren ja
1683 natürlich auch nochmals so wie eine, eine, was soll ich denn sagen: ja, da musste ich mir
1684 ja nochmals Rechenschaft geben über das, was genau im Coaching passiert ist.

1685 C: Hm.

1686 K: Das hat auch natürlich wieder etwas ausgelöst. Die Gespräche, das hab ich auch schon
1687 erwähnt. Mit eben meinem Bruder und meiner Partnerin. Ehm, was hab ich noch
1688 gemacht? Mindestens am Anfang das mentale Vorbereiten der Gespräche, das war sicher
1689 hilfreich.

1690 C: Ja. Wir schauen jetzt nur auf die letzten 4 Wochen.

1691 K: Ja.

1692 C: Was ist da das Wichtigste gewesen?

1693 K: Ja, ich glaube schon, dass ich mich einfach sehr konsequent und bewusst mit diesem
1694 Thema auseinandergesetzt habe. Mit meiner Rolle, mit meinen Gedanken, mit meinen
1695 Grenzen, das glaube ich ist das Wichtigste.

1696 C: Ja, denn schreiben Sie das mal rein.

1697 K: Schreibt.

1698 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1699 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**
1700 **getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) zu**
1701 **erreichen?“**

1702 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Ich habe mich konsequent mit**
1703 **diesem Thema auseinander gesetzt. (während ich es früher eher vor mir**
1704 **hergeschoben habe). Die Auseinandersetzung beinhaltete auch meine Grenzen,**
1705 **meine Motivation und meine Stärken.“**

1706 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite unten, 2. Frage)]**

1707

1708 K: Hm. Ja.

1709 C: Ja. OK. Ja. Haben Sie auch etwas gemacht, um Ihrem Ergebnisziel näher zu kommen?

1710 K: Ähm, Ergebnisziel.

1711 C: die Übergangsphase aktiv gestalten, dazu muss ich meine Rolle gegenüber den jetzigen
1712 Studienleitern finden und in Abstimmung mit ihnen das Vorgehen und die Kriterien für
1713 die Nachfolgelösung festlegen. Ja? Das ist ja sozusagen ein Outcome. Ja. Dieses Projekt,
1714 dieses Übergabeprojekt gut managen, das ist das Ziel.

1715 K: Ähm. Ja. Das ist schwierig jetzt grad so. ... Ja doch, ich würde sagen, ich habe vor allem
1716 etwas gemacht in einem Teilbereich, den ich selber gestalten kann. Da bin ich aktiver
1717 aufgetreten, also auch schon, habe mir mehr Dinge auch schriftlich vorher festgelegt. Ich
1718 glaube, das ist etwas, das sicher auch in diesen Bereich gehört. Es hat aber nur indirekt zu
1719 tun mit den beiden, weil das so wie ein Unterthema ist, das ich selbst gestalten kann.

1720 C: Hm.

1721 K: Da bin ich jetzt gerade ein bisschen am überlegen. ... (Lacht). Ja also eigentlich muss ich
1722 sagen, es hat fast eine andere Bewegung stattgefunden: Anstatt die Rolle zu gestalten, wie
1723 mir zu sagen, so auf die eigenen Stärken sich zurückbesinnen, nicht irgendwie so etwas
1724 Künstliches zu machen. Was eine Rolle ja auch sein kann.

1725 C: Hm.

1726 K: Und dann zu sagen, ja so bin ich. Und eigentlich, das habe ich aber auch beim ersten Mal
1727 schon erwähnt, sozusagen wo bin ich, was macht mich aus und was kann ich einbringen.

1728 Und das hat eigentlich eher stattgefunden als: wie müsste ich sein oder irgendwie wie
1729 müsste ich eine Rolle gestalten. Vielleicht eine Übereinstimmung.

1730 C: Ja OK. Das seien die wichtigsten Schritte, um dieses Projektmanagement gut abzuwickeln.

1731 K: Hm Hm.

1732 C: Ja. Kann man.

1733 K: Ich glaube, so mich so authentisch wie möglich da einzubringen und nicht von dem
1734 auszugehen: wie erwarten das die anderen von mir, und was müsste denn sein, und all so
1735 diese Überlegungen in den Hintergrund stellen.

1736 C: Ja. Gut. Ja, das haben Sie getan in den letzten 4 Wochen, das war das Wichtigste, um das
1737 Übergabeprojekt gut zu managen. Tragen Sie es ein.

1738 K: Entschuldigung, eintragen, ja.

1739 C: Ja. Das ist jetzt die erste Frage im Block links unten.

1740 K: (Schreibt)

1741 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1742 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**
1743 **getan, um mein Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) zu erreichen?“**

1744

1745 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Ich habe mich weniger auf eine zu**
1746 **erfüllende Rolle fixiert (und damit auf das, was andere von mir erwarten**
1747 **könnten), sondern mehr auf meine Energie. Was bringe ich mit, wie kann ich**
1748 **mich authentisch zeigen.“**

1749 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite unten, 1. Frage)]**

1750

1751 K: Hm.

1752 C: Ja. Schön. Diese Schritte beide zusammen, also der innere und der äußere Weg, es hängt ja
1753 beides ganz eng miteinander zusammen.

1754 K: Hm hm.

1755 C: Was hat es leicht gemacht, was hat es vielleicht auch ein bisschen erschwert? Das sind die
1756 beiden Fragen im mittleren Feld.

1757 K: Mh. Ähm, ja leicht ist vielleicht nochmals das vom letzten Mal. Es war wirklich so eine
1758 eher ruhige Zeit. Ich habe auch noch Ferien gehabt. Ich konnte da auch mindestens so vom
1759 Alltagsgeschehen Abstand nehmen. Das hat es sicher leicht gemacht.

1760 C: Ja. Ja.

1761 K: Und es gab ja da nicht laufend irgendwelche kleinere oder größere Reibungen dann zwi-
1762 schen uns, das hätte es ja wahrscheinlich gegeben im Alltag.

1763 C: Hm. OK. Ja.

1764 K: Ja. Das war schon diese ruhige Zeit.

1765 C: Das war günstig. Hm.. Gut ...

1766 C: Ja. Gibt es noch etwas, was es ein bisschen erschwert hat?

1767 K: Ja, ich denke schon einfach die schiere Größe des ganzen Unternehmens. Das ist schon
1768 nach wie vor so. Ja. Ich hab so zwei, drei Begegnungen gehabt mit Leuten, die unsere
1769 Ausbildung gut kennen und die natürlich das dann indirekt so noch ein bisschen
1770 hervorheben und sagen, ha, die zwei gehen jetzt, wie wird es jetzt weitergehen. Also das
1771 verstärkt das natürlich.

1772 C: Die Größe des Projekts und, ich kann mich erinnern, dass Sie die beiden und vor allem die
1773 Frau auch deutlich größer gemacht haben, als sie wirklich war oder ist und sein wollte.

1774 K: Hm. Hm.

1775 C: Können Sie sich dran erinnern, dass sie mal gesagt hat: du stellst mich auf einen Sockel?

1776 K: Hm. Hm.

1777 C: Ja.

1778 K: Ja. Das war gestern noch ein Thema, das war auch noch gut. Ich habe das dann von mir
1779 aus auch noch angesprochen und so Bezug genommen auf jenes Gespräch damals.

1780 C: Ja?

1781 K: Ja.

1782 C: Und wie war das gestern?

1783 K: Ich glaube, das war auch gut, dass ich das noch mal so zur Sprache gebracht habe. Vor al-

1784 lem, weil wir damals ja nur zu zweit waren. Und die dritte Person, die grad auch das eins

1785 zu eins von mir erfahren hat oder gehört hat. Das, glaube ich, war auch mal gut.

1786 C: Ja.

1787 K: Und hat eben damit zu tun: ja, ich bin so wie ich bin.

1788 C: Mm. Was war die wichtigste Botschaft, die Sie gestern vermittelt haben?

1789 K: Ja. Ich denke ja.

1790 C: Nee, was war die wichtigste?

1791 K: Ja eben, dass ich da so hoffentlich definitiv von dem Abschied nehme, so von

1792 Vorstellungen, wie es denn sein müsste und davon ausgehe, wie es ist, und erst dann eben

1793 in gewisse Veränderungen hineingehe.

1794 C: Dass Sie dabei sind, haben Sie gesagt.

1795 K: Ja. Also, dass ich das jetzt eigentlich mir immer mehr zum Ziel mache, dass ich da von

1796 dem ausgehe, was jetzt ist, was jetzt im Bereich des Möglichen liegt.

1797 C: Gut.

1798 K: Und erst nachher an weitere Schritte denke. Ich denke, vorher habe ich das versucht, zu

1799 überspringen, diesen ersten Schritt.

1800 C: Ja. Das höre ich heute zum ersten Mal von Ihnen.

1801 K: Aha.

1802 C: Das hört sich wichtig an für mich.

1803 K: Ja ja, denke ich auch.

1804 C: Dieser Gedanke, diese Erkenntnis: ist die ganz neu oder ist sie eher alt?

1805 K: Ähm, nein, wir hatten schon einmal also in dieser Dreier-Leitung hatten wir schon einmal

1806 darüber gesprochen. Ich habe das auch angesprochen dort, und es hat damit zu tun, das

1807 habe ich den beiden auch gesagt, dass sie natürlich auch Signale aussenden von einer, ich
1808 sag jetzt mal, gewissen Ungeduld im Sinne von, es wäre ja gut, wenn ich jetzt da schon
1809 ein bisschen weiter wäre, denn sie sind natürlich auch besorgt, was da alles jetzt läuft mit
1810 der Ausbildung.

1811 C: Hm.

1812 K: Und damit haben sie natürlich diese Tendenz bei mir verstärkt.

1813 C: Hm.

1814 K: Das hatten wir so schon einmal besprochen. Aber es ist mir jetzt so im Zusammenhang mit
1815 diesem Coaching, da haben wir es noch gar nicht so besprochen gehabt.

1816 C: Haben die das möglicherweise so gemeint, dass sie ungeduldig waren, dass sie noch nicht
1817 weiter auf Ihrem Weg sind, authentisch zu dem zu stehen, was Sie tatsächlich sind?

1818 K: Ähm, also Sie meinen mit „sie“ mich oder die anderen beiden?

1819 C: Die beiden. Vor allem die Frau. Dass die Frau...

1820 K: Ja, es könnte sein.

1821 C: Ich kann mich erinnern, dass da mal so was war.

1822 K: Hm. Ich glaube, dass sie das gemeint hat, das könnte durchaus sein, aber ich es anders
1823 gehört habe. Oder? Also anders gehört habe im Sinn von: „Du müsstest eigentlich schon
1824 viel mehr oder wir hatten erwartet, dass das schneller geht“.

1825 C: Hm.

1826 K: Ja. So.

1827 C: Ja.

1828 K: Das hat dann so eine Art, eine Künstlichkeit bekommen,

1829 C: Hm.

1830 K: die natürlich nicht so ideal war.

1831 C: Gut. Ja. Tragen Sie es ein, was es erschwert hat.

1832 K.: (Schreibt)

1833 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1834 **„Umsetzungsbedingungen“ zu. Die Frage lautet: „Was hat die zielführenden**
1835 **Schritte, die ich geplant habe, erschwert?“**

1836 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Die Größe und Wichtigkeit dieser**
1837 **Übernahme von Verantwortung. Und meine Tendenz, Schritte zu überspringen**
1838 **und so zu tun, als ob ich bereits weiter wäre auf diesem Entwicklungsweg.“**

1839 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite Mitte, 1. Frage)]**

1840

1841 C: Ja, haben Sie es eingetragen? Hallo. Hören Sie mich noch.

1842 K: Hm.

1843 C: OK. Hören Sie mich noch? Ja.

1844 K: Ja.

1845 C: Haben Sie es eingetragen? Ja.

1846 K: Hm.

1847 C: Ja. Wunderbar. Ja. OK. Diese Tendenz haben Sie immer noch so ein bisschen, höre ich da
1848 so raus.

1849 K: Jaaa, ich denke, das ist, das ist wahrscheinlich mehr ein Wesensmerkmal. Oder? Und ich
1850 muss mir dessen bewusst sein und äh ...

1851 C: Hm.

1852 K: Ja, das ist, glaube ich, die Hauptsache.

1853 C: Ja. Dann haben Sie Schwierigkeiten, in Bezug auf sich selbst genau zu unterscheiden zwi-
1854 schen Sein und Sollen.

1855 K: Mh. Ja ja. Genau.

1856 C: Gut. Wie wichtig waren Ihnen alle diese Schritte in den letzten vier Wochen? Das ist die
1857 Frage da drüber.

1858 K: Mh. Ähm, ja die waren recht wichtig, also ich würde jetzt acht sagen.

1859 C: Ja. OK. Gut, und da drüber schreiben Sie dann eine vier für vier Wochen. Dann haben wir
1860 das auch.

1861 K: (Schreibt)

1862 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**
1863 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig- ausgedrückt auf einer**
1864 **Skala von 0 bis 10 – waren für mich in der Zeit, auf die ich jetzt zurückblicke, die**
1865 **zielführenden Schritte, die ich geplant habe?“**

1866 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „8“**

1867 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite oben, 2. Frage)]**

1868

1869 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**
1870 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Auf wie viele Wochen blicke ich**
1871 **zurück, wenn ich diese und die unten stehenden Fragen beantworte?“**

1872 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „4“**

1873 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite oben, 1. Frage)]**

1874

1875 C: OK. Ja, diese Schritte, wie gut haben Sie die ausgeführt? Also, und vor allem auch die
1876 Schritte, die Sie geplant haben. Es sei dieses Mentaltraining vor allem.

1877 K: Ähm, wie gut hab ich die ausgeführt.

1878 C: Ja.

1879 K: Ja, ich denke schon. Ähm, gut kommt noch ein bisschen drauf an, ist es auf das Ergebnis
1880 bezogen oder auf den Prozess?

1881 C: Prozessqualität.

1882 K: Prozess. Da bin ich sehr zufrieden. Ja. Finde ich acht.

1883 C: Hm. OK.

1884 K: Wo wäre das?

1885 C: Die dritte Frage: „Wie gut habe ich die zielführenden Schritte ausgeführt?“

1886 K: Ah, da unten.

1887 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der dritten Frage des Themenblocks**
1888 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Wie gut –**
1889 **ausgedrückt auf einer Skala von 0 bis 10 – habe ich die zielführenden Schritte,**
1890 **die ich geplant habe, ausgeführt?“**

1891 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „8“**

1892

1893 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite unten, 3. Frage)]**

1894

1895 C: Ja und wo stehen Sie jetzt bezogen auf Ihr Ergebnisziel? Das ist ja eine gute Übernahme.

1896 K: Das Ergebnisziel denke ich, bin ich irgendwo so bei sechs.

1897 C: 60 Prozent?

1898 K: Ja.

1899 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der vierten Frage des Themenblocks**
1900 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent**
1901 **habe ich mein Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht?“**

1902 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „60%“**

1903 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite unten, 1. Frage)]**

1904 C: Ja, sehr schön.

1905 K: Ja. Das ist in Prozent dargestellt. Ja, genau.

1906 C: In Prozent. Ja. Da sind Sie ein bisschen weitergekommen. Vor 4 Wochen hatten Sie 50
1907 Prozent.

1908 K: Ah. Ja. Weiß ich nicht mehr. (Lacht)

1909 C: Ja, sehe ich doch hier. Kann ich doch nachgucken.

1910 K: Ja.

1911 C: Ja. Und wo stehen Sie jetzt bezüglich ihres inneren Wegs? Wie weit haben Sie Ihr Lern-
1912 und Entwicklungsziel jetzt erreicht? Zu wie viel Prozent?

1913 K: Ich würde auch sagen es ist etwas über der Hälfte, es ist noch nicht grad sehr weit.

1914 C: Ja.

1915 K: Ja, ich wäre jetzt auch mal bei 60 Prozent würd ich sagen.

1916 C: OK. Das ist dann ein etwas größerer Schritt, weil Sie vor 4 Wochen 40 Prozent eingetragen
1917 haben.

1918 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der fünften Frage des Themenblocks**
1919 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent**
1920 **habe ich mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht?“**

1921 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „60%“**

1922

1923 **(vgl. Screenshot A3: linke Seite unten, 5. Frage)]**

1924

1925 K: Hm. Ich denke schon, das hat etwas bewirkt, auch einfach überhaupt diese dauernde Re-
1926 flektion. Das war glaube ich schon das Wichtigste.

1927 C: Schön. Gut. Ja. Schauen wir jetzt in die Zukunft. Wie geht es weiter? Das ist heute unser
1928 letztes Coaching, nicht wahr.

1929 K: Hm.

1930 C: Aber der Weg ist ja noch nicht zu Ende.

1931 K: Genau.

1932 C: Den gehen Sie alleine weiter. Hoffentlich ganz, ganz erfolgreich. Mit Blick auf die nächs-
1933 ten Wochen, also vielleicht jetzt die nächsten, was weiß ich: 3, 4, 5 Wochen oder noch
1934 weiter. Ich weiß es nicht. Was nehmen Sie sich vor?

1935 K: Ähm, ich glaube eines, das war gestern im Gespräch mit den anderen beiden auch noch zur
1936 Sprache gekommen: der Mut zum Risiko, ähm, den muss ich im Auge behalten und mir
1937 das bewusst vornehmen, weil, das hat, glaube ich, mit dem auch zu tun, zu dem zu stehen:
1938 da bin ich, auf diesem Platz und das traue ich mir zu oder so. Das hat wahrscheinlich mit
1939 dem einen engen Zusammenhang.

1940 C: Ja.

1941 K: Und da haben wir so ein bisschen vereinbart, auch gegenseitig, dass ich mir das so auf-
1942 schreibe. Also, dass ich mir jeden Tag oder an jedem Kurstag zumindest auch mal
1943 aufschreibe, welche Risiken bin ich bewusst eingegangen. Dass ich da so ein bisschen an
1944 die Grenze gehe von dem.

1945 C: Ja.

1946 K: Das hab ich mir vorgenommen.

1947 C: Was ist die wichtigste Aktivität die Sie machen wollen, um besser mit Risiken umzuge-
1948 hen? Um den Mut zum Risiko, zu einem vertretbaren Risiko zu steigern?

1949 K: Was ich da machen möchte?

1950 C: Ja, das Wichtigste, was Sie machen möchten in den nächsten Wochen.

1951 K: Ähm. Also es hat mit Wahrnehmung von Situationen zu tun.

1952 C: Hm.

1953 K: Also ich muss eigentlich da sehr wach sein und mit diesem Ziel eben, Risiken, vertretbare
1954 Risiken einzugehen, diese verschiedenen Situationen auch abtasten, um zu merken, wo
1955 eignet sich das. Es ist ja nicht einfach so eine Grundgeschichte.

1956 C: Ja.

1957 K: Sondern das muss ja sehr, sehr genau passen auf einen Moment. Das denke ich, ist so die
1958 Wahrnehmung der Situationen, das Einschätzen der Situationen. Das ist das eine, und
1959 dann das Pendeln mit mir selbst, das traue ich mir zu in dem Moment, und so kann ich da
1960 so ein bisschen an diese Grenze gehen.

1961 C: Mm. Wie fühlt sich die Grenze an?

1962 K: Diese Vorstellung? Oder wie?

1963 C: Nein, die Grenze, die Risikogrenze. Also Risiken einzugehen.

1964 K: Wie sich das anfühlt.

1965 C: Ja. Die Grenze von Sicherheit zu Unsicherheit. Das ist ja diese Risikogeschichte. Wie fühlt
1966 sich das an?

1967 K: Es kommt mir da in den Sinn. Ich bin so ein Hobbybergsteiger und da kenn ich das recht
1968 gut und das ist dieser Teil von dem blicke ich runter und sehe ah, da geht es aber schaurig
1969 in den Abgrund. Das ist ja dann einerseits die Angst, und dann die Konzentration auf den
1970 nächsten Schritt oder auf den nächsten Griff, und das hilft dann wieder, mit dem
1971 umzugehen und das gibt so eine, hm, das ist eine spannende Sache zwischen Spiel mit der
1972 Angst und der Sicherheit. Ich glaube, das ist der Punkt.

1973 C: Ja.

1974 K: Hinzuschauen und zu wissen aha, wenn ich mich wieder auf den nächsten Schritt ganz
1975 genau konzentriere, dann ist es auch kein Problem. Hingegen, wenn ich jetzt da mit dem
1976 Blick nach unten verbleibe, dann ...

1977 C: Hm.. Ja, das ist schön, dass Sie das machen. Sagen Sie, was zieht Sie denn in die Berge?

1978 K: lacht. Ja, da gibt es Vieles.

1979 C: Das Wichtigste.

1980 K: Das Wichtigste. Ähm, die Freude an der Bewegung gekoppelt so mit Selbsterfahrung, eben
1981 halt auch wahrscheinlich diese Grenzerfahrung.

1982 C: Hm. Darf ich mal eine Phantasie sagen.

1983 K: Hm.

1984 C: Ich könnte mir vorstellen, dass es eine große Freude ist, ähm, dass Sie dann Ihre Lebendig-
1985 keit und Ihre Kraft spüren können.

1986 K: Hm.

1987 C: Dass Sie sich selbst gut spüren können in Ihrer Lebendigkeit und in Ihrer Kraft.

1988 K: Hm. Hm.

1989 C: Passt das irgendwie?

1990 K: Ja, das passt, wenn man, weil wenn man da den Teil der Angst noch dazu nimmt, so ein
1991 bisschen auch die Freude darüber, Angst lähmt nicht, sondern die kann man, äh,
1992 überwinden ist vielleicht nicht das richtige Wort, aber man kann mit ihr umgehen.

1993 C: Besiegen. Sie muss besiegt werden.

1994 K: Ja. Also die bleibt ja, aber ich kann sie...

1995 C: Die Angst ist ja auch ein Schutzfaktor. Sonst ist man ja tollkühn. Das ist ja nicht gut. Sol-

1996 che Leute gibt es auch in den Bergen. Die sind dumm.

1997 K: Genug. Ja. Ja.

1998 C: Genug. Ja. Leider viel zu viel. Das meine ich mit Kraft oder das Thema ist ja auch Ihr Mut.

1999 Mut zum Risiko, zum gut kalkulierten Risiko. So bewegen Sie sich ja auch in den Bergen.

2000 K: Hm. Hm.

2001 C: Und was halten Sie davon, wenn Sie dieses Lebensgefühl, ich glaube es ist auch ein Gefühl

2002 der Lebendigkeit und der eigenen Kraft ...

2003 K: Hm. Hm.

2004 C: ... wenn Sie das gezielt aktivieren und dieses Gefühl, was Sie in den Bergen erleben,

2005 übertragen auf Ihr Business.

2006 K: Hm.

2007 C: Wäre das ein gutes Training?

2008 K: Ja, ein Training und ein starkes Bild, weil das so verankert ist. Das, denke ich, ist vor allem

2009 hilfreich. Das ist nicht irgendeine künstliche Vorstellung, sondern etwas, das ich sehr

2010 genau vor meinem inneren Auge sehe.

2011 C: Gut. Ja, dann tragen Sie es ein.

2012 K: Hm. (schreibt)

2013 **[Der Klient wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

2014 **„Nächste zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten**

2015 **Schritte nehme ich mir für die nächsten ein, zwei oder drei Wochen vor?“**

2016

2017 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Das Bild vom Klettern in den**

2018 **Bergen auf die konkrete Situation in der Ausbildung übersetzen (kalkuliertes**

2019 **Risiko, Blick in den Abgrund, mit der Angst umgehen, wissen, dass ich mich auf**

2020 **den nächsten Schritt/Griff konzentrieren muss/kann – dann kann ich mit der**

2021 **Angst umgehen). Die Freude an der eigenen Kraft und das Spüren der eigenen**

2022 **Lebendigkeit, wie ich es in den Bergen erlebe, auf das Eingehen von Risiken in**

2023 **der Ausbildung übertragen.“**

2024

2025 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite oben, 1. Frage)]**

2026

2027 K: Ja. Ich habe es da versucht.

2028 C: OK. Oh ja. Sehr schön. Ja. Wie wichtig ist Ihnen das? Auf der Skala von 0 bis 10.

2029 K: Ja, das finde ich schon ziemlich wichtig. Ja. Also neun.

2030 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2031 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig – ausgedrückt auf einer**
2032 **Skala von 0 bis 10 – sind die gerade geplanten Schritte für mich?“**

2033

2034 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „9“**

2035 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]**

2036

2037 C: OK. Gut. Wie schwierig ist das?

2038 K: Ja, das wird schon ein bisschen, das wird etwas, na ich würde mal sagen sieben.

2039 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2040 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie schwierig – ausgedrückt auf einer**
2041 **Skala von 0 bis 10 – wird die Umsetzung der gerade geplanten Schritte sein? (10**
2042 **= schwierig)“**

2043

2044 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „7“**

2045 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite Mitte, 2. Frage)]**

2046 C: Mh.

2047 K: Ja.

2048 C: Was ist das, was es am Schwierigsten macht?

2049 K: Ähm, ja, das Schwierigste ist, dass es in den Bergen eigentlich eine Sache ist, die ich selbst
2050 mit mir mache und der Berg bleibt und in der Ausbildung ist die Gruppe, da sind andere,

2051 also das ist ein komplexeres Gebilde. Das sind mehrere Leute, die eben das beeinflussen.
2052 Das macht es schwieriger.

2053 C: Hm.

2054 K: Weil da eben dieses Hin und Her, also das schnelle Einschätzen der Situation und das Rea-
2055 gieren und so, agieren zusammen, das wird, das ist ein, ja, das ist schwieriger.

2056 C: Ja. Gut. Halten Sie das für möglich, diese Aufgabe ... Es geht ja um Ihre innere
2057 Befindlichkeit, also um Ihren Mut, ja.

2058 K: Hm.

2059 C: ... halten Sie es für möglich, auch bei den sehr schnell, ich sage mal wetterwendisch sich
2060 verändernden Bedingungen diese Trainingsaufgabe zu erfüllen, dieses Mut-Training?

2061 K. Also dass ich das mache?

2062 C: Ja ja. Dass es überhaupt möglich ist?

2063 K: Ja. Ja, das schon.

2064 C: OK. Also es ist ein besonders schwieriger Berg, weil der sich auch ständig verändert.

2065 K: Hm. Hm.

2066 C: Sozusagen.

2067 K: Ja. Ich hab einfach großen Respekt vor dem, aber es ist möglich. Ja. Auf jeden Fall.

2068 C: Ja, wenn Sie das gut geschafft haben, dieses Training, dieses Mentaltraining, zu wie viel
2069 Prozent werden Sie dann Ihr Ergebnisziel, also die Leitungsübernahme geschafft haben?

2070 K: 90.

2071 C: 90 %. Wunderbar.

2072 K: Hm. Ja.

2073 C: Ja. Und Ihr Lern- und Entwicklungsziel.

2074 K: Denke ich auch. Das hängt sehr viel mit dem zusammen.

2075 C: Ja. OK. Sehr schön.

2076

2077 **[Der Klient wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2078 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein**
2079 **Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht, wenn ich diese Schritte 100%-ig**
2080 **vollzogen habe?“**

2081

2082 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „90“**

2083 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite Mitte, 3. Frage)]**

2084

2085 **[Der Klient wendet sich der vierten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2086 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein**
2087 **Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht, wenn ich diese**
2088 **Schritte 100%-ig vollzogen habe?“**

2089

2090 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „90“**

2091 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite Mitte, 4. Frage)]**

2092

2093 K: Ja. Unterstützung. Ich denke im Sinne von Rückmeldungen wird die Unterstützung sein.
2094 So ein bisschen auch merken das andere, merken andere eine Veränderung.

2095 C: Hm. Hm. Hm.

2096 K: Und das glaube ich, ist die Hauptunterstützung.

2097 C: M. Gut.

2098 K: Mh. (schreibt)

2099 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Weitere**
2100 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Benötige ich für die nächsten Schritte**
2101 **Hilfe? Welche genau – und von wem?“**

2102

2103 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „Rückmeldungen zu meinem**
2104 **Verhalten von verschiedenen Personen“**

2105 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite unten, 3. Frage)]**

2106

2107 C: Ja. Und die letzte Frage. Haben Sie Sie eingetragen?

2108 K: Ja.

2109 C: Wann wollen Sie sich diese Seite noch mal ansehen, um zu überprüfen, wie gut das gelaufen ist? In wie viel Wochen?

2111 K: Also ich würde sagen, das müsste, das mache ich am 16. September, weil, am 19. etwas ganz Wichtiges noch mal stattfindet, wo ich in ein neues Projekt einsteige und das könnte sehr gut sein, dort das mir noch mal so ganz bewusst vor Augen zu halten.

2114 C: Ja. Schön

2115 K: Das wäre dann in 4 Wochen. Ja.

2116 **[Der Klient wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Weitere**
2117 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Wann will ich überprüfen, wie gut ich die**
2118 **gerade geplanten Schritte vollzogen habe: in 1, 2 oder 3 Wochen?“**

2119

2120 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „4 Wochen“**

2121 **(vgl. Screenshot A3: rechte Seite unten, 4. Frage)]**

2122

2123 C: Gut. Das war unser letztes Coaching heute. Sie werden dann von einem Kollegen noch
2124 kontaktiert wie es war. Und er wird Sie dann auch noch mal kurz anrufen, nach ein, drei
2125 und sechs Monaten.

2126 K: Ah. Also eine Kollegin hat das gemacht.

2127 C: Eine Kollegin. Oh, entschuldigen Sie. Das habe ich durcheinander geworfen.

2128 K: Ja.

2129 C: OK.

2130 K: Aha. Ja, ich möchte mich sehr herzlich bedanken. Es war eine wertvolle Erfahrung für
2131 mich.

2132 C: Das freut mich.

2133 K: Es war schön, Sie auch in dem Sinn etwas näher kennen zu lernen, oder Ihre Art, wie Sie
2134 beraten.

2135 C: Obwohl Sie mich nicht sehen bei den Gesprächen.

2136 K: Ja. Ja klar. Ich habe es schon beim Interview gesagt, es hat natürlich auch einen Zusam-
2137 menhang, dass ich Sie erlebt habe als Redner dort auf dem Kongress, ich habe ein Bild
2138 von Ihnen.

2139 C: Ja. Hm.

2140 K: Das hat es vereinfacht natürlich.

2141 C: Gut. Ich wünsche Ihnen alles Gute. Viel Erfolg.

2142 K: Ja. Gut. Herzlichen Dank.

2143 C: Alles Gute.

2144 K: Auf Wiederhören.

Bewertung von Coachingprozessen
Geissler, H.; Wegener, R. (Hrsg.)
2015, XIV, 352 S. 25 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-04139-7