

Transkript der ersten Telefoncoachingsitzung (B1) – anonymisiert – 27.08. 2012

C: Zunächst einmal; Worum geht es? Was ist das Problem? Was soll sich ändern?

K: Also für mich ist der wichtigste Punkt aktuell, mich zu orientieren, was ich eigentlich beruflich genau machen möchte und was überhaupt meine beruflichen Möglichkeiten sind. Und damit hängt viele anderes zusammen: also z.B. das Finanzielle oder die Kinderbetreuung oder die Schwiegereltern, - dass es dem Schwiegervater jetzt schlecht geht und solche Dinge.

C: Ja, ja. Sie wissen gar nicht, wo Sie hin wollen?

K: Nein, ich weiß nicht genau, wo ich beruflich eigentlich hin möchte. Also ich bin jetzt schon seit über zehn Jahren im Trainingsgeschäft. Fest angestellt, entwickle Trainings und führe sie zum Teil auch selber durch und wähle Trainer aus und bilde die aus, also qualifiziere die. Das war schon meine Wunschtätigkeit. Nur mache ich das jetzt einfach, ohne allzu viel Veränderung, eben schon sehr lange. Und es ist mir schon seit, bestimmt vier, fünf Jahren ziemlich langweilig geworden, weil es dann immer dieselben Seminare sind, obwohl es in dem Bereich, in dem ich arbeite, auch noch ein anderes Team gibt. Also wir gehören zusammen zu einer Abteilung. Und da werden z. B. auch noch mal ein paar andere Themen mit abgedeckt. Das wär schon mal so eine kleine Veränderung, die mir helfen würde. Aber auch da hab ich bisher auf Granit gebissen, wenn ich versucht habe, da irgendwie auch noch Fuß zu fassen. Ich hab ja selber eine Beratungsqualifizierung gemacht und hab irgendwie gehofft, dass ich das anwenden kann. Und nachdem das sehr lange gedauert hat, bis es bei uns die Führungskräfteberatung überhaupt gab, bin ich dann jetzt aber trotzdem außen vor, weil ich nicht in diesem Team bin und weil ich zu dem Zeitpunkt auch noch schwanger geworden bin. Ich hab das allerdings so gesehen, dass das trotz meiner Schwangerschaft möglich gewesen wäre. Aber man hat mich da trotzdem außen vor gelassen. Und das ist natürlich alles sehr frustrierend und irgendwie sehe ich da gar keine Entwicklungsperspektive. Und ich kann mir auch inzwischen vorstellen, mal was ganz anderes zu machen. Wobei ich glaube, wenn ich nichts mehr mit Workshoptrainings, in irgendeiner Form was mit Leuten, und mit dem was zusammen entwickeln, oder denen was beibringen ... wenn das kein Element von meiner Tätigkeit mehr wäre, würde mir was fehlen. Aber es muss halt nicht das Ganze sein. Und es ist halt jetzt leider sehr lange das Ganze und Einzige.

C: Was für Seminare machen Sie so im Wesentlichen?

K: Also, vor zehn Jahren bin ich zur Firma X gekommen. Und seit dem mache ich im Grunde

33 genommen Seminare für die gesamte Zielgruppe I. Die Seminare, die ich selber durchführe,
34 sind die Seminare für die Zielgruppe I, das sind dann Führungsseminare. Und die Seminare,
35 für die ich andere qualifiziere, und wo ich nur ab und an mal einspringen muss, das ist dann
36 für die Zielgruppe II. Das sind so Soft-Skill-Themen wie Kommunikation, Zusammenarbeit.
37 C: Das größte Kuchenstück, wo Sie sagen: Das mache ich ganz viel, das ist so langweilig, was ist
38 das? Was machen Sie da?
39 K: Das was ich ganz viel mache, das sind diese Führungstrainings.
40 C: Von?
41 K: Von Zielgruppe III.
42 C: Von Zielgruppe III, Ok. Total langweilig?
43 K: Zielgruppe III ist noch nicht Zielgruppe IV. Die auf dem Weg dahin sind.
44 C: Wenn ich mir das so anhöre, dann muss ich sagen: Das ist ja ganz viel. Auch das private
45 Umfeld ist ja nicht gerade ganz leicht. Da kommt ja ganz viel zusammen. Und da überlege ich
46 jetzt: Mensch, Mensch, Mensch, wie kann man das so anpacken? Ja? Ja, und Sie wissen es
47 selbst nicht und da hab ich überlege ich: Ja, das ist ja immer so mit Risiko verbunden, aber ich
48 will Ihnen trotzdem gerne mal einen Vorschlag machen. Ja? Und zwar würde ich gerne ...
49 prüfen Sie mal, ob das überhaupt in Frage kommt: Also so diese Exploration: „Was will ich
50 eigentlich, was steckt in mir drin usw.“ - Das ist ja Ihre Fragestellung; - und die würde ich
51 gern mit Ihnen explorieren im Medium Ihres jetzigen Berufs, der jetzigen Stelle. Ich will
52 Ihnen auch sagen, wieso und warum: Jetzt ganz abstrakt zu überlegen, was könnten Sie tun
53 und machen, - das ist in den Wolken, ja? Ich kann mir nicht vorstellen, dass das so gut ist. Und
54 deswegen würde ich gerne so ansetzen, dass wir vielleicht auch zusammen mal überlegen, was
55 wäre eigentlich, wenn ein Wunder passiert wäre, und Ihr Job Ihnen plötzlich richtig Spaß
56 macht?
57 K: Häh?
58 C: Wäre das was?
59 K: Ich kann es mal versuchen. Also ich hab ja eben schon gesagt, ein, ein ...
60 C: Was wäre dann anders?
61 K: Ein Teil wäre genau so.
62 C: Ja.
63 K: Bzw. ein bisschen anders. Ich würde weniger Seminare machen, die vorgegeben sind. Weil
64 die Inhalte ja jetzt vorgegeben sind und mehr Workshops. Also wo es einen groben Rahmen

65 gibt, aber wo sich mehr dann in der Situation selber und mit den Teilnehmern entwickelt. Das
66 wäre ein Anteil davon. Und ich könnte, ich hätte die Möglichkeit, Leute zu beraten, entweder
67 Personen der Zielgruppe E oder auch andere, - dass ich die z.B. beraten würde. Jetzt direkt in
68 meinem Kontext, ist das ein bisschen schwierig weil vorgegeben ist, was die Teilnehmer für
69 Seminare besuchen müssen. Also da ist kein Bedarf, die zu beraten, was die besuchen sollen.
70 Also in irgendeiner Form müsste ich Andere beraten.

71 C: OK, gut. Das wäre also ein wünschenswerter Zustand?

72 K: Genau, dass Beratung hinzukommt. Und dass ich selber mit neuen Themen auch in Kontakt
73 komme, mit denen ich mich intensiver auseinandersetzen kann. Also welche, mit denen ich
74 jetzt weniger zu tun hatte. Die dürfen ruhig verwandt sein, mit dem, was ich jetzt mache, aber
75 vielleicht eben auch etwas Neues dabei.

76 C: Können Sie sich vorstellen, dass wir das einfach mal so als ein spielerisches Ziel ins Auge
77 fassen? Und zwar deswegen, um heraus zu bekommen, welches Potenzial in Ihnen eigentlich
78 so steckt, und zwar: heraus zu bekommen, ohne jetzt großartige Risiken einzugehen.

79 K: Hm.

80 C: Weil nämlich kündigen und so, oder, das ist mit ganz großen Risiken verbunden, ja. Also Sie
81 bleiben weiterhin auf Nummer sicher und explorieren: Was steckt in Ihnen drin? Was will ich
82 eigentlich? Ja? Wäre das eine Möglichkeit?

83 K: Wie mach ich das konkret?

84 C: Ja, das machen wir dann zusammen, ja?

85 K: (lacht!)

86 C: Ich habe Ihnen Zugang zum Virtuellen Zielerreichungs-Coaching gegeben. Sie haben
87 Internet?

88 K: Im Moment?

89 C: Ja.

90 K: Da muss ich mal kurz an dem Computer (9 Sek. Pause)

91 K: Jetzt muss ich erst einmal auf die Seite.

92 C: Virtuelles-Coaching.com (10 Sek. Pause)

93 K: So, da hat er es.

94 C: Zugangsdaten haben Sie?

95 K: Einloggen, ja.

96 C: Einloggen, ja. Und dann sehen Sie „mein Profil“, daneben steht dann „VZC“.

97 K: Ja.

98 C: Da gehen Sie bitte drauf!

99 K: Auf den Reiter?

100 C: Auf den Reiter VZC.

101 K: OK.

102 C: Neues Coaching-Thema beginnen. (4 Sek. Pause)

103 C: Darf ich mal ein Vorschlag machen, wie wir das Baby nennen: Produktive Fantasie? (3 Sek.

104 Pause) Ne, passt nicht. Dann nehmen Sie ein anderes Thema!

105 K: (lacht!) Job-Fantasien!

106 [Die Klientin gibt dem Coaching-Dokument einen Namen]

107 C: OK, Job-Fantasien. Gut.

108 K: Das schreibt man jetzt nur noch mit F. Das sieht komisch aus!

109 C: Ja, ich schreib es mit PH, also ist auch eher egal! Speichern! Ja, und dann kann ich das sehen.

110 K: Jetzt hab ich hier die Fragen.

111 C: Genau. Die grünen Felder sehen Sie. Dann müssen Sie erst mal auf „Datum“, „neues Datum

112 anlegen“.

113 K: Muss ich ein Datum anlegen?

114 C: Ja, sonst funktioniert das Ganze nicht. Neues Datum anlegen!

115 K: Gibt er auch jetzt vor: 27.08.

116 C: Ja, das geht automatisch, brauchen Sie gar nicht denken.

117 K: OK.

118 C: Denkt die Maschine für Sie. Genau, so. Und da steht jetzt „Mein Ergebnisziel“, und das ist,

119 also da steht: „Was ist mein Ergebnisziel?“ Das heißt: Was soll sich in meinem Umfeld positiv

120 verändern? Und wann will ich dieses Ziel erreicht haben? Das ist genau das, was wir eben

121 gerade besprochen haben. Wenn Sie da noch mal die Eckpunkte fixieren. (10 Sek. Pause)

122

123 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“ zu.**

124 **Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich positiv verändern, und**

125 **wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“**

126

127 **Der erste Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

128 **„Mehr Workshops als vorgegebene Seminare**

129 **Beratungstätigkeit**

130 **Auswahl und Ausbildung**

131 **Produktweiterentwicklung**

132 **Personalentwicklung“**

133

134 **(vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]**

135

136 K: Also,...wir haben mehr Workshops als vorgegebene Seminare, Beratungstätigkeit ... diese
137 Trainerauswahl und Ausbildung gefällt mir eigentlich. Wobei es keine Trainer sein müssten,
138 aber Auswahl und Ausbildung.... Jetzt wär die Frage, was noch ganz Neues dazu kommen
139 kann? Es dürfte auch noch etwas Strategisches dazukommen. So ein bisschen in die Zukunft
140 gedacht. Neue Trainingsideen entwickeln. Wie soll Training in Zukunft aussehen z.B.?

141 C: Produktentwicklung oder Weiterentwicklung?

142 K: Ja. (5 Sek. Pause) Und das geht dann, es kann auch darüber hinausgehen. Deswegen dachte
143 ich ja vielleicht an Personalentwicklung. Wobei die das Trainingsgeschäft an sich und die
144 Workshops weitgehend nicht mehr mit drinnen hat.

145 C: Was Ihnen auch nicht passt? Weil Sie sagten: Training ist schon eine wichtige Sache für Sie?

146 K: Ja, oder Workshops eben.

147 C: Also mit Menschen, ne?

148 K: Wobei ich das jetzt so lange mache, dass ich auch bereit wäre, da mal eine Weile drauf zu
149 verzichten. Aber ich glaube dauerhaft fände ich das dann auch wieder schade.

150 C: OK.

151 K: Die Eier legende Wollmilchsau.

152 C: Ja.

153 K: Ich schreib jetzt mal hier: Ein bisschen Personalentwicklung. Eine Brise.

154 [Die Klientin wendet sich erneut der ersten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“ zu.
155 Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich in meinem Umfeld positiv
156 verändern, und wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“

157

158 **[Die Klientin ergänzt den letzten Punkt „Personalentwicklung“ zu:**

159 **„Ein bisschen Personalentwicklung.“**

160

161 (vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]

162

163 C: OK. (10 Sek. Pause)

164 C: Gut.

165 K: Zu unserer Personalentwicklung gehört z.B. auch so ein 360 Grad-Feedback. Und wenn man
166 bei uns Personalentwickler ist, dann bekommt man auch diese 360 Grad-Feedbacks, also nicht
167 alle kommen damit zu einem, aber viele. Und dann kann man anhand dieser Ergebnisse dann
168 auch beraten, welche Entwicklungsmaßnahmen für die Personen sinnvoll sind. Das finde ich
169 z.B. auch attraktiv.

170 C: OK.

171 K: (17 Sek. Pause)

172 [Die Klientin wendet sich erneut der ersten Frage des Themenblocks „Mein
173 Ergebnisziel“ zu. Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich positiv
174 verändern, und wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“

175

176 [Die Klientin fügt einen weiteren Punkt hinzu, nämlich:
177 „360 Grad Feedback - Beratung“

178

179 (vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]

180

181 K: Das ist alles so ein bisschen eng, inhaltlich.

182 C: Wie meinen Sie das?

183 K: Es ist halt so eine Richtung.

184 C: Sie sollen das aufschreiben, was Sie sich wünschen, ne!

185 K: Ja, ja.

186 C: Was richtig Gutes.

187 K: Also das gefällt mir. Was hätte ich dann noch gerne?

188 C: Und dann speichern Sie!

189 K: Ich könnte mir auch noch vorstellen, dass ich vielleicht ein paar Mitarbeiter hätte. Also
190 Führungsaufgaben und Teamleiterposten oder so was.

191 C: Schreiben Sie nur auf, wenn es Ihnen wirklich wichtig ist!

192 K: Mir wirklich wichtig?

193 C: OK.

194 K: Was ist mir wirklich wichtig? ... Also perspektivisch vielleicht schon. So würde mir das erst
195 mal reichen.

196 C: Die Perspektive sollten wir auch festlegen. Der Zeithorizont, wann diese Positiv-Veränderung
197 eingetreten sein soll.

198 K: Also, das mit den Führungsaufgaben, das hätte noch etwas mehr Zeit als das Andere, was ich
199 jetzt aufgeschrieben habe.

200 C: Was Sie jetzt aufgeschrieben haben. Wann soll das Ihrem Wunsch nach eingetreten sein?

201 K: Am liebsten gestern.

202 C: Ja, Ok.

203 K: (lacht!) Schon sehr bald.

204 C: Das heißt?

205 K: Tja, also ich könnt mir wirklich vorstellen, nächste Woche, ist mein Job dann so.

206 C: OK. Das ist nicht realistisch, ne?

207 K: Das ist klar.

208 C: Was wär ein realistischer Zeitpunkt?

209 K: Ich weiß ja überhaupt nicht, wie ich das erreichen soll.

210 C: Ja, darüber reden wir gleich.

211 K: Ein realistischer Zeitpunkt wäre, na ja, wenn ich z.B. bei dieser Bewerbung erfolgreich wäre,
212 dann könnte ich, wahrscheinlich, wenn meine aktuelle Abteilung mich hergibt, schon
213 vielleicht im Oktober? Könnt ich da schon was machen. Wenn das aber nicht erfolgreich ist,
214 hab ich leider schon wieder gar keine Idee.

215 C: OK.

216 K: Aber, tja...

217 C: Also, ich möchte mit Ihnen eine Reise machen. Eine positive Veränderung Ihrer jetzigen
218 Stelle. Also dass Sie sich da deutlich wohler fühlen.

219 K: Hm.

220 C: Also es geht nicht um irgendwelche Traumstellen.

221 K: Hm.

222 C: Ja?

223 K:OK. Dann stehen jetzt schon Sachen drin, die nicht Teil meiner Aufgaben sind.

224 C: OK....

225 K: Also wir haben fast nie Workshops. Also das ist eigentlich nicht vorgesehen. Das ergibt sich
226 manchmal, dass jemand von uns angefragt wird, irgendwas zu trainieren. Aber das gehört
227 eigentlich nicht zu unseren Aufgaben. Produktentwicklung ist auch leider grad gar kein
228 Thema.

229 C: Stellen Sie sich vor, es gibt eine gute Fee. Und die erfüllt Ihnen den Wunsch, im Rahmen Ihrer
230 jetzigen Stelle, deutlich zufriedener zu sein. Nicht optimal, aber deutlich zufriedener. Was hat
231 sich dann in Ihrem Umfeld verändert? Was ist dann anders geworden im Vergleich zu heute?

232 K: Dann sind auch nicht nur die Aufgaben, sondern dann verhalten sich meine Vorgesetzten auch
233 anders.

234 C: Ja, wie denn z.B.?

235 K: Also, mein Teamleiter hätte Verständnis für meine Wünsche und Bedürfnisse.

236 C: Im Rahmen Ihres Jobs?

237 K: Genau.

238 C: Ihrer Job-Definition.

239 K: Der ist nämlich, wenn wir darüber sprechen. Und wir sprechen ja schon öfter und länger
240 darüber, immer mal wieder, spätestens beim Personalentwicklungsgespräch, was er mit mir
241 führt, einmal im Jahr ... erfährt er ja, was ich für Bedürfnisse habe. Was auch noch dazu
242 gehört, wäre, dass ich mal zur Konferenz gehen kann oder zu einem Seminar, was mich
243 irgendwie weiterbringt.

244 C: Gut, schreiben Sie es rein! Vorgesetzter hat Verständnis für meine beruflichen Bedürfnisse.

245 K: (schreib, - 12 Sek. Pause)

246 [Die Klientin wendet sich erneut der ersten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“ zu.
247 Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich in meinem Umfeld positiv
248 verändern, und wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“
249

250 **[Die Klientin fügt hinzu:**
251 **„Vorgesetzter hat Verständnis für meine beruflichen Bedürfnisse und setzt sich für mich**
252 **ein“**
253

254 **(vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]**
255

256 K: ... und er würde sich auch bemühen, im Rahmen seiner Möglichkeiten, was zu verändern,

257 anstatt zu blockieren. Das macht er nämlich.

258 C: Er setzt sich für sie ein?

259 K: Genau.

260 C: Also, für Erfolg kann er auch nicht garantieren, er setzt sich ... Der ist auch abhängig, nicht.

261 Aber er setzt sich für Sie ein. Und das täte Ihnen gut?

262 K: Absolut.

263 C: Ja.

264 K: Das ich auch so ein bisschen, dass ich den guten Willen sehen würde. Das wäre nämlich

265 gleichzeitig auch Wertschätzung.

266 C: OK....

267 K: Also, Wertschätzung sieht im Moment ab und zu mal so aus, dass mein Chef sagt: Na ja, du

268 hast ja schon ziemlich viele Seminare gegeben dieses Jahr. Deswegen hast du auch so viele

269 Überstunden. Jetzt melde dich mal nicht für Dieses oder Jenes.

270 C: OK.

271 K: Aber, das führt halt leider nicht dazu, dass er sich dafür einsetzt, dass ich mal einen anderen

272 Seminartyp durchführen darf.

273 C: OK.

274 K: Die Seminare, die mich dann interessieren, gehören auch nicht in seinen Aufgabenbereich,

275 sondern in den des Kollegen. Und das ist auch der Grund, warum er sich da nicht einsetzt, weil

276 er dann meine Ressource abwandern sieht. Die er aber gerne behalten möchte. Das ist

277 natürlich in seinem Interesse, aber das kann halt nicht in meinem Interesse sein. Dass ich das

278 mache, was ihm gut passt, aber mir halt leider nicht.

279 C: Hm, ich verstehe.....

280 K: Ja, und dann würde auch mein Chefchef, der Vorgesetzte da drüber, also der Abteilungsleiter,

281 würde sich um die... Gesamtentwicklung unserer Abteilung kümmern...dass die Mitarbeiter

282 entsprechend ihrer Fähigkeiten und Interessen eingesetzt und weiterentwickelt werden.

283

284 **[Die Klientin wendet sich erneut der ersten Frage des Themenblocks „Mein**

285 **Ergebnisziel“ zu. Die Frage lautet: „Was ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich positiv**

286 **verändern, und wann will ich dieses Ziel erreicht haben?“**

287

288 **Sie fügt einen weiteren Punkt hinzu, nämlich:**

289 **„Abteilungsleiter würde sich um die Gesamtentwicklung unserer Abteilung kümmern,**
290 **dass MA entsprechend ihrer Fähigkeiten und Interessen eingesetzt und weiterentwickelt**
291 **werden“**

292
293 **(vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]**

294

295 C: OK.

296 K: Das macht er nämlich überhaupt nicht. Der ist ziemlich beschäftigt gerade, weil er noch eine
297 weitere Abteilung übertragen bekommen hat. Und mit der ist er hauptsächlich beschäftigt,
298 aber vorher hat er auch nichts in Richtung, ja, alle Mitarbeiter so einsetzen wie es für alle
299 optimal ist. Hat er nichts mit veranstaltet.

300 C: Ist es das im Wesentlichen oder fehlt noch was Wichtiges?

301 K: ...Fehlt noch was?

302 C: Dann gehen Sie mal auf speichern! Dann kann ich das auch sehen. (8 Sek. Pause)

303 C: Oh, ja. Gut. Wir konzentrieren uns jetzt auf den unteren Teil. Ist das OK?

304 K: OK.

305 C: Ja. Wie wichtig wäre Ihnen das? Dass das Wirklichkeit wird?

306 K: Das sich die Vorgesetzten mehr einsetzen?

307 C: Ja, diese Punkte, die Sie da aufgeschrieben haben Vorgesetzter hat Verständnis,
308 Abteilungsleiter will sich um die Gesamtentwicklung der Abteilung kümmern.

309 K: Ach, das wäre ziemlich klasse. Wie wichtig ist mir das? ... Würde sagen acht bis neun, eher 9.

310 C: Schreiben Sie es rein!

311 K: Neun. Das würde eine erhebliche Verbesserung bringen.

312 C: OK.

313 K: (schreibt - 7 Sek.)

314

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

318

319 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „9“**

320

(vgl. Screenshot B1: Block 1, linke Seite oben, Frage 2)]

C: ... Und wie schwierig ist das Ziel zu erreichen? Wie anspruchsvoll? 0 bedeutet Selbstgänger, 10 ist extrem schwierig, aber machbar, gerade noch machbar: Das ist eine 10....

K: Hm, da müssten sich die Anderen ja verändern. Ich weiß nicht, in wie weit ich da Einfluss drauf habe. Ich hab ja auch mit beiden versucht... meine Interessen rüber zu bringen. Hab auch mit meinem Abteilungsleiter, als der noch relativ neu war, hab ich mich auch gleich positioniert...

C: Hm, jetzt ist die Frage für sie...

K: ... aber das hat alles nicht so...

C: ... bisher nicht, bisher nicht. Ja, genau. Ist es völlig unrealistisch sich dieses Ziel zu stecken? Bedeutet es: und wenn Sie sich noch so geschickt anstellen und anstrengen, wird der Effekt absolut null sein? Mit Sicherheit? ...

K: Vielleicht weiß ich nur nicht, wie ich mich geschickter anstellen kann. Aber, selbst wenn ich mich sehr geschickt anstelle, glaube ich, dass es recht schwierig ist. Also sagen wir mal ne 9.

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

Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „9“

(vgl. Screenshot B1: Block 1, linke Seite oben, Frage 3)]

C: OK, gut....

K: Aber da muss ich mich auf jeden Fall noch geschickter anstellen als bisher.

C: Da gucken wir mal gemeinsam hin, was Sie da machen könnten. - Das ist jetzt im Wesentlichen das Thema des Folgenden, nicht?

K: Die ersten zwei drei Schritte.

C: Genau. So ganz grob? Einfach nur mal ganz grob, so ein Plan. (6 Sek. Pause)

K: Was könnte ich da noch machen? (12 Sek. Pause) Also erst mal müsste ich mit meinem direkten Vorgesetzten noch einmal sprechen. Nur, ich hab mit ihm schon mindestens 2-3 Mal

353 das Thema gehabt. Waren zum Teil sehr emotionale Gespräche, weil er zuerst gar nicht
354 verstanden hat, wieso ich überhaupt unzufrieden bin. Und am Ende des letzten Gespräches,
355 das wir hatten, hatte ich dann den Eindruck, dass er so ein bisschen verstanden hat, worum es
356 mir geht. Aber da hab ich leider keinerlei Auswirkungen gemerkt. Und er hatte mir auch
357 nichts versprochen. Er ist sowieso jemand, mit dem man ganz schlecht konkrete Schritte
358 vereinbaren kann. Vor allen Dingen, wenn er irgendwelche Schritte einleiten muss.

359 C: OK.

360 K: Aber auch umgekehrt ist er jemand, der schlecht ist in Sachen Zielvereinbarungen.

361 C: OK. (4 Sek. Pause) Darf ich mal einen Vorschlag machen? Wenn Sie mit dem Vorgesetzten
362 sprechen, dann ist es vielleicht gar nicht so ungeschickt statt „Ich wünsche mir dies und das
363 und das“ zu sagen, zu sagen: „Ich habe dem Unternehmen, oder dieser Abteilung, oder dieser
364 Organisationseinheit dies und das anzubieten...“

365 K: Ja.

366 C: Das ist doch eine ... sagen wir mal so: Ich war einmal auf einem Bazar ... so geht das dort zu
367 (lachen!)

368 K: Also wäre der erste Schritt... Wünsche als Angebote zu formulieren.

369
370 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei oder drei**
371 **Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 1“**

372
373 **Der erste Teil der Antwort, den der Klient einträgt, lautet:**
374 **„Wünsche als Angebote formulieren“**

375
376 **(vgl. Screenshot B1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 1)]**

377
378 C: Ja.

379 K: Ja, das wär dann aber kein Angebot. Es ist ja kein Angebot an ihn, wenn ich sage: Ich kann
380 jetzt anbieten die Führungskräfteberatung der Zielgruppe E mit zu unterstützen, zumal da
381 leider sehr wenig Nachfrage ist. Und ich dazu noch eine Qualifizierung bräuchte.

382 C: Ich wollte Ihnen ... Sie auf die Möglichkeit ... Ich wollte Ihnen einen Vorschlag machen:
383 Nämlich das, was Sie erreichen wollen, dass Sie sozusagen, Marktmechanismen nutzen, - und
384 ein Gespräch mit dem Vorgesetzten ganz bewusst als ein Marktgespräch ... ein Gespräch im

385 Bazar anlegen. Leistung - Gegenleistung, nicht ... Sie haben einen tollen Teppich, den Sie
386 verkaufen wollen irgendeinem Touri. Und den müssen Sie ihm entsprechend präsentieren und
387 Argumente haben, damit der anbeißt und nicht zum nächsten Stand geht....

388 K: Na ja, das ist eben der kritische Moment. Denn die Dinge, die ich da anzubieten habe, die
389 interessieren meinen Vorgesetzten relativ wenig. Also der ist einfach sehr zufrieden mit dem
390 Zustand, wie er jetzt ist. Dass ich sehr viel Seminare mache, auf die ich mich auch nicht mehr
391 vorbereiten muss. Das spart ja auch Zeit und Geld ... und er darauf absolut vertrauen kann,
392 dass alles, was ich da mache, wunderbar läuft. Und alles Neue oder Andere würde eher dem
393 Kollegen nutzen. Der würd' sich ja freuen, wenn ich da noch das eine oder andere
394 übernehmen würde. Aber dadurch würde ich ihm verloren gehen. Weil alle Punkte, die mich
395 dann noch interessieren, sehe ich eher in dem anderen Team.

396 C: Ja, Ok. Also der sieht Sie gar nicht mehr, weil Sie so gut funktionieren?

397 K: Ja, auch. Genau, das stimmt. Ich bin unsichtbar.

398 C: Was müssten Sie denn machen, um sichtbar zu werden?

399 K: Ja, wenn ich da eine Idee hätte? Also im Negativen hätte ich da Ideen.

400 C: Nein, nein. Produktiv.

401 K: (lacht!)

402 K: Wenn ich im Positiven sichtbarer werden kann...

403 C: Hat der eigentlich die richtige Vorstellung von Ihnen? Was Sie machen und von Ihrem
404 Potenzial? Also wenn er Sie so gar nicht sehen kann, dann kann ich mir das schwer vorstellen.
405 Vielleicht ein paar Klischees und so?

406 K: Ich hab schon manchmal den Eindruck, dass er da wenig Vorstellungen davon hat. Bis hin zu,
407 dass sich beim letzten Gespräch rausstellte, dass er unzufrieden mit meiner Leistung war, weil
408 er im Kopf hatte, dass ich Vollzeit arbeite. Also, nicht dass er es nicht gewusst hätte, dass ich
409 Teilzeit bin. Aber irgendwie hatte er im Kopf noch den Vergleich mit Vollzeitmitarbeitern
410 oder mit dem, was ich leisten konnte, als ich noch hundert Prozent gearbeitet hab. Und er hat
411 irgendwie erwartet, dass ich mit X% das dann quasi noch genauso machen kann. Und das war
412 so ein Moment, wo er dann gesagt hat: Ja, stimmt, - eigentlich vergleiche ich dich noch damit.
413 Und dann hab ich gesagt: Ich habe dreieinhalb Stunden pro Woche mehr als mein Kollege
414 XY. Und dann sagt er: Ja, Ok, stimmt, das hab ich nicht ganz richtig auf dem Schirm gehabt.
415 Also da fängt es schon an. Und erst recht ist es wahrscheinlich dann bei den Punkten so, wo
416 ich sage: „Ich kann da noch ganz was Anderes einbringen, aber konnte das bisher überhaupt

417 noch nie zeigen“.

418 C: Kann das sein, dass das wichtig wäre, ein paar Schritte zu machen, um ihr Selbstmarketing zu
419 verbessern?

420 K: Das auf jeden Fall. Da bin ich ausgesprochen schlecht drin.

421 C: OK. Was könnte ein erster guter Schritt des Selbstmarketings sein? (8Sek. Pause) Wäre es eine
422 Möglichkeit, sich selbst die Karten zu legen, was Sie besonders gut können? Und mit welchen
423 Dingen Sie dem Unternehmen einen besonders hohen Nutzen stiften? So das Sie sich das
424 selbst klar machen?

425 K: Was ich besonders gut kann, ist eigentlich im Vorfeld erkennen, also erstens bin ich gut in der
426 Zeiteinschätzung. Wie lange etwas dauert.

427 C: Das müssen Sie jetzt nicht im Einzelnen machen. Wir sind im Augenblick nur dabei, die
428 Schritte ganz grob zu markieren. Wäre das ein erster Schritt, für sich selbst klar machen, was
429 Ihr USP ist? Auf der jetzigen Stelle.

430 K: Jein, weil ich, ich hab mir natürlich da schon Gedanken drüber gemacht. Was kann ich
431 eigentlich besonders gut? Oder was fällt mir leicht? Und was sind so Sachen, die ich auch gern
432 machen möchte? Das ist ja manchmal nicht dasselbe. Und da komme ich immer wieder zu der
433 Erkenntnis, dass die Dinge, die ich eigentlich besonders gut kann, meinem Vorgesetzten aber
434 nicht besonders am Herzen liegen.

435 C: Entschuldigung! USP heißt, das zu identifizieren, was dem Kunden einen höchsten Nutzen
436 stiftet, oder stiften kann.

437 K: Ja, da bin ich noch nicht dahinter gekommen, was er auch besonders attraktiv findet.

438 C: Wäre das denn der erste Schritt zu sagen, eine Marktexploration vorzunehmen, rauszukriegen,
439 was ihm besonders wichtig ist? Oder wichtig sein muss? Er selbst muss ja auch Erwartungen
440 erfüllen. Er ist ja nicht der freischaffende Künstler im Unternehmen. (10 Sek. Pause)

441 C: Schreiben Sie das rein, gerade?

442 K: Ich hab mir das hier so notiert. Das schreibe ich jetzt unter ...?

443 C: Schritt 1.

444 K: Schritt 1. (schreibt 19 Sek. Pause)

445

446 **[Die Klientin wendet sich weiter der ersten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei**
447 **oder drei Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 1“**

448

449 **Die Klientin trägt weiter ein:**

450 **„USP für meinen Chef ermitteln - was ist ihm besonders wichtig“**

451

452 **(vgl. Screenshot B1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 1)]**

453

454 K: So ... da hab ich im Kopf natürlich sofort eine Antwort. Ihm ist eigentlich genau das besonders
455 wichtig, was jetzt gerade auch läuft, - dass jeder seinen Job macht und ihn möglichst nicht
456 behelligt, - und dass das läuft und er sich nicht kümmern muss.

457 C: Ja, gut. Also, das diskutieren wir im Einzelnen nicht, ja. Also von der Logik her ist das ein
458 sinnvoller erster Schritt. Das genau zu identifizieren. Da spielen ja zwei Dinge rein: Die
459 Erwartungen, die an den Chef gestellt werden von seinem Umfeld, auch von seinem eigenem
460 Chef, auch von Kollegen usw., ja? Und was ihm selbst wichtig ist. Ja, also, da gibt's ja auch
461 noch so eine Zone, nicht ... Was er haben will so zu sagen und

462 K: Muss!

463 C: Genau. Sonst würd er Schwierigkeiten kriegen. Gut. Das wäre der erste Schritt. Und dann der
464 zweite Schritt? Na ja, hatte ich eben schon gesagt, dass Sie gucken bezogen auf diesen Bedarf:
465 Was kann ich liefern? Was kann ich bieten? ...Was ist das Wertvollste, was ich liefern kann?
466 Und bisher auch immer liefere. Beides, nicht? Was ich liefere und liefern kann.

467 (23 Sek. Pause)

468 [Die Klientin wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei oder drei
469 Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 2“

470

471 **[Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

472 **„Was davon kann ich als Wertvollstes liefern (und tue es auch bisher)“**

473

474 **(vgl. Screenshot B1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 1)]**

475

476 K: Hm?

477 C: Ja? Und der dritte Schritt ist dann das Gespräch führen. Entsprechend taktisch.

478 K: (lacht) Da wird es dann schwierig.

479 C: Na ja, das Gespräch ist dann ja durch die ersten beiden Schritte schon gut vorbereitet.

480 K: (schreibt 12 Sek. Pause)

481 [Die Klientin wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Die ersten zwei oder drei
482 Hauptschritte der Zielerreichung“ zu. Die Frage lautet: „Schritt 3“

483

484 **[Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**
485 **„Gespräch führen“**

486

487 **(vgl. Screenshot B1: Block 2, rechte Seite oben, Frage 1)]**

488

489 K: Ich hab da immer das Gefühl, wenn ich mit meinem Chef spreche, dass wir ganz
490 unterschiedliche Sprachen sprechen. Dass ich Dinge nach meinem Verständnis vollkommen
491 nachvollziehbar und einleuchtend erkläre und er mich überhaupt gar nicht versteht.

492 C: Das ist ein schwieriger Kunde. So etwas gibt es.

493 K: Hm. Und ich kommuniziere eher sachlich und sehr sachorientiert und er ist eher ein
494 emotionaler Typ. Das heißt, wenn ich mit ihm ein strategisches Gespräch führe, muss ich ihn
495 irgendwie emotional auch packen.

496 C: OK.

497 K: Das ist eine ziemliche Herausforderung für mich.

498 C: Sie kennen ja den Schnack: Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler, ne?

499 K: (lacht) Genau.....

500 C: OK. Was mir gerade durch den Kopf geht, wenn Sie das trainieren, dann trainieren Sie
501 natürlich auch Bewerbungsgespräche. Weil das sind auch die drei Erfolgspositionen für gute,
502 erfolgreiche Bewerbungsgespräche.

503 K: Hm.

504 C: Muss man erst mal rauskriegen: Was ist meine USP bezogen auf den Bedarf. Wie gehe ich
505 dann taktisch vor.

506 K: Das ist im Vorfeld besonders schwierig, weil man eigentlich erst im Gespräch Hinweise
507 darauf kriegt. Und dann eben sehr spontan reagieren muss.

508 C: Oder darauf trainiert sein muss.

509 K: Oder das. Ja.

510 C: Also beides. Die Spontanität, die ist umso günstiger, je mehr man trainiert ist mit diesen
511 situativen Dingen umzugehen. OK. Also, das wären jetzt so ganz grob die drei Schritte. Was
512 wäre die größte, oder vielleicht zweitwichtigste Fähigkeit, die Sie haben, um dieses Ziel zu

513 erreichen, bzw. diese Zielfindungsschritte gut zu vollziehen? Mitte, links, 1. Frage!

514 K: Ja. Fähigkeit? (5 Sek. Pause) Analytisches Denkvermögen.

515 Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Meine Fähigkeiten“ zu. Die Frage

516 lautet: „Was sind meine ein oder zwei wichtigsten Fähigkeiten/Ressourcen, die ich momentan

517 habe und für die Zielerreichung nutzen kann/will?“

518

519 **[Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

520 **„analytisches Denkvermögen“**

521

522 **(vgl. Screenshot H1: Block 3, linke Seite Mitte, Frage 1)]**

523

524 C: Gut. (4 Sek. Pause) Nur eine? Gibt es eine zweite oder dritte?

525 K: (lacht)

526 C: Die wichtigsten. Aber nur die ...

527 K: Die ich dafür nutzen kann? (14 Sek. Pause) Ich kann eigentlich auch ganz gut formulieren.

528 Nur für meinen Chef nicht. Hab ich das Gefühl.

529 C: Ok.

530 K: Ich kann mich eigentlich gut ausdrücken. Nur für meinen Chef irgendwie nicht passend.

531 C: Na, Ok. Das ist ja dann vielleicht ein Defizit.

532 K: Bei anderen Leuten funktioniert es.

533 C: Hm, ja.

534 K: Bei ihm ist es besonders schwierig.

535 C: OK.

536 K: Mit den Abteilungsleitern fast einfacher.

537 C: Hm, dann lassen Sie mal das analytische Denkvermögen da stehen! Wir können jeder Zeit die

538 Sache noch ergänzen. Das macht ja gar nichts. (6 Sek. Pause) So, und jetzt sind wir an einer

539 wichtigen Weggabelung, - wie es weiter geht mit unserem Gespräch. Und da möchte ich Sie

540 bitten, mir eine Orientierung zu geben: Die eine Richtung ist, dass wir gucken, welche

541 weiteren Fähigkeiten Sie vielleicht erwerben oder ausbauen sollten, um dieses Ziel zu

542 erreichen. Und die zweite Möglichkeit ist, dass sie sagen: Ja, also eigentlich hab ich so im

543 Großen und Ganzen alle notwendigen Fähigkeiten. Das Dumme ist nur, dass in der

544 besonderen Situation, mit diesem Chef oder in diesem Unternehmen, keine Ahnung, da kann

545 ich die nicht richtig nutzen ... diese Fähigkeiten, weil da ist irgend so etwas wie eine Bremse.
546 Welche dieser beiden Möglichkeiten trifft auf Sie mehr zu?

547 K: Also, auf der einen Seite bin ich nicht wirklich gut im "Mich verkaufen" und sichtbar machen
548 oder transportieren, was ich eigentlich überhaupt tue. Also, das Anderen irgendwie zugänglich
549 zu machen.

550 C: Hm. Macht Ihnen das denn auch Spaß?

551 K: Ne, es macht mir auch überhaupt keinen Spaß (lacht).

552 C: Was bremst Sie da?

553 K: Am liebsten wäre ich einem Umfeld, in dem mein Vorgesetzter einfach erkennt, was ich für
554 eine tolle Mitarbeiterin bin und was ich alles leiste. Ohne dass ich das irgendwie präsentieren
555 muss. Ich hab das schon mal erlebt, dass es das tatsächlich gab, kurz nach dem Studium, in der
556 freiberuflichen Tätigkeit.

557 C: Das ist aber eine Ausnahme.

558 K: Ja, und das ist die Ausnahme. Das hab ich inzwischen auch verstanden (lacht). Aber das
559 widerstrebt mir extrem. Also möglicher Weise steckt das sogar richtig als Wertvorstellung in
560 mir drin, dass man nicht für sich selber viel Werbung machen darf.

561 C: Hm, das ist eigentlich schon der Name der Bremse, um die es hier geht.

562 K: Ja.

563 C: Wenn Sie das mal rein schreiben! Die Frage da drunter.

564 K: Weiß nur nicht so genau, wie ich es formulieren soll: „Selbstlob - Eigenlob stinkt“ oder so
565 was in diese Richtung?

566 C: Ja, ne. Sie haben es jetzt so allgemein schon ganz gut umrissen. Dass es für Sie ein ganz
567 wichtiger Wert ist, für sich nicht Reklame zu machen.

568 K: (schreibt, 14 Sek. Pause)

569

570 **[Die Klientin wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Meine Fähigkeiten“ zu.**
571 **Die Frage lautet: „Gibt es in mir Kräfte und wenn Ja, welche sind es, die mich bremsen,**
572 **meine Fähigkeiten optimal für mein Ergebnisziel einzusetzen?“**

573

574 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet:**
575 **„Für mich ist es ein wichtiger Wert, nicht für mich selbst Reklame zu machen. Taten**
576 **sprechen für sich. Mehr sein als scheinen.“**

577

578 (vgl. Screenshot B1: Block 3, linke Seite Mitte, Frage 2)]

579

580 K: Also nach dem Motto, die Taten sprechen für sich!

581 C: Hm, Ok.

582 K: Und das Andere: Mehr sein als scheinen! Wär auch so ein Spruch. Ich merk das immer

583 wieder. Ich hab einen Kollegen, der hat sich allerdings in der Nachbar-Abteilung beworben,

584 der kann sich unheimlich gut verkaufen. Und bei dem ist das so extrem - das stört allerdings

585 auch Andere - dass man schon sagen kann: Na ja, gut, da stimmt irgendwie Etikett und Inhalt

586 gar nicht mehr. Das passt gar nicht zusammen, aber man nimmt ihm das ab. Also, wenn man

587 das jetzt nicht anders weiß.

588 C: OK.

589 K: Der ist also das Gegenteil.

590 C: Gut. Nehmen wir mal an, ein Wunder wäre passiert. Ja? Und letzte Nacht wäre diese Bremse

591 weggezaubert worden. Ja? Aber im Grunde ist es gar keine Zauberei gewesen, sondern Ihnen

592 ist es gelungen, sich in Ihrer Persönlichkeit weiter zu entwickeln, dass diese Bremse nicht

593 mehr da ist, ja. So, also, die Bremse ist jetzt weg. Was würden Sie jetzt, die nächste Zeit, die

594 nächsten Tage, Wochen, Monate anders machen, um Ihr Ziel zu erreichen? - Das ist die zweite

595 Frage im Feld, Mitte, rechts. (6 Sek. Pause)

596 K: Das ist eine sehr schwierige Frage! Also außen, wenn ich jetzt so allgemein beantworte, dann

597 wäre ich jetzt in der Lage...

598 C: Nicht in der Lage! Was Sie machen! Was Sie tatsächlich machen würden.

599 K: Ich würde ganz unangestrengt und locker flockig in Nebensätzen fallen lassen, was ich grad

600 alles so geleistet habe, ohne dass das besonders auffällt. Und trotzdem würde das bei den

601 Anderen ankommen und sich irgendwie im Kopf festsetzen.

602 C: Ja, schreiben Sie es rein! Vor allem den ersten Teil, dass Sie das machen würden.

603 K: (schreibt, 51 Sek. Pause)

604

605 [Die Klientin wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Mein Lern- und

606 Entwicklungsziel“ zu. Die Frage lautet: „Was würde ich anders machen, wenn ich das

607 obige Lern- und Entwicklungsziel jetzt schon erreicht hätte?“

608

609 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**
610 **„Ich würde unauffällig und locker in Nebensätzen fallen lassen, was ich gerade leiste und**
611 **geleistet habe. Das würde den anderen nicht bewusst auffallen, sich aber in den Köpfen**
612 **festsetzen.“**
613
614 **(vgl. Screenshot B1: Block 4, rechte Seite Mitte, Frage 2)]**
615
616 C: Gut. Schön. Ich hab ja gerade gesagt, das Wunder ist passiert. Nicht auf Grund von Zauberei,
617 sondern weil Sie sich weiterentwickelt haben. Welche Fähigkeit wäre es denn vor allem
618 gewesen, die sich da positiv weiterentwickelt hat? (18 Sek. Pause)
619 K: Welche Fähigkeit?
620 C: Hm.
621 K: (11 Sek. Pause) Ja, das sind ja so Selbstmarketing-Fähigkeiten. Aber das hat auch irgendwie
622 was mit der Persönlichkeit zu tun.
623 C: Hm.
624 K: Wäre eher eine Persönlichkeitsveränderung. Es geht ja nicht um Technik.
625 C: Um welche denn?
626 K: Ja, ich überlege gerade. (19 Sek. Pause) Ich müsste das irgendwie mögen. Also es wäre eine
627 komplett andere innere Einstellung dazu.
628 C: Hm. Ja.
629 K: Nämlich das für wertvoll und sinnvoll zu halten.
630 C: Was für sinnvoll?
631 K: Na, wenn man für sich selber Werbung macht.
632 C: Ach so, hm.
633 K: Das müsste ich sowohl bei mir, als auch bei Anderen für wichtig halten.
634 C: Ah, ich hatte zuerst gemeint, Sie dächten daran, dass Sie das, was Sie innerlich, also beruflich
635 machen, das Sie das für sinnvoll und wertvoll halten.
636 K: Ach so. Ne.
637 C: Für wie wertvoll und sinnvoll halten Sie denn das, was Sie da machen? Die ganzen Seminare
638 und so die ganzen Sachen? Persönlich. Wie persönlich sinnvoll erscheint Ihnen das?
639 K: Ach, das erscheint mir schon sinnvoll.
640 C: Auf der Skala von 0 - 10 ?

641 K: Also, als ich angefangen habe, das zu machen, hätte ich gesagt: 9 - 10.

642 C: Und jetzt?

643 K: Und jetzt hab ich den Eindruck, dass wir, aber das ist mit allen so ... dass wir einen gewissen

644 Anteil an Personen, die es am dringendsten nötig hätten, nicht erreichen können, auf diese Art.

645 Und das Andere sich auch zum Teil nicht so drauf einlassen, wie sie es sollten, und wie es

646 ihnen dann auch wesentlich mehr bringen würde. Also es geht mehr um die Wirksamkeit.

647 C: Aber meine Frage war nicht nach der Wirksamkeit, sondern nach der, wie sinnvoll Ihre Arbeit

648 ist. Das sind zwei verschiedene Dimensionen.

649 K: Also, die Themen rüberzubringen halte ich nach wie vor für sinnvoll. Das geht nur in

650 Richtung Produktentwicklung. Das man sich vielleicht andere Methoden und

651 Vorgehensweisen überlegen müsste, damit man die Leute noch besser erreicht.

652 C: Hätten Sie die Freiheit?

653 K: Ja, da würd ich mir da gern ein paar Gedanken drüber machen. Und so, wie es aktuell ist, halte

654 ich es aber immer noch für sinnvoll. Da würd ich sagen so 6 - 7.

655 C: Hm, Ok. Hab ich das gerade richtig verstanden: Sie hätten die Freiheit, bei der Methodenwahl

656 Ihrer Seminare?

657 K: Nein, leider gar nicht.

658 C: Nein, überhaupt nicht?

659 K: Überhaupt nicht.

660 C: Sie sind so eine Trainingsmaschine?

661 K: Also ich entwickle die Seminare zum Teil auch selbst. Aber das ist einfach so: Die

662 Entwicklung lässt dir immer weniger Zeit und wir haben immer mehr Themen. Das heißt,

663 damit schränkt sich die Methodik sehr stark ein. Und teilweise ist es so eingeschränkt, dass da

664 nur noch ein Kurzvortrag möglich ist. Was ja bekanntlich am wenigsten lerneffektiv ist, weil

665 das sehr wenig Verarbeitungstiefe mit sich bringt. Das ist auch so eine frustrierende

666 Entwicklung.

667 C: Jetzt sind wir schon wieder so ... Sie hatten eben gesagt: Die grundsätzliche Einstellung hätte

668 sich geändert als wichtigste Ursache dafür, dass sie unauffällig, locker in Nebensätzen sagen

669 könnten, was...

670 K: Nein. Meine Einstellung müsste sich dafür ändern. Meine Einstellung war ja noch nie so, dass

671 ich das gut konnte und wollte. (lacht)

672 C: Hm. Ich bin jetzt gerade dabei ... diese Einstellung ist ja auch eine Fähigkeit: Einstellungen

673 sind ja nicht in die Wiege gelegt, nicht. Sondern Einstellungen sind immer Ergebnis von
674 Lernprozessen, nicht wahr? Oder sehen Sie das anders?

675 K: Ja, und ich habe das, glaube ich, in meiner Familie sehr intensiv gelernt, dass man seinen Job
676 macht, und dass man nicht viel drüber spricht, - dass man sich nicht selber auf die Schulter
677 klopft, dass man keine Werbung für sich macht.

678 C: Das haben Sie gelernt?

679 K: Das habe ich irgendwie in meiner Familie so...

680 C: Soll das so bleiben? Tut Ihnen das gut?

681 K: Nein, es frustriert mich total.

682 C: OK. So, das würde sich ändern. Und es ist natürlich immer schwere Arbeit, solche tiefen
683 Sozialisationsmuster zu verändern, weiter zu entwickeln, - nicht, das wissen Sie?

684 K: Hm.

685 C: Und dieses Wunder, von dem ich eben geredet habe, das wäre deswegen passiert, weil Ihnen
686 das gelungen ist, dieses tiefe biographische Muster, diese Einstellung, in einer bestimmten Art
687 und Weise weiter zu entwickeln.

688 K: Hm, stimmt.

689 C: Welche Fähigkeit hätte sich denn dann weiter entwickelt? Im Zuge dieser Aufweichung des
690 alten lebensgeschichtlichen Sozialisationsmusters? (6 Sek. Pause)

691 K: Welche Fähigkeit? Da dran hänge ich immer noch (29 Sek. Pause) hm, was wäre das für eine
692 Fähigkeit?

693 C: Hm. Welche Fähigkeit haben Sie dann erlernt? Das ist ja auch ne Fähigkeit. (6 Sek. Pause)

694 Die Fähigkeit, hört sich für mich so an wie: eine Fähigkeit des ... eines Pflichtbewusstseins
695 und einer Frustrationstoleranz.

696 K: Stimmt.

697 C: Tue deine Pflicht und ertrage Frustrationen! Mach gute Arbeit und erwarte kein Lob!

698 K: Stimmt (lacht).

699 C: Hm, das ist eine Fähigkeit, die Sie erworben haben. Dafür zahlen Sie einen hohen Preis, nicht?

700 K: Und ich erwarte ja doch Lob.

701 C: Ja, klar. Hm...

702 K: Ja, ja. Ich streng mich richtig an. Wobei das Anstrengen alleine ist es nicht. Sondern es soll ja
703 auch ein sehr gutes Ergebnis raus kommen.

704 C: Hm.

705 K: Und ich bin extrem pflichtbewusst. Das stimmt. Bis zum Umfallen.

706 C: Hm, Ok. Es ist ja nichts Schlechtes, Pflichtbewusstsein. Nur dieses Pflichtbewusstsein, das ist
707 so verkoppelt mit einer ... mit einer Selbstzurücknahme ... Also es gibt ja auch den Spruch:
708 Tue Gutes und rede drüber!

709 K: Hm.

710 C: Genau das haben Sie ja nicht gelernt.

711 K: Nein.

712 C: Sondern das Umgekehrte: Und rede nicht drüber! Die Anderen, die sollen es sehen, von sich
713 aus.

714 K: Ja, genau.

715 C: Und das ist das richtig Wertvolle, das ich kriegen will, nämlich das Lob, das spontane Lob,
716 ohne dass ich da drauf gestupst habe.

717 K: Ja.

718 C: Ja, das haben Sie so gelernt. In Ihrer Lebensgeschichte ... Und das Muster wollen Sie
719 verändern. Wie verändert sich dann die Fähigkeit? ...

720 K: Wahrscheinlich muss sich das Pflichtbewusstsein dann ein bisschen reduzieren.

721 C: Ja, möglicherweise. Ich kann mir vorstellen, dass das auch so bleibt ... Ich kann mir vorstellen,
722 dass das Pflichtbewusstsein sich mit einer extrovertierten Kommunikationsfähigkeit verbindet.
723 Sie haben ja einen introvertierten Modus gelernt...

724 K: Hm.

725 C: Sie gehen in sich und erwarten: für gute Leistung werde ich spontan von Anderen gelobt; - das
726 werden die schon sehen.

727 K: Ja.

728 C: Das ist der introvertierte Modus. Sie verkrabbeln sich in sich selbst und sind dann geknickt,
729 wenn die Anderen das nicht sehen. Und arbeiten dann noch mehr, weil das wohl nicht gereicht
730 hat.

731 K: Manchmal sage ich auch, was ich gemacht habe, aber ich komme mir dabei immer sehr
732 komisch vor. Und ich hab immer das Gefühl, das passt nicht.

733 C: Genau. Also, das können Sie nicht authentisch rüber bringen?

734 K: Überhaupt nicht. Nein.

735 C: Nein.

736 K: Meine eine Kollegin kann das gut und trotzdem schaffe ich das nicht, mir das von ihr

737 abzugucken. Die hat aber auch natürlich ihre eigene Art, wie sie das dann rüberbringt. Das
738 würde so vielleicht nicht zu mir passen.

739 C: Hm. Sagen Sie, wäre es eine erste Sache, wenn Sie gar nicht sagen, was Sie alles gut gemacht
740 haben, sondern wenn Sie ein bisschen extrovertierter kommunizieren würden, was Ihnen
741 Freude gemacht hat bei der Arbeit?

742 K: Hm...

743 C: Ist ja ein Unterschied ... weil: Ich vermute bei ihnen eine starke Moralbremse, - dass es
744 unmoralisch ist, seine Leistungen an die Glocke zu hängen und zu bimmeln.

745 K: Ja.

746 C: Und ich vermute, dass diese Moralbremse nicht so stark zuschnappt, wenn Sie Anderen sagen,
747 was Ihnen Freude gemacht hat an der Arbeit.

748 K: Das stimmt. Das hab ich in der letzten Zeit vielleicht an ein, zwei Stellen gemacht. So arg viel
749 Freude gibt es ja nicht. Deswegen versuche ich auch gezielt zu erkennen, was mir auch mal
750 Spaß gemacht hat. Sonst ist das mit der Motivation ja noch schwieriger. Und wenn ich das
751 dann erzähle, ist das überhaupt kein Problem. Das kann ich machen.

752 C: Da springt die innere Bremse nicht so stark an?

753 K: Ja.

754 C: Das wär doch ein guter erster Schritt, diese Fähigkeit noch weiter zu entfalten. Das was Ihnen
755 Freude gemacht hat, zu sehen, also selbst zu sehen ... anzuerkennen und nach außen zu
756 kommunizieren. Das sind drei ... sind zwei Schritte.

757 K: Hm.

758 C: Also, Sie müssen sich selbst erst mal dran freuen, dass Sie sich über was gefreut haben. Das ist
759 der erste Schritt. Also sie müssen erst mal sehen und sich freuen, ja. Das ist so eine Sache.
760 Und dann extrovertiert nach Außen abstrahlen.

761 K: Hm.

762 C: Und das ist auch eine Fähigkeit. Die eigene Freude an der Arbeit zu sehen und Anderen zu
763 vermitteln ... und diese Fähigkeit scheint bei Ihnen noch nicht ganz optimal zu sein. Und ich
764 könnte mir durchaus vorstellen - Sie sagten ja, Sie haben ja formuliert: ... unauffällig locker
765 und flockig in Nebensätzen! Wenn Sie erzählen, was Ihnen Freude gemacht hat, oder was total
766 spannend war, oder so was, - so in Nebensätzen bringen Sie da auch rüber, was Sie geleistet
767 haben, ohne es zum Thema zu machen.

768 K: Hm, genau ... ist natürlich nicht ganz einfach jetzt, da noch viele spannende Sachen zu finden,

769 nach so langer Zeit...

770 C: Genau hingucken!

771 K: ... weil die meisten Dinge muss man schon sehr genau hingucken, weil die meisten Dinge

772 natürlich schon normal geworden sind.

773 C: Wir gucken da gleich mal hin.

774 K: Ja.

775 C: Ja?

776 K: Aber ab und an geht es ja.

777 C: Hm. Wollen Sie das mal probeweise eintragen? Sie können jeder Zeit, auch heute Nacht um

778 2.00 Uhr an die Maschine gehen, und das ändern. Völlig anders machen...Ja?

779 K: Hm. Ich schreib grad. (7 Sek. Pause) Ach so, hier steht ja: Sollte sich weiterentwickeln... (1

780 Min. Pause, Klientin schreibt)

781 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Mein Lern- und**

782 **Entwicklungsziel“ zu. Die Frage lautet: „Welche meiner Fähigkeiten sollte ich**

783 **weiterentwickeln, um ein Ergebnisziel (Feld 1A) besser zu erreichen? – Wie wäre das**

784 **Lern- und Entwicklungsziel?“**

785

786 **Der ersten Teil der Antwort, die die Klient einträgt, lautet:**

787 **„extrovertierte Kommunikation entwickeln**

788 **konkret: berichten, was mir Freude gemacht hat (löst die Moralbremse nicht aus)“**

789

790 **(vgl. Screenshot H1: Block 4, rechte Seite Mitte, Frage 1)]**

791

792 C: Gut. Jetzt gucken wir auf die nächsten zielführenden Schritte. Die nächsten Wochen werden

793 Sie wahrscheinlich wieder diese, ich sag mal langweiligen Seminare machen müssen, nicht?

794 K: Jetzt hab ich erst einmal Urlaub, aber dann hab ich wieder einige, ja. Hm.

795 C: Wann haben Sie Urlaub?

796 K: Jetzt, in 14 Tagen für drei Wochen.

797 C: Ja, passt ja genau mit meinem Urlaub.

798 K: (lacht).

799 C: Hab ich auch Urlaub. Na, dann gucken wir mal auf die Zeit so bis Ende September, ja. In der

800 zweiten, dritten Septemberwoche werden Sie wahrscheinlich solche Seminare wieder machen

801 müssen, nicht?

802 K: Oktober.

803 C: Erst im Oktober wieder?

804 K: Ich guck noch mal gerade in meinen Kalender: Das eine Seminar ist rausgefallen. Ja, ich hab

805 dann ... noch mal die erste Oktoberwoche Urlaub. Ich hab dann im Oktober 2., 3. und 4.

806 Oktoberwoche hab ich jeweils Seminare.

807 C: Und was machen Sie in der 3. und 4. Septemberwoche?

808 K: ... die dritte hab ich fast noch frei, also hab ich nur einen Arbeitstag.

809 C: OK, und die 4.?

810 K: Und in der 4. hab ich Bürotage.

811 C: Alles Büro, hm.

812 K: Ja.

813 C: Was machen Sie da?

814 K: Das weiß ich noch gar nicht. Da werde ich irgendwelche Kollegen bei irgendwas unterstützen.

815 Also bei meinen eigenen Seminaren ist aktuell nichts zu machen.

816 C: Hm, hm. (5 Sek. Pause) Und die nächsten Tage bis, also 30. ist ja schon am Donnerstag, ne.

817 Da ist ja gar nicht mehr viel.

818 K: Genau. Und diese Woche hab ich auch noch zwei Bürotage.

819 C: Hm, hm.

820 K: Und dann mit Team-Meeting und solchen Sachen.

821 C: OK ... und was, wie kann ich mir das vorstellen, Bürotage?

822 K: Also Bürotage sind eben solche Verwaltungsgeschichten abarbeiten, wenn man eben vorher

823 Seminar hatte, dann muss man Dienstreisezeiten eintragen und ins System eintragen. Und das

824 ist relativ viel, dass man immer schon einen halben Tag beschäftigt ist. Und E-Mails

825 abarbeiten, die kamen.

826 C: Hm, hm.

827 K: Jetzt konkret hab ich z.B. ein Gespräch mit einer Referentin, die in eines unserer Seminare

828 kommt. Ich mach da so Farb- und Stil-Beratung. Die hat ein paar neue Ideen, die werde ich

829 mit ihr besprechen und dann mit unserem Kunden besprechen, ob der die Ideen auch gut

830 findet, nachdem ich die vorher selber gefiltert habe. So was und dann bin ich noch dabei, eine

831 Einheit und eine neue Übung für ein Seminar, was wir eigentlich schon lange haben, und was

832 länger unverändert war, anzupassen, zu verändern, zu erneuern. Und das Material dafür

833 entweder selber zu erstellen oder unserer Praktikantin, das so zu erklären, dass die das machen
834 kann.

835 C: Hm, hm.

836 K: Und meine Kollegin zu briefen, die das dann als Erste ausprobiert.

837 C: Viel Kleinkram?

838 K: Solche Sachen ja. Im Moment haben wir keine große Entwicklungsarbeit wie z.B. einen
839 kompletten Seminarpark mit neuen Themen oder so entwickeln. Das ist zurzeit aus
840 Spargründen alles absolut runter geschraubt. Also wir sind wirklich nur noch mit so
841 Kleinkram und Miniüberarbeitungen, die absolut notwendig sind, betraut. Und ansonsten
842 sollen wir eben so viel wie möglich selber Seminare machen.

843 C: Hm, Ok.

844 K: Sonst gehören da eben auch solche Entwicklungsarbeiten dazu. Das man mal zwei, drei
845 Monate konzentriert ... also das eine oder andere Seminar hat man dazwischen schon ... aber
846 dass man sich einmal auf eine neue Entwicklung konzentriert.

847 C: Ja, ich möchte Ihnen einen Vorschlag machen - auch bezüglich dieser Bürotage. Das ist ja eine
848 Mischkost - da ist ja alles Mögliche, was da anfällt, - dass Sie sich da ganz genau beobachten
849 bezüglich ihrer Arbeitsfreude, was Ihnen Spaß macht, die Freude, - und jeden Tag genau
850 beobachten, wie der Pegel ... Also: Sie stellen sich vor, dass sie so ein Messgerät haben, das
851 den Pegel Ihrer Arbeitsfreude erfasst.

852 K: Hm.

853 C: Und da genau hingucken, wo der Pegel gerade steht ... weil meine, ja, ne ... können Sie sich
854 das vorstellen?

855 K: Ja. Das ist ganz interessant, weil z.B. das Gespräch mit der Referentin - darauf freu ich mich
856 schon - ist bestimmt interessant, weil sie auch neue Ideen äußert. Da wird der Pegel weit oben
857 sein und dieser ganze administrative Wahnsinn ist ganz furchtbar.

858 C: OK.

859 K: Und dann muss ich mich noch meistens beeilen, dass ich eben an so einem Bürotag, dass ich
860 da alles erledigt kriege, was da so ansteht.

861 C: Hm, Ja, das kann ich mir gut vorstellen. Hm.

862 K: Also gerade mit der Teilzeit. Wenn man Vollzeit arbeitet, dann kann man das mal hier, mal
863 dort einschieben. Aber bei mir ist das tatsächlich so. Wenn ich mal im Büro bin, hab ich
864 immer eine ganze Liste, was ich dann da abarbeiten muss.

865 C: Ja. Vielleicht können wir dann die, ich nenn das mal Hausaufgabe, noch ein bisschen
866 erweitern. Also dass Sie den Pegel erfassen und dass Sie dann so eine Art Mental-Training
867 machen. Da wo der Pegel hoch ausschlägt, dass Sie dann so zwischendurch sich mal so ein
868 paar Sekunden Zeit nehmen, und sich vorstellen, im Kreise der Kollegen oder wenn der Chef
869 da irgendwie noch in der Ecke dabeisitzt, oder - keine Ahnung - ... extrovertiert Ihre Freude
870 zeigen und über das kommunizieren, was Sie da gerade positiv stimuliert hat, also was Sie da
871 so erlebt haben, - dass Sie das in einem, in einer mentalen Imagination sich ganz konkret
872 vorstellen, wie in einem Film.

873 K: Aha.

874 C: Dass Sie sich wie in einem Film erleben, wie Sie das extrovertiert Anderen mitteilen.

875 K: OK.

876 C: Wäre das eine Hausaufgabe?

877 K: Ja.

878 C: Gut, dann schreiben Sie es mal rein! (5 Sek. Pause)

879 K: Das schreibe ich?

880 C: Unten links.

881 K: 1. Frage? Die konkreten Schritte nehme ich mir vor.

882 C: Ja, genau.

883 K: (schreibt 1 Min. 23 Sek. Pause)

884

885 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Nächste zielführende**
886 **Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten Schritte nehme ich mir für die**
887 **Erreichung meines Ergebnisziels und meines Lern- und Entwicklungsziels mit Blick auf**
888 **die nächsten 1, 2 oder 3 Wochen vor?“**

889

890 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

891 **„An meinen nächsten Bürotagen werde ich den Pegel meiner Arbeitsfreude immer**
892 **wieder beobachten. Wenn er positiv ausschlägt werde ich kurz inne halten und konkret**
893 **imaginieren (wie im Film), wie ich diese Freude Kolleginnen/Vorgesetzten gegenüber**
894 **extrovertiert zeige und kommuniziere.“**

895

896 **(vgl. Screenshot B1: Block 5, linke Seite unten, Frage 1)]**

897

898 K: So.

899 C: Gut. Wenn Sie das richtig gut geschafft haben, zu wie viel Prozent werden Sie dann Ihr
900 Ergebnisziel erreicht haben? (4 Sek. Pause)

901 K: Da hab ich mir erst mal nur selber im Kopf, so zu sagen, vorgespielt. Ich habe es noch nicht
902 gemacht.

903 C: Nee, nee. Aber Sie haben im Mental-Training das Machen schon genau durchgespielt.

904 K: Hm.

905 C: Also es ist nicht abstrakt, sondern so das Doing haben Sie mental erlebt. (6 Sek. Pause)

906 K: Dann hab ich...sagen wir mal 50 Prozent hab ich dann.

907 C: Gut, wunderbar.

908 K: (schreibt 16 Sek. Pause)

909

910 **[Die Klientin wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Nächste zielführende**
911 **Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Wenn ich diese Schritte perfekt vollzogen habe, zu wie**
912 **viel Prozent habe ich dann mein Ergebnisziel erreicht?“**

913

914 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „50%“**
915 **(vgl. Screenshot B1: Block 5, linke Seite unten, Frage 2)]**

916

917 K: Was ist mit Ergebnisziel im Vergleich zu Lern- und Entwicklungsziel gemeint?

918 C: Das Ergebnisziel ist, dass der Vorgesetzte Verständnis für Ihre beruflichen Bedürfnisse hat
919 und der Abteilungsleiter würde sich über die Gesamtentwicklung der Abteilung kümmern
920 usw., was Sie da eingetragen haben.

921 K: Ahh.

922 C: Nicht, und dann haben wir gesagt: So, um das zu erreichen ... da müssen Sie sich selbst erst
923 mal die Karten legen und müssen Sie auch den USP identifizieren und die Gespräche führen.
924 Ja? Also, das Kommunizieren. Das sind so die zielführenden Schritte. Dann haben...

925 K: Das ist dann das, mh, gut. Dann muss ich das korrigieren. Das ist noch nicht bei 50 Prozent.

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

929

930 **[Die Klientin korrigiert die Antwort auf: „30%“**

931

932 **(vgl. Screenshot B1: Block 5, linke Seite unten, Frage 2)]**

933

934 C: Nee, nee. Es ist so zu sagen, innerer und äußerer Weg. Ja, der äußere Weg, das ist so zu sagen,

935 wie die Beziehung mit dem Vorgesetzten. Ja, daran zu arbeiten. Und der innere Weg ist, diese

936 Bremse wegzukriegen, dieses Sozialisationsmuster positiv weiter zu entwickeln. Aber beides

937 ist miteinander verbunden. Den äußeren Weg können Sie besser gehen, wenn Sie den inneren

938 Weg gehen.

939 K: Hm, ich glaub der äußere funktioniert gar nicht, wenn ich den inneren ...

940 C: Ja, genau. Weil da die Blockade ja auch ist, ne.

941 K: Und das wäre das Lern- und Entwicklungsziel?

942 C: Ja, genau.

943 K: Der innere Weg?

944 C: Hm, der innere Weg. Als Voraussetzung dafür, dass Sie den Äußeren überhaupt gehen

945 können.

946 K: Wenn ich das wirklich gut hinkriege, dann bin ich da schon bei 50 Prozent.

947

948 **[Die Klientin wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Nächste zielführende**

949 **Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Wenn ich diese Schritte perfekt vollzogen habe, zu wie**

950 **viel Prozent habe ich dann mein Lern- und Entwicklungsziel erreicht?“**

951

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

953

954 **(vgl. Screenshot B1: Block 5, linke Seite unten, Frage 3)]**

955

956 C: Gut. (12 Sek. Pause) Brauchen Sie Hilfe von Jemand? (5 Sek. Pause)

957 K: Hm, könnt nicht schaden.

958 C: Hm...mit Ihrem Mann drüber reden?

959 K: Das werde ich auf jeden Fall machen. Ich bräuchte nur wahrscheinlich jemanden vor Ort.

960 Kollegin/Kollege, dem ich vertrauen kann, der mich da vielleicht unterstützt.

961 C: Hm, Ok.

962 K: ... drauf hinweist, wenn es irgendwie eher negativ, wenn was negativ eher rüberkommt oder
963 wenn er nichts Positives von mir hört (lacht)

964 C: Ja, ja.

965 K: Oder komisch ankommt.

966 C: Der erste Schritt ist ja wie eine Käseglocke: da kriegt ja keiner was mit.

967 K: Das stimmt.

968 C: Das ist ja nur Mental-Training. Also nur in Ihrem Gehirn.

969 K: Ja, da kriegt ja noch keiner was mit. Dann müsste mich beispielsweise mein Mann fragen, was
970 es Positives gab. Also welche Filme es gab, an dem Tag.

971 C: Aber vielleicht wär das auch ganz hilfreich, Ihren Mann zu fragen, ob er so eine Entwicklung
972 eigentlich gut findet?

973 K: Sicher. Also wir haben über das Thema ja schon gesprochen. Wir hatten das schon mal.

974 C: Diese Fähigkeit sich gut zu vermarkten, also, dass wird Konsequenzen für die Beziehung zu
975 ihrem Mann natürlich haben, nicht?

976 K: Inwiefern?

977 C: Ja, vermute ich mal... dass Sie da die Fähigkeit extrovertierter zu sagen, was Sie gut finden
978 und können und leisten. Dass Sie diese Fähigkeit auch da nutzen werden.

979 K: Ja, ich sehe das aber eher positiv.

980 C: Das ist doch prima. Das ist doch eine zusätzliche Unterstützung dann.

981 K: Weil er dann auch den Vorteil davon hat, dass ich nicht irgendwann, wenn er alles Mögliche
982 nicht gesehen hat, nörgle: „Ich hab das und das und das gemacht“, sondern dass ich im
983 Vorfeld das positiv rüber gebracht hab.

984 C: Genau, genau. Das ist noch eine wertvolle Ressource, die sie dann noch unterstützt. (50 Sek.
985 Pause)

986 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Weitere Unterstützung“ zu.**

987 **Die Frage lautet: „Benötigen Sie für die nächsten Schritte Hilfe? Welche genau – und**
988 **von wem?“**

989 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

990 **„Gespräche mit meinem Mann. Er kann fragen, welche positiven Filme es in der Firma**
991 **gab und rückmelden, wenn es konkrete Auswirkungen im Privaten hat.“**

992

993 (vgl. Screenshot B1: Block 5, rechte Seite unten, Frage 1)]
994
995 C: Gut. Eingetragen?
996 K: Hm.
997 C: Wann haben wir unser zweites Telefon-Coaching? Was meinen Sie? (4 Sek. Pause)
998 K: So, es macht wahrscheinlich Sinn ... wollte gerade sagen, wenn ich schon wieder ein Seminar
999 hatte. Allerdings bräuchte ich dann, ich brauch ja nicht unbedingt einen Bürotag dafür...
1000 C: Dieses Mental-Training, das können Sie machen bei jeder Arbeit. Alles Mögliche. Also ich
1001 würd empfehlen, dass wir den nächsten Termin nicht ganz weit nach hinten schieben. Letzte
1002 Septemberwoche, das würde ich vorschlagen. Weil diese Aufgabe ist nicht so ganz leicht...
1003 K: Hm, gut. Letzte Septemberwoche ginge z.B. wieder der Montag, der 24.
1004 C: Ja, das geht gut. Hm. Wie viel Uhr?
1005 K: ab 10 ginge.
1006 C: Dann sagen wir 10 Uhr, ja?
1007 K: Hm. OK.
1008 C: Alles klar.
1009 K: Und dann bekomme ich wieder neue Zugangsdaten?
1010 C: Nein, nein. Das sind die gleichen Zugangsdaten.
1011 K: Gut, wunderbar. Bin ich gespannt, wie ich das umsetzen kann. Ich stell mir schon vor, dass
1012 das nicht ganz einfach ist.
1013 C: Aber es ist wichtig. Gut, ich wünsch ihnen viel Erfolg! Alles Gute!
1014 K: Ja, vielen Dank! Bis zum nächsten Mal, Tschüss!
1015 C: Tschüss!

1016
1017 **Transkript der zweiten Telefoncoachingsitzung - anonymisiert – 24.09. 2012**
1018
1019 C: Ja, hallo, ich bin schon da.
1020 K: Ja, sehr schön. Hat gut geklappt.
1021 C: Hm. Ja. Wie geht es Ihnen?
1022 K: Ähm, ja ach, ich bin ein bisschen frustriert, weil ich festgestellt habe, dass es sehr wenige
1023 Dinge gibt, die mir Spaß machen und sehr viele Dinge eher, wo ich gerne dafür gelobt
1024 werden würde, dass ich die Zähne zusammenbeiße und die halt durchhalte.
1025 C: Hm.

1026 K: Aber da kann man natürlich schlecht Werbung für machen.

1027 C: Ja, ja. Sie haben ja am 21. schon das 2. Modul ausgefüllt, das ist jetzt auch schon eine Woche
1028 her. Der Rückblick, damals vier Wochen, jetzt sind es fünf Wochen. Sollen wir, bevor wir
1029 darauf schauen, vielleicht noch mal auf das 1. Modul schauen, ob die Ziele noch stimmen. Ja?
1030 Manchmal entwickelt sich da ja was. Ähm, und zwar war das Ergebnisziel: dass der Vorge-
1031 setzte, der hat mehr Verständnis für Ihre beruflichen Bedürfnisse und setzt sich für Sie ein.
1032 Der Abteilungsleiter würde sich um die Gesamtentwicklung der Abteilung kümmern, dass
1033 Mitarbeiter entsprechend ihrer Fähigkeiten und Interessen eingesetzt und weiterentwickelt
1034 werden. Also, gesehen werden auch bezüglich der eigenen Bedürfnisse vom Vorgesetzten.
1035 Aber gesehen werden zunächst mal, nicht?

1036
1037 **[Der Coach bezieht sich auf die Eintragungen, die die Klientin im Modul 1**
1038 **vorgenommen hat bei der ersten Frage des Themenblocks „Mein Ergebnisziel“: „Was**
1039 **ist mein Ergebnisziel, d.h. was soll sich in meinem Umfeld positiv verändern, und wann**
1040 **will ich dieses Ziel erreicht haben?“ Die in der ersten Sitzung vorgenommene**
1041 **Eintragung der Klientin lautet:**
1042 **„Vorgesetzter hat Verständnis für meine beruflichen Bedürfnisse und setzt sich für**
1043 **mich ein.**
1044 **Abteilungsleiter würde sich um die Gesamtentwicklung unserer Abteilung kümmern,**
1045 **dass MA entsprechend ihrer Fähigkeiten und Interessen eingesetzt und weiterentwickelt**
1046 **werden“**

1047
1048 **(vgl. Screenshot B1: linke Seite oben, 1. Frage)]**

1049
1050 K: Hm.

1051 C: Ja. OK. Gut, und das passt noch?

1052 K: Ja, es scheint mir nur irgendwie jetzt noch utopischer als es mir letztes Mal erschien. Da
1053 erschien es mir irgendwie noch ein bisschen näher, - und jetzt, gut, ich hatte auch Urlaub -
1054 aber auch an den Tagen, an denen ich im Büro war, war mein Vorgesetzter immer überrascht,
1055 dass ich überhaupt da bin, weil wir jetzt alle die Vorgaben haben, dass wir eben Urlaub und
1056 Überstunden auf null abfeiern wollen ...

1057 C: Hm. Jaja.

1058 K: ... bis Ende des Jahres. Das war vorher noch nicht so streng.

1059 C: Ja.

1060 K: Das ist neu die Vorgabe und dann habe ich ihn nur ganz kurz gesehen. Er hat eben Überraschung geäußert, dass ich überhaupt da bin. Und viel mehr Kontakt war da auch gar nicht.

1061 schung geäußert, dass ich überhaupt da bin. Und viel mehr Kontakt war da auch gar nicht.

1062 Und meinen noch höher gestellten Vorgesetzten, den Abteilungsleiter, den habe ich überhaupt

1063 gar nicht gesehen ...

1064 C: OK.

1065 K: Ja, ich fühle mich jetzt irgendwie noch unsicherer als vorher.

1066 C: Ja, das ist doof, nicht?

1067 K: Wie eine kleine Wühlmaus.

1068 C: Wühlmaus.

1069 K: Und habe jetzt auch viele Aufgaben, wo ich ganz konzentriert sehr langweilige Sachen

1070 abarbeiten musste, also Korrektur lesen, dann die Dateien wieder hochladen und solche Dinge

1071 und administrative Sachen noch und wirklich gar nichts Interessantes mehr.

1072 C: Da waren sie eine Wühlmaus - fünf Wochen lang.

1073 K: Ja, es gab einen kleinen Lichtblick. Da hatte ich ein Gespräch mit einer unserer externen

1074 Referentinnen, die erzählt hat, wie sie jetzt ihr Konzept anpassen möchte für den Part, den sie

1075 hat. Das fand ich so ganz anregend das Gespräch. Und was auch noch erfreulich war, war

1076 eine E-Mail, in der sich eigentlich ein Trainer von uns über etwas beschwert hat, aber in

1077 diesem Zusammenhang erwähnt hat, dass er sehr zufrieden mit meiner Arbeit war, als ich ihm

1078 Feedback gegeben habe.

1079 C: Ja schön. Hm.

1080 K: Das waren so die zwei Highlights und mehr, ich hatte da ja wirklich ein Auge drauf, und

1081 mehr war wirklich nicht in dieser Zeit.

1082 C: Also die Wühlmaus hat wenig Futter gekriegt.

1083 K: Ja.

1084 C: Oh, hm. Gucken wir mal. Aber gucken wir zunächst mal zu dem Lern- und Entwicklungsziel,

1085 nämlich, Sie wollen lernen, extrovertierter zu kommunizieren. D. h. konkret: Sie wollen auch

1086 zeigen, was Ihnen Freude gemacht hat, und wenn es auch nur ein bisschen war. Ja? Das war

1087 damals vor fünf Wochen das Lern- und Entwicklungsziel. Ist es das heute immer noch?

1088 K: Ich find das immer noch sehr sinnvoll, nur wenn ich mir jetzt vorstelle, dass es da bis Ende

1089 des Jahres kaum Anlässe gibt, wo ich das überhaupt üben kann und umsetzen kann, stehe ich

1090 da jetzt so ein bisschen ratlos davor und frage mich: Soll ich jetzt warten, ob es im Januar
1091 besser wird, dass ich dann mehr Übungsmöglichkeiten habe, oder soll ich mir einen anderen
1092 Fokus suchen?

1093 C: Schauen wir mal. Schauen wir mal auf die, ähm ...

1094 K: Gibt's da vielleicht einen anderen Weg?

1095 C: ... ja, das prüfen wir jetzt mal. Ähm, ja, wir gehen noch mal ... was sie tatsächlich gemacht
1096 haben, um Ihr Lern- und Entwicklungsziel zu erreichen. Da haben Sie eingetragen:

1097

1098 **[Coach bezieht sich auf das zweite Modul, und zwar auf den Fragenblock „Was ich**
1099 **tatsächlich gemacht habe“ und dort auf die Eintragung zu der zweiten Frage, die lautet:**
1100 **„Was habe ich konkret getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1,**
1101 **Feld 2B) zu erreichen?“**
1102 **(vgl. Screenshot B2.1)]]**

1103

1104 **„Reflektiert, welche Situationen sich ereignen und versucht, Kopfkino zu üben. Die**
1105 **einzige Situation, bei der mir dies im Kopf gelang, war eine aus dem privaten Bereich.**
1106 **Ich habe bei einem Flohmarkt ein gewisses Verkaufstalent bei mir entdeckt, das heißt**
1107 **Ware anzupreisen und mit Paketschnäppchenpreisen zu locken. Das hat funktioniert,**
1108 **weil ich von allem, was ich gesagt habe, wirklich überzeugt war.“**

1109 C: OK. Also nur im privaten Bereich war da etwas.

1110 K: Das war aber auch im privaten Bereich die einzige Situation, die mir da in diesem Bereich so
1111 auffiel und wo das auch, also die ich genau passend fand.

1112 C: Hm. OK. Gut. Ähm, heute ist Donnerstag. Waren Sie Montag, Dienstag, Mittwoch auf der
1113 Arbeit?

1114 K: Diese Woche war ich gestern und vorgestern, 2 Tage.

1115 C: Gut. Wir legen jetzt die Latte mal richtig hoch. Und wir gucken jetzt nur auf gestern und
1116 vorgestern. Ja?

1117 K: Hm.

1118 C: Und, was war denn da so? Was war denn da so los?

1119 K: Das waren zwei furchtbare Tage.

1120 C: Na umso besser. Das ist ein gutes Trainingsfeld. Für mich wenigstens. Ja.

1121 K: (Lacht)

1122 C: Ich will Sie ja retten (lacht). Wie kommt das an, wenn ich sage: Ich will Sie retten?
1123 K: (Lacht) Lustig. Weil ich ja selber in einer Coachingausbildung war, und das wahrscheinlich
1124 nie sagen würde.
1125 C: Nee: ist auch ein No Go. Darf man nie sagen: „Ich will Sie retten.“ Gut.
1126 K: (Lacht) ... weil das ja die Klienten sowieso immer wollen irgendwie. Wenn ich das dann auch
1127 noch sage (lacht).
1128 C: Genau. Genau. Möchten Sie denn gerne, dass ich Sie ein bisschen rette?
1129 K: Ja natürlich.
1130 C: OK. Gut. Ich versuche es mal ja (lacht). Deswegen gucken wir uns jetzt die beiden Tage an,
1131 gestern und vorgestern, die ganz schrecklich waren. Erzählen Sie mal: Was war denn da so
1132 los?
1133 K: Also die waren sehr ähnlich. An beiden Tagen musste ich sehr viele Informationen verar-
1134 beiten. Also ich hatte E-Mails, in denen extrem viele Arbeitsaufträge und
1135 Übergabeinformationen von drei verschiedenen Kollegen drin standen. Also ich habe das und
1136 das gemacht ... Du müsstest jetzt noch das und das und die - und die informieren - und denk
1137 dann da dran - und hab mir so eine Liste gemacht, auf was ich da alles achten muss und was
1138 man vielleicht auch so ein bisschen bündeln kann und auch, um festzustellen, in welcher
1139 Reihenfolge ich das abarbeite, weil das viel zu viel war, um das in zwei Tagen zu machen -
1140 und ich bin erst in drei Wochen wieder im Büro, weil ich dazwischen Seminar habe und nicht
1141 ins Büro komme und auch noch eine Woche Urlaub nehmen muss.
1142 C: Hm. OK.
1143 K: Und das war so das erste, was ich versucht habe, dann eine neue Praktikantin ...
1144 C: Also per E-Mail. Das waren Weiterleitungen oder war das per Telefon?
1145 K: Nein, per E-Mail Informationen von Leuten, die aber gar nicht mehr im Büro sind. Also die
1146 ich dann so verstehen und nachvollziehen musste.
1147 C: Also Briefträgerin waren Sie da so?
1148 K: Ja. Informationen weitergeben, oder eben selber mir da Arbeitspakete draus schnüren.
1149 C: OK. Hm.
1150 K: Eine neue Praktikantin, die mir zuarbeiten soll, aber noch nicht richtig eingearbeitet ist und
1151 viele Fragen hatte.
1152 C: Hm. Ja OK.

1153 K: Obwohl die es recht gut gemacht hat, - aber es ist natürlich trotzdem anfangs etwas mehr
1154 Aufwand.

1155 C: Hm.

1156 K: Und zwei Kollegen im Büro, die an etwas ganz anderem gearbeitet haben. Und da war dann
1157 ständig im Hintergrund irgendwie Geräusch und Störung, die mich aber eigentlich nichts an-
1158 gingen, die ich ausblenden musste. Und als dann die eigentliche Arbeit anfang, waren das
1159 wirklich zwei Tage lang Texte, mal 1, 2 Seiten, mal 20 Seiten.

1160 C: Sie reden über gestern oder vorgestern?

1161 K: Beide Tage, das war ziemlich identisch.

1162 C: OK. Hm.

1163 K: Korrekturlesen und entweder der Praktikantin dann ein kurzes Briefing da drüber geben oder
1164 es selber einpflegen. Und dann, was das Allerschlimmste war: wir haben so ein System, wo
1165 die ganzen Seminarunterlagen eingestellt werden. Das ist aber sehr umständlich und mit dem
1166 habe ich dann gekämpft und habe geschaut, was die alte Praktikantin, die schon weg ist, die
1167 ich auch nichts mehr fragen konnte, was die so gemacht hat, und da habe ich ein bisschen
1168 mehr Zeit gebraucht, um dann da durchzusteigen. Da hat vieles doch noch nicht gestimmt.
1169 Und dann musste ich in unserem Dateiensystem die Dateien finden, die sie da überhaupt
1170 eingestellt hat, welche da alt und welche neu waren. Und es war eigentlich alles so – ich hab
1171 schon viel Schlimmeres erlebt - aber es war trotzdem sehr anstrengend. Ich musste mich die
1172 ganze Zeit konzentrieren und es war ausgesprochen langweilig.

1173 C: Ja.

1174 K: Und das hab ich den ganzen Tag gemacht, wie festgeklebt an meinem Stuhl unter Zeitdruck,
1175 weil ich ja wusste, ich bin nur 2 Tage im Büro...

1176 C: Hm. Hm.

1177 K: ... und muss das irgendwie fertig kriegen und ich wollte gestern Abend eigentlich um 19 Uhr
1178 zu einem Vortrag gehen. Den musste ich dann canceln, weil ich erst um kurz nach sieben
1179 überhaupt zuhause war und zu spät gekommen wäre, wenn ich direkt hingefahren wäre.

1180 C: Hm. Hm.

1181 K: Und dann habe ich das lieber gelassen.

1182 C: Hm. Hm.

1183 K: Ich hatte dann auch ein bisschen Kopfschmerzen von dem auf den Bildschirm starren die
1184 ganze Zeit.

1185 C: Jaja.

1186 K: Ich bin insofern zufrieden, als das ich glaube, dass ich da das Beste gemacht habe, was ich halt
1187 machen konnte in den 2 Tagen, aber ich konnte nicht alles machen, was ich gerne gemacht
1188 hätte. Also, was ich lieber selber in der Hand gehabt hätte, das musste ich jetzt auch wieder
1189 delegieren und muss jetzt mit dem Ergebnis leben.

1190 C: Hm.

1191 K: Und da war wirklich gar nichts Erfreuliches dabei und ich habe gemerkt, wie ich zwischendrin
1192 dachte: Ich bräuchte jetzt dringend eine Pause oder mal was anderes. Aber das war halt
1193 vordringlich - und ich hatte das Gefühl, ich darf mir keine Pause erlauben, weil es sonst noch
1194 später wird.

1195 C: Hm. Hm.

1196 K: Und meinen Mann wollte ich auch sehen, also zumindest gestern Abend, weil der auf einer
1197 Konferenz war von Montag bis Mittwoch.

1198 C: Hm. Verstehe.

1199 K: Und meiner Tochter noch mit ihm gemeinsam also wenigstens die Gute-Nacht-Geschichte
1200 vorlesen.

1201 C: Hm. Hm.

1202 K: Also war mein Ziel, dass ich so viertel nach sieben zuhause bin.

1203 C: OK.

1204 K: Spätestens halb acht, und das habe ich auch geschafft.

1205 C: OK. Gut. Ja. Ähm. Ich erzähl Ihnen auch mal eine kleine Geschichte, aber die ist viel viel
1206 kürzer.

1207 K: OK. (Lacht)

1208 C: Ich habe mich neulich mit meinem Sohn getroffen, wir haben einen netten Abend gehabt.
1209 Dann bin ich nach Hause gefahren, Hamburg ist ja eine größere Stadt, da braucht man so eine
1210 dreiviertel Stunde. Und da fuhr, das war so kurz vor Mitternacht, ähm, fuhr so ein Auto lang,
1211 so ein schwarzes, das hatte so eine Schrift, so eine auffällige rot, hellrot, man konnte es gut
1212 lesen, auch obwohl es dunkel war. Ähm, und da stand drauf „Luck is an attitude“. Da war ich
1213 zuerst platt. Das ist meine Geschichte. Können Sie damit was anfangen?

1214 K: Also ich habe mich schon jetzt die ganzen 4 Wochen gefragt: „Hab ich irgendwie so einen
1215 Negativblick oder gibt es halt wirklich nicht so viel?“

1216 C: Hm.

1217 K: Ich weiß von mir, dass ich wie so viele erst mal das Negative sehe, aber ich hatte ja wirklich
1218 jetzt auch den Fokus auf die positiven Sachen.

1219 C: Hm.

1220 K: Und hab wirklich festgestellt, dass mir vieles, also dass es sowieso, wie ich finde, nicht vieles
1221 gibt, was ich so als „könnte eventuell Spaß machen“ einordnen würde.

1222 C: Hm. Verstehe.

1223 K: Und von dem Wenigen war es dann auch noch mal weniger. Ich habe mit meiner Nachbarin
1224 drüber gesprochen und die sagte: „Ja, Du bist ja so ähnlich wie ich, ich bin auch immer nicht
1225 so euphorisch. Ich bin nicht so der euphorische Typ.“ Und da habe ich gesagt: „Ja, das
1226 stimmt.“ Das trifft auf mich auch zu, ich bin nicht so der euphorische Typ, aber ich kann
1227 schon die positiven Dinge fokussieren, damit ich nicht total deprimiert und frustriert bin.

1228 C: Hm.

1229 K: Und war jetzt auch nicht die ganze Zeit schlecht gelaunt, was ja auch die Folge hätte sein
1230 können.

1231 C: Ja. Das ist ja schon gut. Ich erzähle ihnen noch was, das ist keine Geschichte, das hat was mit
1232 Wissenschaft zu tun.

1233 K: Hm.

1234 C: Seit vielen Jahren gibt es ja eine Glücksforschung. Da wird also psychologisch untersucht,
1235 was Glück ist, welche Situationen Menschen als glücklich erleben, ob Reiche glücklicher sind
1236 als Arme usw. Und da ist auch untersucht worden, wo denn die glücklichsten Menschen auf
1237 dieser Welt im Augenblick leben, in welchem Land.

1238 K: Hm.

1239 C: Was meinen Sie wohl, welches Land ist das?

1240 K: Na, nicht in Deutschland.

1241 C: OK. Nicht in Deutschland. Sondern?

1242 K: Hm. Wen hätte ich da in Verdacht?

1243 C: Ja, wen hätten Sie in Verdacht?

1244 K: Na ja obwohl, die Griechen sind jetzt auch gerade nicht so glücklich.

1245 C: Die Untersuchung ist schon ein bisschen älter.

1246 K: Ach so (Lacht) Ich hätte jetzt getippt, eventuell Südeuropäer.

1247 C: Hm. OK.

1248 K: Das können aber auch, obwohl, die Skandinavier haben so wenig Sonne.

1249 C: Hm. OK.

1250 K: Die Dänen vielleicht.

1251 C: OK. Nein, alles weit daneben, - die Menschen in Bangladesch.

1252 K: Da wäre ich jetzt nicht drauf gekommen.

1253 C: Nein. Genau. Geht mir auch immer wieder so. Als ich gefragt wurde, bin ich auch nicht drauf

1254 gekommen. Können Sie damit was anfangen? Erstaunt Sie das?

1255 K: Ja, das erstaunt mich schon.

1256 C: Warum denn?

1257 K: Weil ich mir vorstellen kann, dass die ziemlich für ja so eine Art Basisversorgung in ihrem

1258 Leben kämpfen müssen.

1259 C: Genau. Haben sie nicht. Das ist eins der ärmsten Länder der Welt.

1260 K: Und dass sie eventuell tatsächlich überwiegend, also zumindest das Recht hätten, ständig

1261 existentielle Sorgen zu haben.

1262 C: Ja. Also nicht glücklich zu sein. Ja?

1263 K: Ja, da ist es glaube ich recht schwierig, wenn man sich große existentielle Sorgen macht ...

1264 C: Hm.

1265 K: ... da glücklich zu sein.

1266 C: Sind sie aber.

1267 K: Vielleicht sind sie glücklicher, weil sie wenige Dinge haben, um die sie sich Sorgen machen

1268 müssen, sondern wirklich so ein paar Basisthemen nur haben und vielleicht geht es uns

1269 einfach nur zu gut.

1270 C: Vielleicht. Hm.

1271 K: So dass wir uns Sorgen um Dinge machen, über die sich die Bangladescher gar keine Ge-

1272 danken machen würden.

1273 C: Hm. Wenn Sie sich vornehmen würden, von den Menschen, auch von den armen Menschen in

1274 Bangladesch, zu lernen, was würden Sie sich dann vornehmen zu lernen?

1275 K: Naja im Prinzip versuche ich das ja schon, dass ich versuche, die positiven Dinge zu sehen.

1276 Das geht dann so in die Richtung, dass ich überhaupt einen Job habe, dass der noch eini-

1277 germaßen sicher ist, auch wenn bei uns natürlich auch abgebaut wird. Aber noch betrifft es

1278 mich nicht.

1279 C: Hm.

1280 K: Und dass mein Mann einen Job hat, dass ich eine süße Tochter habe, die sich immer wei-
1281 terentwickelt. Das sind aber eben alles dann Dinge, die mit der eigentlichen Arbeit, mit dem
1282 Job, nichts zu tun haben. Also da geht der Fokus einfach weg vom Job, und der Job ist dann
1283 halt so, naja gut, da gehe ich hin, - und da ich Teilzeit arbeite, ist es ganz gut auszuhalten. Ich
1284 schaue noch nicht drauf, dass ich irgendwann wieder mehr arbeiten möchte. Grundsätzlich.
1285 Aber das, was ich im Moment mache, davon möchte ich nicht mehr machen. Das hält mich
1286 auch ab.

1287 C: Hm. Sie haben ja auch Psychologie studiert, nicht?

1288 K: Ich habe Pädagogik studiert.

1289 C: OK, ist ja fast das Gleiche. Also ist ja ganz nah dabei. Einstellungen sind ja nicht angeboren.
1290 Das hat ja nichts mit den Genen zu tun, sondern wird gelernt, - und Einstellungen kann man
1291 ja auch weiterentwickeln.

1292 K: Hm.

1293 C: Nicht?

1294 K: Ja, ja.

1295 C: Und ähm, können Sie sich vorstellen, dass Sie Ihre Einstellung zu Ihrem Beruf ändern
1296 könnten, auch wenn die Bedingungen sich absolut nicht ändern? Oder sind Sie da so wie eine
1297 Ratte konditioniert?

1298 K: (Lacht)

1299 C: Sie lachen.

1300 K: Ja. Ich hatte sofort das Bild vor mir: Ich als Ratte. (Lacht) Ähm, ich hab da so wenig Ideen,
1301 wie sich meine Einstellung verändern könnte, außer die eine Idee, dass ich das quasi so
1302 hinnehme, fast ignoriere, nicht im Sinne von Erleiden, sondern so fließen lassen. Also wie im
1303 Yoga, wie man da erträgt, dass Positionen sehr unangenehm sind, und versucht, sich einfach
1304 mental da so ein bisschen abzuschotten, konzentriert sich auf die Atmung und hält diese
1305 Position. Also das ist auch die Idee, die ich für meinen Job habe. Das passt aber nicht gut.

1306 C: Na. Die letzten beiden Tage, da habe ich ja gehört, was da gelaufen ist.

1307 K: Ja.

1308 C: Und jetzt erzählen Sie mir mal, was Sie richtig Tolles gemacht haben an diesen beiden Tagen.
1309 - Wenn Sie nichts wissen, dann sage ich Ihnen, was ich gehört habe.

1310 K: Was ich Tolles gemacht habe?

1311 C: Richtig Tolles. Wo Sie richtig stolz drauf sein können und sich freuen können.

1312 K: Naja ich hab mich gut strukturiert und durchgehalten, aber ...
1313 C: Gut.
1314 K: ... Spaß gemacht hat es nicht.
1315 C: Langsam, langsam. Ich hab ja nicht gefragt, was Ihnen Spaß gemacht hat, sondern ich habe
1316 gefragt, was Sie Tolles gemacht haben, also richtig Gutes, wo Sie stolz drauf sein können und
1317 sich drüber freuen können, dass Sie das geschafft haben. Ja.
1318 K: Das ist mir richtig gut gelungen.
1319 C: Richtig strukturiert gearbeitet.
1320 K: Ja. Konzentriert. Strukturiert.
1321 C: Super, das ist viel. - Sonst noch was?
1322 K: Nein, sonst nichts.
1323 C: Hm. Ich glaube, Sie haben noch mehr gemacht, nämlich: Sie haben auch selbstkontrolliert
1324 gearbeitet, weil, ich kann mir vorstellen, dass Sie auch ein hohes Fehlerbewusstsein oder ein
1325 hohes Kontrollbewusstsein an den Tag gelegt haben, keine Fehler zu machen.
1326 K: Hm.
1327 C: Stimmt das?
1328 K: Das stimmt.
1329 C: Ja, viele Leute, die machen Fehler, wenn sie irgendwas langweilig finden, weil die Gedanken
1330 immer woanders sind.
1331 K: Na ich vermute, dass ich auch Fehler gemacht habe, aber das habe ich dann halt so hingenommen, weil ich für noch einen Kontrolldurchlauf keine Zeit hatte.
1332
1333 C: Gut. Also zumindest im Ansatz, naja, das war doch schon ausgeprägt, dass Sie mit einer hohen
1334 Selbstkontrolle und auch Selbstdisziplin gearbeitet haben.
1335 K: Ja.
1336 C: Gut. Haben Sie nachmittags, sind Sie ausgerastet, haben Sie irgendwelche Leute angepöbelt?
1337 K: (Lacht) Mein Mann fühlte sich schlecht behandelt abends und meinte, ich wäre so muffig.
1338 Aber sonst tagsüber auf der Arbeit, ich glaube nicht. Nein.
1339 C: Ja. Das ist auch eine hohe soziale Selbstdisziplin. Das ist doch schon mal was.
1340 K: Ja. Das weiß ich, dass ich das gut kann und ich glaube auch, dass das etwas ist, was mein Chef
1341 schätzt.
1342 C: Hm. Und, schätzen Sie das auch?

1343 K: Ähm, ich hätte noch vor zwei Jahren gesagt, naja geht so, inzwischen würde ich sagen, ja,
1344 weil ich so eine Zeit hatte nach der Schwangerschaft, wo ich das Gefühl hatte: irgendwie ist
1345 mir da ein bisschen was von abhandengekommen.

1346 C: Hm. Hm.

1347 K: Und dann fand ich das plötzlich ganz wichtig, dass doch wieder zu 100% zurückzugewinnen.

1348 C: Hm. Sie haben wahrscheinlich schon entdeckt, was ich jetzt gerade so mit Ihnen mache. Ähm,
1349 nämlich ich lenke den Blick auf Tätigkeiten, die Sie gut gemacht haben, wo Sie stolz auf sich
1350 sein können und wo Sie sich drüber freuen können, dass Sie diese Tätigkeiten unter so
1351 schwierigen Bedingungen so relativ gut geschafft haben.

1352 K: Hm.

1353 C: Ja?

1354 K: Ja.

1355 C: So, und ich hab mich jetzt im Potentialis ausgedrückt, ich habe gesagt, wo Sie sich drüber
1356 freuen können, weil Sie das gut gemacht haben, weil Sie drauf stolz sein können, nicht?

1357 K: Hm.

1358 C: Und der nächste Schritt ist: Was ist denn mit dieser Freude, die aufgrund dieser Tätigkeiten
1359 ihre gute Berechtigung hätte?

1360 K: Das hab ich jetzt noch nicht verstanden. Ja doch, Sie hatten ja gesagt, dass ich mich drüber
1361 freuen könnte, dass ich das so gut hingekriegt habe.

1362 C: Ja, genau. Was ist denn mit dieser Freude passiert in diesen zwei Tagen, die eigentlich eine
1363 Existenzberechtigung gehabt hätte, in diesen zwei Tagen, an Ihrem Arbeitsplatz? Das wäre ja
1364 keine euphorische Freude gewesen, die also ohne jeden Grund irgendwie sich entfaltet.

1365 K: Die hatte keinen Platz durch dieses extrem Konzentrierte auf die Sache und alles andere
1366 Ausschalten und mich auf dem Stuhl quasi festbinden. Und dann eben im Laufe der Zeit
1367 durch die, ja, Erschöpfung ist etwas stark ausgedrückt, aber es war dann einfach anstrengend
1368 und ich war dann irgendwann müde und habe Kopfschmerzen bekommen.

1369 C: Sie haben der Freude keinen Raum gegeben.

1370 K: Ja.

1371 C: Weil der Raum war ausgefüllt durch ...?

1372 K: War ausgefüllt durch, ja, so Ärger darüber, dass ich wieder so doofe Aufgaben machen muss,
1373 die ich im liebsten gar nicht machen würde, sondern lieber mich mit etwas Neuem be-
1374 beschäftigen.

1375 C: Genau. Und deswegen haben Sie der Freude keinen Raum gegeben.
1376 K: Hm.
1377 C: Das ist die Begründung. Jetzt fragt die Freude Sie zurück: „He Chefin, warum hast Du dem
1378 Ärger denn so viel Raum gegeben?“ Was antwortet die Chefin?
1379 K: Hm.. Weil das schon so ein Muster ist, was jetzt schon über mehrere Jahre läuft. Dieses:
1380 Wieder das, das macht keinen Spaß, wann darf ich denn mal was machen, was mir Spaß
1381 macht, oder wo ich mich weiterentwickeln darf.
1382 C: Ja, das ist ja jetzt nicht die Stimme der Chefin, sondern die Stimme des Ärgers. Ich wollte jetzt
1383 eigentlich die Stimme der Chefin hören, die es zugelassen hat, die diesem Ärger so viel Raum
1384 gegeben hat. Ich, die Freude in Ihnen.
1385 K: Naja, eigentlich habe ich auch den Ärger kontrolliert, sonst hätte ich nicht so konzentriert
1386 arbeiten können. Ich habe einfach alle Emotionen weggedrückt.
1387 C: OK. Also ich als die Freude fühle mich ungerecht behandelt.
1388 K: (Lacht)
1389 C: Außerdem sage ich: Das kann doch nicht sein, ähm, man kann Gefühle aus dem Bewusstsein
1390 drängen, aber nicht aus dem Leben drängen. Also man kann so tun, als seien die nicht da,
1391 man kann sich das einbilden, nicht.
1392 K: Hm.
1393 C: Und in Wirklichkeit sind die Gefühle ja da. Man kann nur drauf achten, dass man sie nicht
1394 wahrnimmt.
1395 K: Na, ich hatte den hehren Anspruch, dass ich dann nachher Werbung machen kann mit meiner
1396 Arbeit.
1397 C: Hm. OK. Ja, OK, so haben wir das letztes Mal auch besprochen. Das hat nicht geklappt und
1398 ich bin jetzt dabei, das nach zu justieren mit Ihnen, damit Sie nicht noch - wie sie sagten - im
1399 Januar darauf warten, bis da so schöne Gelegenheiten kommen.
1400 K: Ich habe tatsächlich auf diesen begeisterten Spaßfaktor fokussiert und der war dann natürlich
1401 nicht dabei.
1402 C: Ja, der kommt ja vielleicht bei anderen Sachen, bei Seminaren. Das habe ich nämlich letztes
1403 Mal gehört, dass Ihnen das auch Spaß macht. Ja, aber jetzt trotzdem: Ich mache ja gerade mit
1404 Ihnen „Inneres Team“, das kennen Sie ja, das brauche ich Ihnen ja nicht erklären, nicht.
1405 K: Hm. Ja.

1406 C: So, ähm, also ich bin jetzt die Freude und ich sehe, ich bin total an den Rand gedrängt, in den
1407 Hintergrund gedrängt, in den Untergrund, oder wie. Und oben auf der Bühne macht sich der
1408 Ärger breit, der darf zwar nicht so richtig an die Oberfläche des Bewusstseins, aber so halb
1409 bewusst ist der so richtig dick und fett. Sitzt er da. Dieser Ärger. An den beiden Tagen. Und
1410 das finde ich als Freude ganz schön ungerecht.

1411 K: Hm.

1412 C: Weil, ich frage die Chefin noch mal: „He Chefin, eigentlich habe ich doch gute Gründe,
1413 meinen Platz auf deiner Bühne zu haben, und jetzt frage ich dich mal: „Dieser Ärger hat der
1414 auch gute Gründe, so viel Platz in deinem Leben, deinem Arbeitsleben, in diesen zwei Tagen
1415 einzunehmen?“

1416 K: Ich find schon, dass der gute Gründe hat.

1417 C: Hm. Welche denn?

1418 K: Naja, ich finde, ich bin sehr viel besser qualifiziert, als dass ich nur solche langweiligen
1419 Aufgaben machen sollte. Ich kann mich da so gar nicht ausleben.

1420 C: OK.

1421 K: Und der Ärger erinnert mich denn daran, dass ich nicht da stehenbleiben will, wo ich jetzt bin.

1422 C: OK.

1423 K: Dass ich da was verändern will.

1424 C: Ja Chefin, Du entscheidest ja drüber, wer auf der Bühne steht. Tut Dir das denn gut?

1425 K: Nee, leider nicht (Lacht).

1426 C: OK. Also Du machst etwas, was dir gar nicht guttut, nicht.

1427 K: Ja, das stimmt.

1428 C: Das ist aber kein gutes Chefverhalten, nicht?

1429 K: Hm. Ich mache mir ein bisschen Sorgen, dass, wenn die Freude mehr Raum bekommt, dass
1430 ich dann mich nicht weiterentwickle.

1431 C: Ach. Wer hat Ihnen das denn beigebracht?

1432 K: (Lacht) Keine Ahnung.

1433 C: Doch doch doch, das haben Sie irgendwo gelernt. Dem gehen wir jetzt mal nach. Das könnte
1434 was ganz Wichtiges sein, was Sie jetzt gerade auf den Tisch gelegt haben.

1435 K: Hm.

1436 C: Wenn ich der Freude Raum gebe, dann kann ich mich nicht gut weiterentwickeln. Wo ist das
1437 her? Wie haben Sie das gelernt?

1438 K: Hm. Also, was mir daran bekannt vorkommt ist, ähm, dass ich eine ganz starke Tendenz habe,
1439 mir nicht selber auf die Schulter zu klopfen. - Oder doch, das habe ich schon so ein bisschen
1440 gelernt, das eher so kurz zu halten und dann weiter zu neuen Taten überzugehen. Also dieses
1441 Auskosten von etwas, was gut gelungen ist, oder auch so Zwischenschritte zu loben, das
1442 kommt immer so ein bisschen kurz und, hm, dieses vielleicht sogar expressiv sich freuen und
1443 begeistert sein, das ist auch irgendwie was, was ich entweder gar nicht gelernt hab oder
1444 abtrainiert habe. Also als Kind kann man das ja. Ich sehe ja meine Tochter, wenn sie etwas
1445 toll findet oder gut gemacht hat, wie begeistert sie dann da ist.

1446 C: Hm. Genau.

1447 K: Und das habe ich irgendwie nicht oder halt abtrainiert, so als ob das was wäre, was man nicht
1448 zeigen dürfte.

1449 C: Hm.

1450 K: Keine Ahnung. Das ist ja eigentlich kein Eigenlob, aber vielleicht so in diese Richtung geht
1451 das.

1452 C: Hm. Bei mir kommt da so rüber, so der Glaubensspruch: Man muss sich weiterentwickeln,
1453 man muss lernen, sonst kann man im Leben nicht gut dastehen. Und das Entscheidende ist:
1454 und das ist ein Prozess der Mühe und Entsagung.

1455 K: Ja.

1456 C: Zu lernen macht keinen Spaß, sondern harte Arbeit, Frustration, - muss man aushalten. Also
1457 man muss durch dieses Nadelöhr, durch dieses Jammertal durchmarschieren, um dann ins
1458 gelobte Land zu kommen.

1459 K: (Lacht) Ja, wobei das Lernen nur mühsam ist, das ist ein Teil: lernen kann auch mühsam sein.

1460 C: Lernen und Persönlichkeitsentwicklung, das war ja der Punkt. Entwicklung, nicht?

1461 K: Ja. Ja. Hat mehrere Seiten. Also ich habe schon so erlebt, dass die Zeiten, in denen ich mich
1462 am meisten entwickelt habe, auch die waren, in denen ich am häufigsten in der Panikzone
1463 war. Also weit aus der Komfortzone draußen.

1464 C: OK. Hm. Das passt ja.

1465 K: Aber das möchte ich jetzt zumindest ab und an auch mal wieder haben, weil ich das Gefühl
1466 habe, ich bin nur noch in der Komfortzone. Das ist ja auch ganz nett eine Zeit lang, aber ir-
1467 gendwann, und die Zone wird dann mit der Zeit auch immer enger. Ich habe das Gefühl, ich
1468 traue mir dann immer weniger zu und weiß immer weniger, was ich eigentlich kann, wenn ich
1469 nicht ab und zu da mal so einen Schritt vor die Tür machen kann.

1470 C: Hm. Hm.

1471 K: Und wenn ich eben nur die Dinge mache, die ich gut kann, also wie konzentriert arbeiten und
1472 mich da auch zu einem gewissen Durchhaltevermögen zwingen und so, das konnte ich schon
1473 immer recht gut. Dann mache ich mehr von demselben und nicht auch mal was anderes, was
1474 mich zu was Neuem bringt. Was ich vielleicht nicht so gut kann, wo ich mich anders an-
1475 strengen muss, was aber dann auch Spaß macht. Vor allen Dingen, wenn man es dann hin-
1476 kriegt und merkt, es fällt einem dann schon leichter.

1477 C: Verstehe. Ich habe den Eindruck, dass Sie da zwei Dinge in einen großen Gemüsetopf werfen
1478 und einen Eintopf draus machen.

1479 K: Hm.

1480 C: Nämlich einerseits so eine Selbstzufriedenheit mit sich selbst: Och, alles ganz prima, ich freu
1481 mich über das, was ist und was ich kann und so, bequeme Selbstzufriedenheit. Und das ist die
1482 eine Form der Freude - und dann gibt es noch eine ganz andere Freude, so eine selbststi-
1483 mulative Freude, die kennen Sie vielleicht von Ihrer Tochter.

1484 K: Hm.

1485 C: Also die freut sich bestimmt über etwas, was sie gut kann, also zum ersten Mal irgendwie mit
1486 Bauklötzen einen Turm gebaut oder irgend so etwas, ja.

1487 K: Hm.

1488 C: Und dann ist sie erfreut darüber, jubelt und will das noch mal und noch höher und noch besser.
1489 Haben Sie die Erfahrung gemacht?

1490 K: Ja und dieses zweite ist das, was mir irgendwie fehlt.

1491 C: Genau.

1492 K: Wo ich das Gefühl habe, das ist viel zu wenig in meinem Leben ...

1493 C: Das ist viel zu wenig, das haben Sie sich abtrainiert. Oder ist Ihnen abtrainiert worden. Haben
1494 Sie denn das bei Ihrer Tochter beobachtet? Dieses, ich nenne es jetzt mal: selbststimulative
1495 Freude oder lernstimulative Freude.

1496 K: ... dass sie das hat, dass ich das bei ihr sehen kann?

1497 C: Ja.

1498 K: Ja, ja.

1499 C: Soll sie sich das in ihrem Leben erhalten?

1500 K: Sie soll sich das auf jeden Fall erhalten.

1501 C: Können Sie sich vorstellen, dass es wichtig ist, dass Sie ihr da ein gutes Vorbild sind?

1502 K: Ja (Lacht).

1503 C: Ja, nicht. OK. So. Also da sind wir jetzt an einem Punkt, wo deutlich wird, dass das ganz
1504 wichtig ist, also nicht nur für ihre berufliche Zufriedenheit, sondern auch bezogen auf Ihre
1505 Verantwortung, die Sie gegenüber der Tochter haben.

1506 K: Hm.

1507 C: Diese lernstimulative Freude, diese zweite Freude. Und Sie haben gelernt, lernstimulativ ist
1508 vor allem der Schmerz.

1509 K: Hm.

1510 C: Das haben Sie gelernt und deswegen sind Sie skeptisch, wenn da Freude angesagt ist, weil:
1511 das assoziieren Sie ganz stark mit Bequemlichkeit und Stillstand. Ist das richtig?

1512 K: Das ist eine neue Erkenntnis. Aber ich glaube es passt.

1513 C: Es passt. Gut. Ja, wie geht es Ihnen mit dieser neuen Erkenntnis?

1514 K: (Atmet tief aus). Hm. Macht mich traurig, dass dieser Zusammenhang für mich so neu ist,
1515 weil, diese Erkenntnis es - glaube ich - einfacher macht, sich dem vielleicht wieder
1516 anzunähern. Aber ich hab leider auch noch gar keine Idee, wie ich mich dem annähern kann,
1517 weil das wirklich, ja, da ist auch so eine Bremse.

1518 C: Hm. Ja fällt mir jetzt auch gerade auf.

1519 K: Und ich weiß noch nicht so genau, woher die eigentlich kommt.

1520 C: Hm. Wissen Sie, was ich erwartet habe, dass Sie sagen: „Macht mich einerseits traurig, dass
1521 ich das so spät erkenne oder so, nicht, - andererseits fühle ich mich frei und glücklich, dass da
1522 jetzt eine Tür aufgeht.“ - Aber diesen zweiten Teil haben Sie nicht gesagt. Der ist wieder
1523 ausgebremst worden.

1524 K: Hm.

1525 C: Interessanterweise, nicht.

1526 K: Ich komm mir auch nicht so vor, als ob die Tür aufgegangen wäre, sondern als ob ich davor
1527 stehe und die Tür jetzt sehe, die ich vorher gar nicht gesehen habe.

1528 C: Naja gut. Wenn man eine Tür dann so wie eine Tapetentür nicht ... man hat das immer für
1529 eine Wand gehalten.

1530 K: So in etwa.

1531 C: Und in Wirklichkeit: Oh, da ist eine Tür, das heißt, da ist etwas, das kann man aufmachen, das
1532 ist keine feste Wand, nicht?

1533 K: Mir kommt es so vor, als würde mir der Schlüssel für die Tür fehlen. Als würde ich jetzt
1534 erkennen, da ist eine und da sollte ich durchgehen, aber ich weiß nicht, wie ich da rein
1535 komme.

1536 C: OK. Sehen Sie, wieder so eine Bremse, nicht?

1537 K: Hm.

1538 C: Nicht, also, das Glas Wasser ist zunächst mal halb leer. So haben Sie sich programmiert.

1539 K: Hm.

1540 C: Wichtig ist jetzt die Umprogrammierung.

1541 K: ...Ja ich müsste so einen ersten Funken von dieser Freude bemerken, damit ich sie zulassen
1542 kann.

1543 C: Hm.

1544 K: Und nicht, dass die quasi schon weg ist und so gar nicht in mein Bewusstsein dringt und ich
1545 dann höchstens irgendwann später beim Reflektieren merke, ja, da wäre ja eine Möglichkeit
1546 gewesen, der die Bühne zu überlassen und ja, wahrlich.

1547 C: Hm. Hm.

1548 K: Weil, bei meiner Tochter beobachte ich das ja total spontan, wenn der irgendwas gelingt, dann
1549 kräht die vor Freude. Ich meine, sie kann schon sprechen, aber dann macht sie so
1550 Quietschgeräusche und ist ganz begeistert und das kommt so richtig von innen heraus und
1551 ganz spontan.

1552 C: Hm. Können Sie sich vorstellen, bei ihr in die Schule zu gehen?

1553 K: Hm. Wie würde das konkret aussehen?

1554 C: Dass Sie sie beobachten und versuchen, emotional zu imitieren.

1555 K: Hm.

1556 C: So lernt sie ja auch von Ihnen.

1557 K: Hm,

1558 C: Sie beobachtet Sie und imitiert.

1559 K: Stimmt.

1560 C: Sie hat zum Glück so ein natürliches Programm, was ja alle Menschen haben: eine natürliche
1561 Lernfreude.

1562 K: Ja.

1563 C: Hat sie noch. Bei so einer Mutter ist die gefährdet, diese Freude.

1564 K: Hm.

1565 C: Ich weiß nicht, wie der Vater ist. Das könnte jetzt ein ganz wichtiges Gegengewicht sein,
1566 nicht. Aber ich gucke jetzt mal nur zu Ihnen und ich dramatisiere das jetzt auch ein ganz klein
1567 bisschen..

1568 K: Ja.

1569 C: ... um sie dafür zu sensibilisieren.

1570 K: Muss ich mit meinem Mann mal besprechen das Thema.

1571 C: Ja, schieben Sie es nicht ab. Ähm, es tut Ihnen ja selbst gut, wenn Sie diese lernstimulative
1572 Freude mehr zulassen können.

1573 K: Jaja, das ist ja jetzt kein stattdessen, wer ist da jetzt zuständig.

1574 C: Hm. Wollen Sie sich auf den Weg machen, diese lernstimulative Freude aus dem Gefängnis zu
1575 befreien, so in ganz kleinen Schritten?

1576 K: Ja.

1577 C: Ja?

1578 K: Ja.

1579 C: Gut. Dann machen wir uns mal an die Arbeit. Ähm und da möchte ich doch gerne, dass sie ein
1580 neues Datum anlegen bei Rückblick und Konsequenzen.

1581

1582 **[Die Klientin beginnt erst jetzt das Internetprogramm auszufüllen. Die linke Seite des**
1583 **zweiten Moduls wird nicht ausgefüllt, sondern nur die rechte (Blick in die Zukunft)**
1584 **(vgl. Screenshot B2.2)]**

1585

1586 K: Neues Datum. Muss ich das alte dann einfach überschreiben?

1587 C: Nein, nein, nein, nein. Das geht automatisch. Das Datum geht automatisch rein. Sie brauchen
1588 eigentlich gar nichts machen. Sie müssen nur auf „Neues Datum“ gehen, neues Datum
1589 anlegen, klicken und dann speichern. Und dann ist alles in Ordnung.

1590 K: Ah ja. Oh, jetzt bin ich ja rausgeflogen. Moment (tippt). So, da bin ich wieder.

1591 C: OK. So jetzt geht's los, genau 27. Jetzt möchte ich Sie bitten, auf die linke Seite „Rückblick“
1592 überall ein X zu machen. Sie können heute Nachmittag oder morgen oder irgendwann das
1593 noch mal ausfüllen. Wir haben ja jetzt den Rückblick gemacht, ja?

1594 K: Hm. Also da überall ein X.

1595 C: Ja. Da haben wir jetzt nicht die Zeit, das noch mal in Ruhe einzutragen. Das ist sozusagen ein
1596 alternativer Rückblick. Sie haben ja den Rückblick schon mal gemacht. Ich habe jetzt mit

1597 Ihnen noch mal sozusagen angeleitet zurückgeschaut, was denn da so war. Das möchte ich
1598 jetzt aber nicht noch mal mit Ihnen im Einzelnen durchgehen, das können Sie allein machen.
1599 Machen Sie immer ein X, damit wir dann auf die rechte Seite kommen. Ja. Bitte.

1600 K: Hm. Bin schon dabei.

1601 C: Hm. Ja super.

1602 K: (Schreibt)

1603 C: Ja toll. Ja. So nächste zielführende Schritte. Vor dem Hintergrund dessen, was wir eben
1604 erarbeitet haben. Was wären für die nächsten, ich sag mal zwei Wochen - ich halte das für
1605 einen sinnvollen zeitlichen Abstand - sinnvolle Schritte, um sich zu trainieren, Ihre
1606 lernstimulative Freude überhaupt wahrzunehmen. Weil: das ist die Methode, sie zu befreien,
1607 sie überhaupt wahrzunehmen. Das ist eine ganz besondere Form von Gefängnis, jemand
1608 einfach nicht wahrzunehmen.

1609 K: Hm.

1610 C: Das kennen Sie, nicht.

1611 K: Ja.

1612 C: Genau. Und das machen Sie mit sich selbst sehr intensiv. Einen bestimmten Teil, positiven
1613 Teil, nicht wahrnehmen. Das ist das Gefängnis der Nichtwahrnehmung.

1614 K: Bei mir wahrzunehmen.

1615 C: Hm. Genau.

1616 K: Hm. Also, wenn ich meine Tochter beobachte, dann kann ich mich da mitfreuen. Aber das ist
1617 ja nicht eigene Freude über etwas, was ich gemacht habe, sondern über etwas, was sie ge-
1618 macht hat. Und dass sie sich freut, freut mich.

1619 C: Hm. Was freut Sie daran?

1620 K: Naja, dass sie sich da freuen kann und dass sie was Neues gelernt hat.

1621 C: Was macht die Freude mit Ihnen? Ist das die bequeme Freude der bequemen Zufriedenheit?

1622 K: Nein.

1623 C: Sondern?

1624 K: Das ist genau diese lernstimulative Freude. Wobei sie lernt.

1625 C: Und Sie lernen nichts?

1626 K: Hm. Ich sehe nur, dass meine Tochter in der Lage ist, das selber zu lernen, dass ich da gar
1627 nicht viel tun muss und dass ihr das Freude macht.

1628 C: Ja, aber ich glaube nicht, dass Sie ein Erziehungsautomat sind. Also Eltern lernen immer mit
1629 ihren Kindern, also sollten sie wenigstens. Manchmal passiert das nicht, das führt dann zu
1630 schweren Schädigungen der Kinder. Also man muss sich mitentwickeln.

1631 K: Hm.

1632 C: Und, wie alt ist ihre Tochter?

1633 K: Im Mai zwei geworden.

1634 C: OK. Ja. Dann kommt sie langsam in so ein Alter, wo sie immer anstrengender wird. Also ich
1635 habe neun Enkel, da kriege ich das bei den Kindern mit. In der Opa-Rolle bin ich natürlich
1636 bequem, in einer bequemen Position, kann mich da zurückziehen. Die ersten zwei Jahre sind
1637 sie süß und nett und so.

1638 K: Sie ist schon ziemlich anstrengend, seit sie anderthalb ist.

1639 C: Ja.

1640 K: (Lacht).

1641 C: Also Kindern fordern einen.

1642 K: Das stimmt.

1643 C: Auch in der eigenen Persönlichkeitsentwicklung. Allein, ein Kind zu bekommen, also nicht
1644 mehr alleine zu leben oder in der Partnerschaft alleine zu leben, das fordert schon zu einer
1645 riesigen Persönlichkeitsentwicklung heraus. Auch das schaffen viele Menschen nicht so gut.
1646 Also, Sie müssen sich weiterentwickeln in der Beziehung zu Ihrer Tochter. Das ist ganz
1647 wichtig.

1648 K: Hm.

1649 C: Und wenn Sie sich darüber freuen, wie sie sich freut, dann können Sie natürlich froh sein, dass
1650 die Erziehung soweit ganz gut gelungen ist, dass das Kind also nicht apathisch in der Ecke
1651 sitzt und depressiv ist, so was gibt es ja auch.

1652 K: Hm.

1653 C: ... sondern, dass sie sich positiv entwickelt, so wie Sie sich das wünschen. Und möglicher-
1654 weise stimuliert Sie das, auch die nächsten, auch anstrengenden Entwicklungsaufgaben in der
1655 Mutterrolle in Angriff zu nehmen. Wissen Sie, es gibt genug Mütter, die stöhnen nur über
1656 ihre Kinder, wie anstrengend und undankbar die sind. Das gibt es auch.

1657 K: Hm.

1658 C: Schon mal kennen gelernt?

1659 K: Naja, eher welche, die Kinder in der Pubertät haben.

1660 C: Hm. Ja, ja. Ja, ja.

1661 K: Da sind sie auch nicht mehr so süß wie mit zwei.

1662 C: Ja, ja, OK. Irgendwann kommt das natürlich auch. Also das war jetzt so ein Gedankengang

1663 von meiner Seite aus, wie Sie diese miterlebte Freude als lernstimulative Freude bei sich

1664 wahrnehmen können. Das war jetzt meine Phantasie. Und das wäre jetzt so die Aufgabe, bei

1665 ihrer Tochter in die Lehre zu gehen.

1666 K: Ich kann es noch nicht konkret genug fassen.

1667 C: Na, vielleicht ist das die Aufgabe der nächsten 14 Tage, sich dem anzunähern, Ihre Tochter zu

1668 beobachten, ihre Freude zu erleben und dabei hinzufühlen: was ist denn da los bei Ihnen

1669 selbst. Also zu den eigenen Gefühlen dann hinzuschauen.

1670 K: Hm.

1671 C: Wenn die Tochter sich freut über etwas, was ihr gelingt. Und überhaupt, wenn sie sich freut.

1672 Die Dinge optimistisch anpackt. Das ist ja das, was Sie von Ihr lernen wollen.

1673 K: Hm. Ja.

1674 C: Wäre das eine gute Aufgabe für die nächsten 14 Tage?

1675 K: Also, wie sich die eigenen Gefühle anfühlen, wenn ich sie da sehe.

1676 C: Genau.

1677 K: Hm.

1678 C: Genau, wenn Sie das erleben. Sie beobachten sie ja, sie ist unterschiedlich gut drauf, aber da

1679 werden viele Dinge sein, wo sie beobachten können: Jetzt packt sie irgendwas an.

1680 K: Hm.

1681 C: Vielleicht gelingt ihr das nicht. Immer wieder nicht. Aber Sie beobachten: Wow, die hat eine

1682 Energie! Und: kleiner Erfolg, da freut sie sich und juchzt.

1683 K: Ja. Hm.

1684 C: Nicht? So, und dass Sie dann hinfühlen zu sich selbst: Was passiert jetzt in mir, was für ein

1685 Gefühl ist das? Dass Sie da einfach den Scheinwerfer des Bewusstseins auf sich selbst, in sich

1686 selbst hineinleuchten.

1687 K: Hm. Ja, ich schreib's grad auf.

1688 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

1689 **„Nächste zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten**

1690 **Schritte nehme ich mir für die nächsten ein, zwei oder drei Wochen vor?“**

1691

1692 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet:**

1693 **„die nächsten zwei Wochen;**

1694 **Welche Schritte um lernstimulative Freude wahrzunehmen?**
1695 **Bei meiner Tochter „in die Lehre gehen“. Ihre Entwicklungsschritte beobachten und**
1696 **ihre Freude. Eigene Freude und andere Gefühle dabei wahrnehmen. „Scheinwerfer**
1697 **meines Bewusstseins“.**
1698
1699 **(vgl. Screenshot B2.2: rechte Seite oben, 1. Frage)]**
1700
1701 C: Gut.
1702 K: Ich schreib's hier auch noch mal. Das ist, glaube ich, ein ganz guter erster Schritt.
1703 C: Hm.
1704 K. Weil ich da ja noch nicht so genau beobachtet habe, was da alles für Gefühle hochkommen.
1705 C: Hm.
1706 K: Also ich weiß z. B. auch, dass ein Teil immer so eine gewisse Trauer ist, dass sie so schnell
1707 groß wird.
1708 C: Haha, Sie wollen sie klein halten, was?
1709 K: Ja, wer weiß.
1710 C: Ja. Ja.
1711 K: ... dass sie sich entwickeln muss und soll und das will ich auch.
1712 C: Hm. Ja, ja.
1713 K: Aber so eine kleine Träne ist immer mit dabei, wenn sie wieder einen größeren Schritt ge-
1714 macht hat.
1715 C: Ja, das ist ja nicht nur eine Träne, das ist auch eine kleine Bremse, nicht?
1716 K: Ich hoffe, dass sie davon nicht so viel merkt.
1717 C: OK.
1718 K: Aber ich hab mit anderen gesprochen, denen geht es genauso. Dass die da auch so ambivalent
1719 sind. Sie freuen sich natürlich und gleichzeitig: Hach, wird so schnell groß.
1720 C: OK.
1721 K: Das kann sie jetzt auch schon alles.
1722 C: Hm. OK. Gut. ... Super. Wie wichtig ist Ihnen das?
1723 K: Hm. Das erscheint mir sehr wichtig.
1724 C: Hm.
1725 K: Bei dem Hintergrund dessen, was wir jetzt besprochen haben vergebe ich eine zehn.
1726 **[Der Klient wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Blick auf die nächsten**
1727 **Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig – ausgedrückt auf einer Skala von 0 bis**
1728 **10 – sind die gerade geplanten Schritte für mich?“**

1729
1730
1731
1732
1733

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

(vgl. Screenshot B2.2: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]

1734

C: Wie schwierig ist es.

1735

K: ... das erst mal nur zu beobachten?

1736

C: ... sich selbst zu beobachten. Das ist ja die Kopplung von Fremd- und Selbstbeobachtung.

1737

K: Hm. Also das selber zu beobachten erst mal nicht so schwierig, aber sich da auf alles ein-

1738

zulassen, was da vielleicht so an Emotion kommt, dann doch nicht so einfach.

1739

C: Hm. OK: Da gebe ich mal so eine sechs, - fünf bis sechs.

1740

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

1741

1742

1743

1744

1745

Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „6“

1746

(vgl. Screenshot B2.2: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]

1747

1748

1749

C: Gut. Zu wie viel Prozent haben Sie das Ergebnisziel erreicht, wenn Sie diesen Schritt

1750

hundertprozentig vollzogen haben?

1751

K: Immer noch das Ergebnisziel vom letzten Mal?

1752

C: Ja, ja.

1753

K: Hm. Aus dem Bauch raus sage ich mal 10 %. Ich glaub, das ist ein wichtiger Schritt.

1754

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

1755

1756

1757

1758

1759

Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „10%“

1760

(vgl. Screenshot B2.2: rechte Seite Mitte, 3. Frage)]

1761

1762

1763

C: Hm. Gut. Das Lern- und Entwicklungsziel?

1764

K: 35.

1765

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

1766

1767

1768

1769
1770 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „35%“**
1771
1772 **(vgl. Screenshot H2: rechte Seite Mitte, 4. Frage)]**
1773

1774 C: Hm. Schön. - Brauchen Sie Hilfe von irgendwem? Von Ihrem Mann oder so?
1775 K: Hm. Ich glaub, da kann mir keiner helfen. Das muss ich selber machen. Ja.
1776 C: Gut. Sollen wir in 14 Tagen den nächsten Termin machen? So ungefähr.
1777 K: Hm.
1778 C: Ja.
1779 K: Schau ich mal hier. Wir sind beim 27. September, das wäre dann ...
1780 C: 11. Oktober wäre das, genau in 14 Tagen.
1781 K: ... 11. Oktober, der 12. wäre besser bei mir.
1782 C: 12. Geht besser?
1783 K: Hm.
1784 C: Ähm, 13.00 Uhr? Oder am Nachmittag, 17.00 Uhr.
1785 K: Nee, da hab ich dann wieder meine Tochter, 13.00 Uhr ist besser.
1786 C: 13.00 Uhr geht. Wir können auch 12.30 Uhr sagen. Nein, oder das ist sicherer, ich habe da
1787 vorher eine Beratung, ich lege es nicht zu eng. 13.00 Uhr.
1788 K: 13.00 Uhr ist OK. Das passt.
1789 G: Dann wünsche ich viel Erfolg und viel Freude dabei.
1790 K: Dankeschön (lacht).
1791 C: Alles Gute.
1792 K: Bis dann. Tschüss.
1793 C: Tschüss.
1794
1795 **Transkript der dritten Telefoncoachingsitzung – anonymisiert – 12.10. 2012**
1796
1797 C: Ja. Hallo!
1798 K: Hallo!
1799 C: Ja, wunderbar. Das hat ja schön geklappt. - Na, das ist doch prima. Ja, wie geht's Ihnen so?
1800 K: Ach, hier ging alles drunter und drüber. Ich hatte auch keine Zeit, was auszufüllen. Ich war
1801 erst mal nach unserem Gespräch ... bin ich, kurz drauf, paar Stunden später, habe ich wieder

1802 eine Halsentzündung bekommen. Das war dann die vierte seit Mai.

1803 C: Hm, hm.

1804 K: Und dann auch wieder Antibiotika und fast eine Woche krank. Und dann war ich noch auf

1805 Dienstreise und dazwischen ging es meinem Schwiegervater so schlecht, dass er in die Klinik

1806 kam. Da ist er jetzt auch noch. Und schon mit Anruf von der Ärztin, dass alle mal kommen

1807 sollen, weil sie dachten, er stirbt. Hat sich aber wieder erholt. Und, aber es geht ihm schlecht.

1808 Also er ist jetzt bettlägerig und wir zucken immer zusammen, wenn das Telefon klingelt.

1809 C: Ja, das kann ich mir gut vorstellen. Hm, hm. Ja. Ja, das ist ja nicht so schön. Und Ihrer

1810 Tochter? Wie geht es der so? Der [Name der Tochter]?

1811 K: Na, die hat auch irgendwie so eine nörgelige Phase. Aber wir vermuten, dass sie entweder

1812 noch mal wächst, jetzt. Weil dann äußert sich das auch so. Oder das sie einfach diese

1813 unterschwellige Anspannung, die ständig da ist, dass sie die merkt.

1814 C: Hm.

1815 K: Und wir versuchen sie so ein bisschen mit einzubeziehen, ohne sie zu sehr zu belasten. Aber

1816 sie kriegt natürlich schon mit, dass es dem Opa schlecht geht und ... Na ja, mein Mann ist

1817 natürlich noch angespannter als ich.

1818 C: Hm, hm.

1819 K: Und da ist sie ja auch, ja auf der einen Seite sehr müde, und auf der anderen Seite, wenn sie

1820 wach ist, nörgelig. Wir hatten eigentlich keine wirklich passende Situation, wo sie was ganz

1821 Neues, ja, wo sie sich über was Neues gefreut hat. Was sie neu gemacht hat.

1822 C: Hm.

1823 K: Ich hab mir nur von ihr zeigen lassen, weil ich das schon gehört hab, von meiner Mutter, dass

1824 die es gesehen hat, wie sie Roller fährt. Das hab ich nämlich noch nicht gesehen. Das hat sie

1825 mir ganz stolz gezeigt, aber das war für sie ja jetzt nicht der Moment, wo sie was Neues

1826 konnte. Sondern, sie konnte das ja schon. Für mich war das neu, dass ich das gesehen habe.

1827 C: Hm, hm, hm. Ja, blicken wir noch mal zurück auf die letzten 14 Tage. Darum geht es ja.

1828 K: Ja.

1829 C: Und: ... Ich hatte sie angeregt, bei Ihrer Tochter in die Lehre zu gehen.

1830 K: Hm.

1831 C: Ja, wie war das? Hat das geklappt? Oder wie hat sich das angefühlt? Und wie hat das

1832 nachgewirkt? Weil, ich hab Ihnen das ja schon sehr nahe gelegt, nicht?

1833 K: Hm.

1834 C: Haben Sie sich nachher darüber geärgert, dass da so etwas stand. Oder sagten sie: Wow, das
1835 wollte ich schon immer? Oder wie war das so?

1836 K: Nein, ich fand das eine sehr gute Anregung. Und ich wollte das unbedingt machen. Das hat
1837 aber jetzt die letzten zwei Wochen wenig funktioniert. Weil ich dadurch, dass ich krank war,
1838 mich dann nicht um sie kümmern konnte. Und dann war eben noch die Dienstreise und ein
1839 paar Arbeitstage noch.

1840 C: Hm, hm.

1841 K: Und dann hatte ich sehr wenig Zeit mit ihr. Ich hatte so das Gefühl. ... oder wenig Zeit, wo so,
1842 ja wo sie die Gelegenheit hatte auch zu spielen und Sachen auszuprobieren.

1843 C: Hm, hm, hm.

1844 K: Also gestern z.B. mussten wir Erledigungen machen. Da hat sie dann, ist sie dann ein bisschen
1845 mit rum gelaufen. Und ich war ganz erstaunt, dass sie, wenn ich was gesagt habe, dass sie was
1846 zurücklegen soll, dass sie das meistens auch relativ gleich gemacht hat.

1847 C: Hm.

1848 K: Also, dass sie sich da so erwachsen verhalten hat, das kannte ich von ihr auch noch nicht.
1849 Aber das hat bei ihr natürlich keine Freude ausgelöst (lacht).

1850 C: Ja.

1851 K: Und ich ..., gut ich war mit dabei, oder hab mit ihr zusammen Lego-Türme gebaut.

1852 C: Hm.

1853 K: Das macht ihr sehr viel Spaß. Und mir macht es einfach Spaß zu sehen, wenn sie Spaß am
1854 Spielen und am Ausprobieren hat.

1855 C: Das war doch Einiges, nicht.

1856 K: Eine Situation gab es noch, aber nicht dieses, aber nicht diesen Jauchzer, wenn sie plötzlich
1857 was kann, was sie vorher nicht konnte. Das gab es jetzt, das konnte ich leider nicht beobachten
1858 jetzt, in den letzten zwei Wochen. Aber schon so Situationen, wo sie Spaß hatte, beim Spielen.

1859 C: Hm.

1860 K: Das schon. Und das, was ich bei mir beobachten konnte, bei den wenigen Gelegenheiten.
1861 Hatte ich das Gefühl, das es ausschließlich Freude war.

1862 C: Hm, schön.

1863 K: Das waren auch keine kritischen Sachen, wo man dazu denkt: So, oje, jetzt ist sie ja schon
1864 groß.

1865 C: Hm OK. Ja, das ist doch schon Einiges im Rückblick. Jetzt gehen wir mal in das Tool rein.

1866 „Neues Datum anlegen“. Wenn Sie da bitte drauf gehen!

1867 K: Hm.

1868 C: (Räuspern) (10 Sek. Pause)

1869 K: Ja. Hab ich gemacht.

1870 C: Ja, super! Dann kann es ja losgehen ja, zunächst mal, hm, 14 Tage tragen sie ein, nicht?

1871 Zwei Wochen.

1872 K: Hm.

1873 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

1874 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Auf wie viele Wochen blicke ich zurück,**

1875 **wenn ich diese und die unten stehenden Fragen beantworte?“**

1876

1877 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „14 Tage“**

1878

1879 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 1. Frage)]**

1880

1881 C: Ja, und jetzt mal so ganz ehrlich: Wie wichtig war es Ihnen denn? Diesen Schritt, bei ihr in die

1882 Lehre zu gehen. Sie als Meisterin der Gefühle, der guten Gefühle, kennen zu lernen, von ihr zu

1883 lernen.

1884 K: Als wir das verabredet haben, war es mir sehr wichtig. Und es ist mir grundsätzlich immer

1885 noch sehr wichtig. Da gebe ich mal Acht.

1886 C: In 14 Tagen!

1887 K: Ach so, in den 14 Tagen?

1888 C: Ja.

1889 K: Da ist das so in den Hintergrund getreten.

1890 C: Auf wie viel ist die Zahl dann gesunken?

1891 K: (stöhnt) Ist die Wichtigkeit dann gesunken, wenn die Umsetzbarkeit weniger gegeben war?

1892 C: Ne, überhaupt nicht!

1893 K: Nö, dann bleibt es dabei!

1894 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**

1895 **„Meine Motivation“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig - ausgedrückt auf einer**

1896 **Skala von 0 bis 10 - waren für mich in der Zeit, auf die ich jetzt zurückblicke, die**

1897 **zielführenden Schritte, die ich geplant habe? (10 = extrem wichtig)“**

1898

1899 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „8“**

1900

1901 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 2. Frage)]**

1902

1903 C: Hm, OK.

1904 K: War halt nur wenig Gelegenheit.

1905 C: Na, sehen Sie. Ist ein anderer Aspekt.

1906 K: Ja.

1907 C: Umsetzungsbedingungen, das machen wir dann gleich. Was haben Sie ganz konkret getan? Es

1908 geht ganz stark jetzt um Ihr Lern- und Entwicklungsziel. Darauf haben wir jetzt sehr, sehr

1909 stark fokussiert. Ergebnisziel war ja die Geschichte mit dem Chef.

1910 K: Hm.

1911 C: Ja, da hat sich wahrscheinlich gar nichts ergeben? Oder haben Sie da was gemacht?

1912 K: Mit meinem Chef? Den hab ich überhaupt nicht gesehen.

1913 C: Und er sie auch nicht, ne?

1914 K: Nee.

1915 C: OK. Dann machen wir da...

1916 K: Ich war zwar, ich glaube zwei Tage war ich im Büro. Da hat er einmal kurz Hallo gesagt. Ne,

1917 der war gar nicht da. Der hatte dann auch selber Urlaub. So war das. Genau.

1918 C: Hm.

1919 K: Und dann war ich auf Dienstreise. Da ist er nicht dabei.

1920 C: OK, gut. Hm, dann keine Gelegenheit, fertig aus. Da haben Sie nichts gemacht. Aber in

1921 Sachen Lern- und Entwicklungsziel. Da ist Einiges gewesen, ne.

1922 K: Da hatte ich, immer wenn ich mit meiner Tochter gespielt habe, oder ihr beim Spielen auch

1923 nur zugeguckt habe, hatte ich immer im Hinterkopf meinen Auftrag.

1924 C: Ja, hm. Was haben Sie gemacht?

1925 K: Hab ich genauer beobachtet.

1926 C: Wen?

1927 K: Ich schreib mal hin: Genauer beobachtet, wie meine Tochter spielt.

1928 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**

1929 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**

1930 **getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) zu erreichen?“**

1931

1932 **Der erste Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „Genau beobachtet, wie**

1933 **meine Tochter spielt und wann und wie sie sich freut, wenn etwas gelingt.“**

1934

1935 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 2. Frage)]**

1936

1937 K: Und wann und wie sie sich freut, ...

1938 C: Hm.

1939 K: ... wenn etwas gelingt.

1940 C: Hm, hm. Das war der erste Schritt. Sie haben eben noch was Zweites gesagt. Nämlich dass Sie

1941 dann, dabei auch sich selbst, Ihre eigenen Gefühle beobachtet haben.

1942 K: Das stimmt genau. (schreibt, 16 Sek. Pause)

1943 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul weiter der zweiten Frage des**

1944 **Themenblocks „Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe**

1945 **ich konkret getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) zu**

1946 **erreichen?“**

1947

1948 **Der zweite Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „Dabei habe ich meine**

1949 **eigenen Gefühle beobachtet und bemerkt, wie und wann ich mich mitfreue.“**

1950

1951 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 2. Frage)]**

1952

1953 K: Dabei ist mir auch aufgefallen, dass ich mich da wirklich drauf konzentrieren muss. Und wenn

1954 ich mich drauf einlassen kann, dann freue ich mich da so richtig mit.

1955 C: Hm.

1956 K: ... und dass sonst im Alltag, wenn ich, also vorher, bevor ich diesen Auftrag hatte, und jetzt

1957 natürlich diese Woche auch, wenn ich andere Sachen im Kopf hatte, war es eindeutig, dass ich

1958 das dann völlig ausblende.

1959 C: Hm.

1960 K: Es gibt es dann manchmal auch, dass sie mich dreimal ansprechen muss, weil sie mir was

1961 zeigen will, und ich bin irgendwie gar nicht richtig da, weil ich im Kopf woanders bin. Was

1962 plane, organisiere, oder über was nachgrüble.

1963 C: Hm.

1964 K: Also ich meine, diese zwei Wochen waren jetzt auch wirklich sehr belastet.

1965 C: OK. Wenn die Tochter Sie dreimal ansprechen muss, welche

1966 K: Ja.

1967 C: ... Botschaft hört sie dann von der Mama?

1968 K: Erst einmal hört sie gar nichts. Weil ich gar nicht auf sie reagiere (lacht) ...

1969 C: Wohl eine Botschaft ohne Worte gibt es ja auch, nicht?

1970 K: ...dann merke, dass sie was von mir möchte.

1971 C: Die Botschaft ohne Worte, die die Mama sendet, wie lautet die? Wie heißt die im Klartext?

1972 K: Also die erste Botschaft heißt: Ich bekomm dich gerade gar nicht mit! Ich nehme dich gar

1973 nicht wahr!

1974 C: Genau. Bist jetzt nicht wichtig für mich! Nicht?

1975 K: Ja.

1976 C: Hm. Das ist schon so eine Botschaft, nicht?

1977 K: Ja.

1978 C: Hm. Was ist jetzt?

1979 K: Na gut, und dann, wenn ich es dann merke, dann versuch ich, wenn es irgendwie möglich ist,

1980 auch sofort mit ihr mitzukommen und mich drauf einzulassen.

1981 C: Hm. OK, schön. Also das ist Ihnen auch gelungen?

1982 K: Ja.

1983 C: Und Sie haben auch beobachtet, wie die Kleine sich gefreut hat?

1984 K: Ja.

1985 C: Worüber hat sie sich denn gefreut? Wenn Sie das mal erzählen!

1986 K: Also sie hat sich z.B. gefreut, als sie, was sie ja auch schon öfter gemacht hat. Muss auch gar

1987 nichts Neues immer sein.

1988 C: Hm.

1989 K: Wenn sie mit ihren Legos neue Türme gebaut hat. Oder mit mir zusammen, wenn wir

1990 zusammen was machen konnten. Das ist ja nicht so einfach in dem Alter. Da macht ja eher so

1991 jeder für sich. Aber wenn wir zusammen was gebaut haben, und sie hat das auch zugelassen,

1992 dass ich da mit baue und sie durfte ja natürlich auch bei mir mit bauen, dann hat sie sich auch

1993 sehr da drüber gefreut.

1994 C: Hm.

1995 K: Und wenn man noch was damit anstellen konnte. So Fenster aufmachen, so Fensterelemente,

1996 und was rein tun und wieder raus nehmen und so.

1997 C: Ja, OK...Konnten Sie was lernen von Ihrer Tochter, dabei?

1998 K: Na, ja ich konnte sehen, dass sie immer sehr bei der Sache ist, wenn sie was macht.

1999 C: Hm.

2000 K: Und alles, ja was das bei ihr auslöst. Ungefiltert nach außen kommt.

2001 C: OK. Das ist ein Erstes. Noch was Zweites?

2002 K: Bitte? Wie, was noch Zweites?

2003 C: Es geht um die Lehrmeisterin, die Sie in Ihrer Tochter sehen. Gibt es noch etwas Zweites, was

2004 Sie von ihr lernen können? ...

2005 K: Ich weiß noch gar nicht, wie ich das für mich dann umsetzen kann.

2006 C: Das ist ja der nächste Schritt. Es geht ja zunächst um das Lernziel.

2007 K: Ja.

2008 C: Was Sie von ihr, von der Meisterin, von der kleinen Meisterin lernen können. Umsetzung ist

2009 der nächste Schritt.

2010 K: Ja, sich voll auf eine Sache einlassen. Nicht nur im Sinne von Konzentration darauf. Das kann

2011 ich ja sehr gut.

2012 C: Hm.

2013 K: Sondern auch emotional drauf einlassen.

2014 C: Hm, ja. Emotional drauf einlassen. Noch mehr? Ich frage deswegen, weil ich eben von Ihnen

2015 noch mehr gehört habe.

2016 K: (lacht!) Was habe ich noch gesagt?

2017 C: Hm.

2018 K: Hätte ich mir mal besser zugehört.

2019 C: Hm. Stimmt. Sie haben gesagt: Sie konnte sich über winzige Kleinigkeiten freuen.

2020 K: Ja. Und über Wiederholungen.

2021 C: Genau ..

2022 K: Ja.

2023 C: ... über was, was gar nicht neu war.

2024 K: Ja.

2025 C: Und auch über Kleinigkeiten.

2026 K: Das stimmt....

2027 C: Ist das etwas, was Sie lernen wollen von ihr?

2028 K: Ich glaube, das wäre ganz hilfreich. Dann hätt ich wesentlich mehr Spaß, wenn ich das auch

2029 könnte.

2030 C: Hm. OK. Dann halten Sie das fest, wenn das so wichtig ist! Sie haben beobachtet, wie die

2031 Kleine sich über Kleinigkeiten freut und auch über Wiederholungen. Also über was, was gar

2032 nicht neu ist.

2033 K: Hm.

2034 C: Also über Alltägliches gewissermaßen (lacht).

2035 K: Besonders sogar beim, das fällt mir jetzt erst auf, beim Geschichten vorlesen. Da will sie oft

2036 dann dieselbe Geschichte immer wieder. Und freut sich jedes Mal wieder drüber.

2037 C: Hm. Ja. Das haben Sie beobachtet. Und was hat das denn mit Ihnen gemacht? Diese Freude zu
2038 sehen, die sie hatte bei dem Erleben dieser Kleinigkeiten, dieses Alltäglichen. Was hat das mit
2039 Ihnen gemacht, emotional?

2040 K: Hat bei mir auch Freude ausgelöst.

2041 C: Hm, hm. Ja. Auch Staunen? Haben Sie auch ein bisschen gestaunt? ...

2042 K: Eigentlich nicht.

2043 C: (lacht) Ja. Hm. Gut. OK, halten Sie das fest! Weil ich glaube, das ist ganz wertvoll.

2044 K: (schreibt 12 Sek.)

2045 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul weiter der zweiten Frage des**
2046 **Themenblocks „Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe**
2047 **ich konkret getan, um mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) zu**
2048 **erreichen?“**

2049
2050 **Der dritte Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „Meine Tochter konnte**
2051 **sich über Kleinigkeiten und Wiederholungen freuen. Die Freude meiner Tochter hat**
2052 **bei mir auch Freude ausgelöst.“**

2053
2054 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 2. Frage)]**
2055

2056 K: So, habe ich eben mitgetippt. Hm.

2057 C: Gut. Zu wie viel Prozent haben Sie denn jetzt Ihr Lern- und Entwicklungsziel erreicht, mit
2058 dem, was Sie gemacht haben?

2059 K: (10 Sek. Pause) Bin ich, glaub ich, noch nicht so weit gekommen.

2060 C: Hm.

2061 K: Sag ich mal...(6 Sek. Pause) 12 Prozent.

2062 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der fünften Frage des Themenblocks**
2063 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe**
2064 **ich mein Lern- und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht?“**

2065
2066 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „12%“**

2067
2068 **(vgl. Screenshot H3: linke Seite unten, 5. Frage)]**
2069

2070 C: OK.

2071 K: Ich hab das Gefühl, das ist von dieser ersten Erkenntnis bis zur eigenen Umsetzung ganz
2072 schön weit ist.

2073 C: Hm, hm. Sie hatten als Entwicklungsziel in Schritt 3 formuliert: Sehen, anerkennen und
2074 abstrahieren.... Bezüglich „Sehen“ haben sie schon Einiges gemacht jetzt, nicht?

2075 K: Hm.

2076 C: „Anerkennung“ glaub ich auch.

2077 K: Ja...Aber das fällt mir bei meiner Tochter halt leicht, und bei mir selbst komm ich da

2078 unheimlich schwer dran.

2079 C: Hm, tja...

2080 K: Das merk ich jetzt auch mit meinem Schwiegervater. Alles was diese Situation bei mir auslöst,

2081 verdränge ich automatisch.

2082 C: Hm.

2083 K: Das heißt, dass ich besonders gut funktioniere. So alles organisiere, und versuch meinem

2084 Mann den Rücken frei zu halten und so.

2085 C: Hm.

2086 K: Aber das ich besonders wenig Kontakt mit meinen Emotionen habe und wirklich mich da

2087 drauf konzentrieren muss, wenn ich eigentlich wissen will, wie es mir geht.

2088 C: Hm.

2089 K: Mich fragen natürlich Leute danach: Wie geht's dir denn damit? (stöhnt) Sag ich immer: Weiß

2090 ich gar nicht.

2091 C: Hm, na ja.

2092 K: Hatte ich noch keine Zeit da drüber nachzudenken.

2093 C: Hm, ja, OK. 12 Prozent. Also, die ...wir müssen noch mal klären, wie gut Sie diese

2094 Aktivitäten vollzogen haben. Auf der Skala von 0 bis 10. Das heißt, tja, was da oben steht. (4

2095 Sek. Pause)

2096 K: Ach, jetzt wo wir so drüber geredet haben, denke ich, ist es doch gar nicht schlecht gewesen.

2097 C: Hm.

2098 K: Hm, sagen wir mal (5 Sek. Pause) 78 Prozent.

2099 C: Hm, auf einer Skala, also fast ne 8.

2100 K: Ah so, 1 bis 10. Ja. Fast eine 8.

2101 C: Skala 1 bis 10.

2102 K: (Lacht) Dann gebe ich mir mal nur eine 7.

2103 C: OK.

2104 K: Obwohl 78 wäre ja eher 8.

2105 C: Hm, OK.

2106 K: Aber ich glaub 7 passt besser.

2107 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der dritten Frage des Themenblocks**
2108 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Wie gut - ausgedrückt**
2109 **auf einer Skala von 0 bis 10 - habe ich die zielführenden Schritte ausgeführt?“**

2110
2111 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „7“**

2112
2113 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 3. Frage)]**
2114

2115 C: Hm, und in Sachen Ergebnisziel, da machen Sie einfach einen Strich! Da ist nichts gelaufen.

2116 Ist das richtig?

2117 K: Ja.

2118 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der vierten Frage des Themenblocks**
2119 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe**
2120 **ich mein Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht?“**

2121
2122 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „ - “**

2123
2124 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 4. Frage)]**
2125

2126 C: Aha, gut. (5 Sek. Pause) Dann gucken wir noch mal auf die Umsetzungsbedingungen für die
2127 Schritte zum Lern- und Entwicklungsziel. Was hat es leicht gemacht? Was hat es schwer
2128 gemacht? (6 Sek. Pause)

2129 K: Hm, na ja... schwer gemacht hat ...eigene Krankheit, Krankheit Schwiegervater.

2130 C: Das hat es schwer gemacht zu Ihrer Tochter hinzugucken?

2131 K: Ja.

2132 C: Warum?

2133 K: Überhaupt die Zeit dafür zu finden und mich drauf einzulassen.

2134 C: Hm. Das sind jetzt zwei verschiedene Sachen: Zeit und Einlassen....

2135 K: Ja, dadurch, dass weniger Zeit war, war natürlich in der restlichen Zeit, in der ich dann auch
2136 wieder was machen konnte. Vor allem hab ich da ja noch im Bett gelegen und mit Fieber und
2137 so,

2138 C: Ja, ja.

2139 K: War dann mehr Druck und mehr hatte sich angehäuft und mehr Stress, genau.

2140 C: Ja.

2141 K: Und dann noch das mit dem Schwiegervater. Mein Mann war dann ständig weg.

2142 C: Hm, OK.

2143 K: Das kam dann noch dazu.

2144 C: Ja, OK. Das hat es schwer gemacht.

2145 K: Und wenn ich gestresst bin, habe ich große Schwierigkeiten, mich einzulassen.

2146 C: Ja, genau. Dann greifen die alten Muster.

2147 K: Ja.

2148 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der zweiten Frage des Themenblocks**

2149 **„Umsetzungsbedingungen“ zu. Die Frage lautet: „Was hat die zielführenden**

2150 **Schritte, die ich geplant habe, erschwert?“**

2151

2152 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „schwer gemacht: eigene Krankheit,**

2153 **Krankheit Schwiegervater, eigene Abwesenheit**

2154 **Zeit fehlte, Stress, Schwierigkeiten sich einzulassen dadurch“**

2155

2156 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite Mitte, 2. Frage)]**

2157

2158 C: Gibt es auch was, was es leichter gemacht hat oder leicht gemacht hat?

2159 K: Leicht macht es, dass wenn ich es denn schaffe, mir die Zeit zu nehmen und mich da drauf

2160 einzulassen, dass es richtig Spaß macht.

2161 C: (Lacht leise) Ja. Ich glaube, Ihre Tochter ist auch eine ganz geduldige Lehrmeisterin.

2162 K: (Lacht)

2163 C: Hat ganz viel Geduld mit der Mama.

2164 K: So hab ich es noch gar nicht gesehen. Aber ich glaub, es stimmt. (schreibt 10 Sek.)

2165 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

2166 **„Umsetzungsbedingungen“ zu. Die Frage lautet: „Was hat die zielführenden**

2167 **Schritte, die ich geplant habe, leicht gemacht?“**

2168

2169 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „leicht: es macht Spaß, wenn es klappt“**

2170

2171 **(vgl. Screenshot B3: linke Seite Mitte, 1. Frage)]**

2172

2173 C: OK. Ja. Wenn Sie da bitte noch, da diese, unten links: Was hab ich konkret getan, um mein

2174 Ergebnisziel zu erreichen. Was schreiben Sie da rein? Nichts? Keine Gelegenheit?

2175 K: Keine Gelegenheit.

2176 C: Ja, ja....sonst lässt uns das System nicht auf die rechte Seite.

2177 K: (schreibt 6 Sek. Pause)

2178 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

2179 **„Was ich tatsächlich gemacht habe“ zu. Die Frage lautet: „Was habe ich konkret**

2180 **getan, um Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) zu erreichen?“**

2181

2182 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „keine Gelegenheit“**

2183
2184 (vgl. Screenshot B3: linke Seite unten, 1. Frage)]
2185

2186 K: Hm.

2187 C: Ja. Was nehmen Sie sich jetzt für die nächsten Wochen vor? Das ist ja jetzt unsere letzte
2188 Coaching-Sitzung. Das war ja die Vereinbarung so. Da gucken wir mal auf einen größeren
2189 Zeithorizont. Nicht nur 1,2 oder 3 Wochen, sondern vielleicht auch ein bisschen mehr. Wie
2190 Sie wollen! Was nehmen Sie sich vor, um weiter zu kommen?

2191 K: ...Ja, da wird es jetzt schwierig. Also meine Tochter kann ich ja weiterhin beobachten.

2192 C: Hm.

2193 K: ...Aber wie kann ich das für mich umsetzen?

2194 C: Hm. Wie haben Sie es denn bisher umgesetzt? In den letzten 14 Tagen.

2195 K: Na, dass ich ...(stöhnt) also für mich wäre die Umsetzung ja, dass ich das auch schaffe, bei
2196 den Dingen die ich tue oder sogar tun muss, und die vielleicht auch Wiederholungen sind.
2197 Dass ich da irgendwie Freude dran entwickle.

2198 C: Hm. Haben Sie doch gemacht, die letzten 14 Tage, sogar sehr gut. Haben Sie nur nicht
2199 gemerkt, glaub ich.

2200 K: (kichert leise) Wenn ich mit meiner Tochter gespielt hab, hat mir das auch Spaß gemacht.

2201 C: Ja, das meine ich doch. Hm

2202 K: Das stimmt. Wie kann ich das auf die Arbeit übertragen? Wobei, bei dem Seminar, was ich
2203 jetzt gemacht habe, das, da hatte ich überhaupt keine Lust hinzugehen und zu machen. Weil
2204 eben auch wieder eine Wiederholung ist und auch gleichzeitig sehr anstrengend ist.

2205 C: Hm.

2206 K: Wo man ständig konzentriert sein muss und keine eigenen Pausen hat, fast keine.

2207 C: Hm, hm.

2208 K: Aber irgendwie, ich kann es noch nicht so genau fassen, hat es geklappt, dass es erstens gut
2209 funktioniert hat, und dass ich zweitens relativ entspannt war.

2210 C: Hm.

2211 K: Das hat mich nicht so erschöpft wie sonst.

2212 C: Hm.

2213 K: Oft, wo ich dann danach mich zwei Tage erst mal erholen muss, weil das anstrengend war.

2214 C: Ja, ja.

2215 K: Ich hatte da jetzt auch nicht mehr Pausen als sonst.

2216 C: Hm.

2217 K: Und trotzdem war es irgendwie ... ging es leichter.

2218 C: Hm. Schauen wir doch mal auf das Erfolgsmuster, das Sie mit ihrer Tochter haben...

2219 K: Hm.

2220 C: ... was Sie mit Ihrer Tochter machen. Der Alltag ist ja hochgradig durch Routinen und

2221 Pflichten gekennzeichnet. Nicht wahr?

2222 K: ... hm, hochgradig würd ich gar nicht sagen.

2223 C: Oder ziemlich. Da ist doch ganz viel, was Sie machen müssen. Sie fühlen sich auch ein

2224 bisschen verpflichtet, sie ein bisschen zu bespaßen und für sie da zu sein usw.

2225 K: (lacht) Ja, das stimmt.

2226 C: Ja, OK.

2227 K: Aber es gibt tatsächlich viele Phasen, in denen wir auch gezielt Zeit haben und uns nehmen,

2228 wo gelesen werden kann und gespielt werden kann.

2229 C: Gut. Eins ist Ihnen nämlich gelungen, nämlich zu Ihrer Tochter hinzuschauen, hinzufühlen

2230 und intensiv wahrzunehmen, worüber und wie sie sich freut.

2231 K: Hm.

2232 C: .. gibt es in Ihrem Umfeld denn auch Menschen, die sich ab und zu mal ein bisschen über

2233 irgendetwas, vielleicht auch winziges nur, freuen? (5 Sek. Pause)

2234 C: Z.B. Seminarteilnehmer? (8 Sek. Pause)

2235 K: Ja, die freuen sich, wenn sie ein gutes Ergebnis abliefern, also, wenn sie nicht alleine, ein

2236 Einzelner, sondern wenn sie das gemeinsam schaffen, also zu zweit oder zu dritt was gemacht

2237 haben. Und jetzt bei dem Seminar arbeiten sie in Teams. Die haben auch ein gemeinsames

2238 Ziel, aber jedes Team für sich auch. Die haben da viel Spaß dabei.

2239 C: Hm. Vermutlich auch schon, wenn kleine Zwischenergebnisse da sind.

2240 K: Ja.

2241 C: So wie Ihre Tochter ein zweites Legosteinehen auf das erste packt, um einen Turm zu bauen.

2242 K: Hm.

2243 C: Ich prüfe mit Ihnen, ob Sie das übertragen können, ob es ein guter Weg ist, also genau die

2244 Methode zu übertragen. Nämlich aufmerksam zu werden, sensibler zu werden für die winzig

2245 kleinen Freuden ihres sozialen Umfeldes. Dahin zu spüren, was diese Freude mit Ihnen dann

2246 macht...

2247 K: Hm....

2248 C: Wäre das ein Weg?

2249 K :...Das wär, ich weiß nicht, ob es genügend zu beobachten gibt, weil ich da noch nie drauf

2250 geachtet habe.

2251 C: Deswegen ja.

2252 K: Aber eine spannende Aufgabe.

2253 C: Hm.

2254 K: Was es da wohl zu sehen gibt, wenn man da mal drauf achtet.

2255 C: Hm, hm ... haben Sie selbst eigentlich schon mal ein Training mitgemacht, als Teilnehmer?

2256 K: Eins von denen, die ich hatte?

2257 C: Nein, irgendeins in Ihrem Leben.

2258 K: Als Seminarteilnehmer jetzt. Ja.

2259 C: Ja, klar. Wie ist es? Haben Sie auch schon mal eine Trainerin oder einen Trainer erlebt, der

2260 ihre persönliche Freude gar nicht wahrgenommen hat?

2261 K: ... Glaub ich nicht.

2262 C: Immer wahrgenommen? Stellen Sie sich mal vor, Sie hätten einen erlebt, der oder die, die das

2263 überhaupt nicht wahrgenommen hat. Wie hätten Sie sich denn dann gefühlt?

2264 K: ... Das wär ein ganz furchtbar schlechter Trainer, wenn der so gar nicht in Kontakt mit seinen

2265 Teilnehmern wär.

2266 C: Hm. Tja, ne.

2267 K: Dann hätte ich das Gefühl, der oder die zieht so sein Programm durch.

2268 C: Genau ... Hm. Wie sehr ziehen Sie Ihr Programm durch? Auf einer Skala von 0 bis 10. 10

2269 heißt trifft total zu.

2270 K: Kommt drauf an bei was.

2271 C: Hm.

2272 K: Ich glaub im Seminar gehört es zu meiner professionellen Rolle für mich, dass ich da sehr

2273 drauf achte, was da gerade passiert mit den Teilnehmern. Wo die stehen.

2274 C: Ja. Also ich frag deswegen, weil ich eben von Ihnen gehört habe, dass Sie das überhaupt noch

2275 nicht wahrgenommen haben, dass die sich über Kleinigkeiten freuen. (5 Sek. Pause) - Hab ich

2276 das falsch verstanden?

2277 K: Doch! Es stimmt. Ich nehme das wahr, aber nicht so, dass ich mich da emotional drauf

2278 einlasse. Also, dass das so weit zu mir durchdringt, dass ich dann auch emotional da drauf

2279 reagiere.

2280 C: Sie gehen nicht in Resonanz?
2281 K: ... Manchmal schon. Aber nicht oft.
2282 C: Nicht oft. Hm. Wäre das gut, mehr in Resonanz zu gehen?
2283 K: ... Bestimmt.
2284 C: Ja, nicht. Glaub ich auch. Das würde die Teilnehmer freuen und würde Ihnen gut tun. Diese
2285 Resonanz.
2286 K: ... Hm ... ich glaube das ist das, was Leute haben, von denen man sagt: „Die sind sozial sehr
2287 kompetent, die kommen bei allen nett rüber.“
2288 C: Hm.
2289 K: Die machen auch nicht viel anders als Andere, aber sie sind irgendwie im Kontakt ständig.
2290 Die sind also voll da...
2291 C: Hm.
2292 K: .. wenn sie mit einem reden - und sehr sympathisch.
2293 C: Hm, hm.
2294 K: Ich hatte da so eine Kollegin, die ist inzwischen woanders hin gewechselt.
2295 C: Hm. Wäre das ein nächstes sinnvolles Ziel, mehr in emotionale Resonanz gehen mit denen...?
2296 Ja, mit wem eigentlich? Vielleicht zunächst mal Trainingsteilnehmer, Workshop-Teilnehmer,
2297 vielleicht auch mit Kooperationspartnern, Chef oder ... Also im sozialen Umfeld?
2298 K: Hm.
2299 C: Wäre das ein guter Schritt? ... Das würde ja beides abdecken. Erst mal wahrnehmen, was
2300 beim anderen emotional los ist, vor allem auch das Positive ... Genau das sollte vielleicht auch
2301 heißen „in positive emotionale Resonanz gehen“.
2302 K: Hm, ja.
2303 C: Hm ... Wäre das ein guter nächster Schritt für die nächsten Wochen?
2304 K: Das wäre ein guter Schritt. Ich bräuchte nur, glaub ich noch, so ein paar Ideen wie ich das am
2305 besten hinkriege, wie ich das schaffe.
2306 C: Lassen Sie sich das von Ihrer Tochter zeigen!
2307 K: (lacht) ... die, die macht das aber, also die fordert diese Resonanz ein.
2308 C: Hm.
2309 K: Aber selber gibt sie die nicht unbedingt. Manchmal schon, aber nur wenn sie will. Wenn sie
2310 sich auf was anderes konzentriert, oder irgendwie mit sich selber beschäftigt ist, dann ist sie
2311 sehr abgeschottet. Dann hab ich auch das Gefühl, ich komm nicht so an sie ran. Und das ärgert

2312 mich irgendwann auch, wenn das länger dauert. Und ich will irgendwas von ihr.

2313 C: OK. Man muss ja nicht immer in Resonanz sein ... Meinen Sie, dass Sie das von Ihrer Tochter

2314 ein bisschen mehr lernen können: dieses in Resonanz gehen, in emotionale positive Resonanz

2315 gehen? (4 Sek. Pause) Vielleicht dergestalt lernen, dass Sie selbst im Umgang mit Ihrer

2316 Tochter mehr in positive Resonanz gehen. (7 Sek. Pause)

2317 K: Wie kann ich das machen? Es ist ja nicht damit getan

2318 C: Genauso wie in den letzten 14 Tagen. Da ist es Ihnen doch gelungen.

2319 K: Ja.

2320 C: Ja, wenn Sie genau drauf gucken, haben Sie mir das eben lupenrein erklärt, wie es gelaufen ist.

2321 K: (lacht) Stimmt. Ich hab im Kopf schon wieder diesen Anspruch, dass das dann ... meistens

2322 gelingen sollte. Und dass ich eben weniger diese Situationen habe, in denen ich erst mal gar

2323 nicht so richtig da bin, und es dann erst merke.

2324 C: Hm (6 Sek. Pause)

2325 K: Also diese emotional abgeschalteten, weil unter Stress und ... dass die ... man kann ja unter

2326 Stress sein und trotzdem noch emotional da sein. Aber das fällt mir extrem schwer.

2327 C: Stress ist immer selbst gemacht. Das ist ein eigener Punkt, nicht.

2328 K: Ja, Hm.

2329 C: Ja. Wollen Sie es rein schreiben? Welche ganz konkreten Schritte nehme ich mir für die

2330 nächste Zeit vor.

2331 K: Weiter meine Tochter weiter beobachten und ... fehlt noch was? (schreibt, - 23 Sek. Pause)

2332 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul der ersten Frage des Themenblocks**

2333 **„Nächste zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz konkreten**

2334 **Schritte nehme ich mir für die nächsten ein, zwei oder drei Wochen vor?“**

2335

2336 **Der erste Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „Ich will meine Tochter**

2337 **weiter beobachten und ihre Freude wahrnehmen. Dazu möchte ich mit ihr in**

2338 **positive Resonanz gehen.“**

2339

2340 **(vgl. Screenshot B3: rechte Seite oben, 1. Frage)]**

2341

2342 K: Ich schreib das auch noch auf mit sozialem Umfeld.

2343 C: Hm.

2344 K: (schreibt 42 Sek. Pause)

2345 **[Die Klientin wendet sich im zweiten Modul weiter der ersten Frage des**

2346 **Themenblocks „Nächste zielführende Schritte“ zu. Die Frage lautet: „Welche ganz**

2347 **konkreten Schritte nehme ich mir für die nächsten ein, zwei oder drei Wochen vor?“**

2348
2349 **Der zweite Teil der Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „Darüber hinaus**
2350 **möchte ich das gleiche mit meinem sozialen Umfeld (auch Kollegen und Chef)**
2351 **versuchen.“**
2352
2353 **(vgl. Screenshot B3: rechte Seite oben, 1. Frage)]**
2354

2355 C: Wie wichtig ist Ihnen das?
2356 K: (12 Sek. Pause) Hm. (8 Sek. Pause) Wichtig ist das mir schon sehr. (15 Sek. Pause) Schwierig
2357 ist das aber auch. (lacht leise)
2358 C: Hm. An erster Stelle Wichtigkeit.
2359 K: Wichtig habe ich jetzt 8 vergeben.

2360 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2361 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie wichtig – ausgedrückt auf einer Skala**
2362 **von 0 bis 10 – sind die gerade geplanten Schritte für mich?“**
2363
2364 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „8“**
2365
2366 **(vgl. Screenshot B3: rechte Seite Mitte, 1. Frage)]**
2367

2368 C: OK, gut. Und schwierig?
2369 K: (6 Sek. Pause) Also schwierig ist es sonst ... vielleicht auch so 5,6. Aber aktuell bei dem
2370 Stresslevel ist es noch schwieriger.
2371 C: Hm.
2372 K: Gebe ich mal ne 7 ...

2373 **[Die Klientin wendet sich der zweiten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2374 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Wie schwierig – ausgedrückt auf einer**
2375 **Skala von 0 bis 10 – wird die Umsetzung der gerade geplanten Schritte sein? (10 =**
2376 **schwierig)“**
2377
2378 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „7“**
2379
2380 **(vgl. Screenshot H3: rechte Seite Mitte, 2. Frage)]**
2381

2382 C: OK. (15 Sek. Pause)
2383 K: Ich glaub, das hängt damit zusammen, dass ich glaube, oder die Befürchtung habe, dass wenn
2384 ich das mache, dass ich dann weniger effizient bin. Irgendwie langsamer, weniger organisiert
2385 bekomme.
2386 C: Hm Haben Sie das schon mal erfahren oder ist das so eine vage Befürchtung?

2387 K: ... Na gut, also wenn ich das z.B. mit Kollegen mache, dann muss ich ja auch mal drei Sätze
2388 mit denen reden.

2389 C: Hm.

2390 K: Und wenn ich nur „Hallo“ sage und an denen vorbeistürze und meine Arbeit mache, ganz so
2391 extrem ist es natürlich noch nicht (lacht).

2392 C: Hm.

2393 K: Dann bin ich natürlich schneller wieder konzentriert bei meiner Arbeit.

2394 C: Hm.

2395 K: Auf der anderen Seite habe ich die Erfahrung gemacht, wenn ich mir die Zeit nehme und mehr
2396 mit den Leuten rede, dass ich dann auch Informationen bekomme und schnell mit denen was
2397 besprechen kann, was mir dann einfällt - und Sachen miteinander verknüpfe, die dann auch
2398 wieder Zeit sparen.

2399 C: Hm.

2400 K: Trotzdem ist immer diese, diese Angst: Ich verschwende da Zeit und ich muss irgendwie
2401 schnell und effizient und konzentriert sein, damit alles funktioniert. Und wenn ich das nicht
2402 mache, dann bricht Chaos aus und ich krieg nicht mehr alles hin, was ich hinkriegen muss.

2403 C: Hm.

2404 K: Also ich fühle mich immer sehr unter Druck.

2405 C: Hm. Wer hat Ihnen das mal so beigebracht?

2406 K: ... Das war auf der Arbeit früher anders. Also ich bin jetzt seit 10 Jahren da. Das war die
2407 ersten Jahre nicht so.

2408 C: Hm.

2409 K: Es ist also schon auch, ach es sind diese vielen Maßnahmen, die eingeführt worden sind, wo
2410 man dann über jede Minute Rechenschaft ablegen muss. Wo die dann natürlich auch solche
2411 Auswirkungen haben, das man bei allen, was man tut, überlegt: Kann ich das jetzt
2412 aufschreiben? Ist das wieder Zeit, die ich nicht aufschreiben kann? Bin ich dann effizient
2413 genug?

2414 C: OK, verstehe. Das müssen wir auch nicht vertiefen. Hm, aber Sie selbst haben gerade gesagt:
2415 Was auf den ersten Blick wie Verschwendung aussieht, wirkt sich dann doch indirekt
2416 manchmal als sehr zielführend aus.

2417 K: Hm.

2418 C: Und auch ökonomisch aus.

2419 K: Ja.

2420 C: Und deswegen meine nächste Frage. Also wenn Ihnen das gelingt, diese positive emotionale
2421 Resonanz, da rein zu gehen, auch im Umgang mit Ihren Kollegen und Ihrem Chef: Würde das
2422 irgendwas ändern an Ihrem Arbeitsplatz?

2423 K: (9 Sek. Pause) Da mein Chef ein sehr emotionaler Mensch ist, glaube ich schon, dass das was
2424 ändern würde.

2425 C: Und was würde sich ändern?

2426 K: (10 Sek. Pause) Vielleicht würde er mich dann auch mehr wahrnehmen.

2427 C: Ach! Das wäre dann genau das, was Sie wollen.

2428 K: Hm.

2429 C: Hm, hm.

2430 K: Dann würde er ja sowieso auch mehr von mir mitbekommen.

2431 C: Hm.

2432 K: Und wahrscheinlich wäre ich ihm sympathischer.

2433 C: Hm.

2434 K: Und dann würd er mir wahrscheinlich eher einen Gefallen tun als sonst.

2435 C: Hm, hm. Also wenn Sie das machen, diese nächsten zielführenden Schritte, dann kommen Sie
2436 auch Ihren Ergebnisziel näher.

2437 K: ... Ich denk schon.

2438 C: Hm. Gut dann passt die nächste Frage ja. Wenn Ihnen das richtig gut gelingt, die nächsten
2439 Wochen, zu wie viel Prozent werden Sie dann Ihr Ergebnisziel erreicht haben? Nämlich von
2440 Ihrem Chef mehr gesehen zu werden?

2441 K: ...Wenn mir das richtig gut gelingen würde, da glaube ich noch nicht so dran (lacht).

2442 C: Das ist so ein Gedankenspiel: Wenn, wenn, wenn!

2443 K: Wenn das richtig gut klappen würde ...

2444 C: Wir prüfen ja die Güte dieses Schrittes.

2445 K: Hm. (6 Sek. Pause) Das er mich mehr sieht. Wahrscheinlich richtig viel.... wahrscheinlich zu
2446 80 Prozent.

2447 C: Wow! Das wär ja toll. Ja gut, schreiben Sie es rein! Da haben Sie ja genau den Richtigen
2448 Hebel jetzt gefunden. Herzlichen Glückwunsch!

2449

2450 **[Die Klientin wendet sich der dritten Frage des Themenblocks „Blick auf die**

2451 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein**
2452 **Ergebnisziel (siehe Modul 1, Feld 1A) erreicht, wenn ich diese Schritte 100%-ig**
2453 **vollzogen habe?“**
2454

2455 **Die Antwort, die der Klient einträgt, lautet: „80%“**

2456 **(vgl. Screenshot P3: rechte Seite Mitte, 3. Frage)]**
2457
2458

2459 K: Wenn mir das richtig gut gelingen würde, ja. Ich hab so das Gefühl, da müsste ich mich ganz
2460 schön verändern. Was ... grundsätzlich spricht da für mich nichts dagegen.

2461 C: Hm.

2462 K: Nur glaub ich, dass da der Weg, dass ich den nicht so schnell in zwei, drei Wochen (lacht!)
2463 gehen kann...

2464 C: Ne.

2465 K: ..., sondern dass das ein langer Prozess ist.

2466 C: Das ist ein langer Weg. Klar.

2467 K: Ja.... Aber wenn ich mir dann vorstelle, dass ich dann so wie diese Kollegin, die ich da vor
2468 Augen hab, die nicht mehr da ist, wenn ich das so könnte. Dann wären das bestimmt 80
2469 Prozent.

2470 C: Ja, super. Und wenn Sie diesen oben fixierten Schritt richtig gut geschafft haben, zu wie viel
2471 Prozent haben Sie dann ihr Lern- und Entwicklungsziel erreicht? (5 Sek. Pause) Sehen,
2472 anerkennen, abstrahlen. Das war im Grunde die Selbstvermarktungsstrategie, ne.

2473 K: Was hatte ich noch genau als Entwicklungsziel?

2474 C: Na, gucken Sie doch mal rein! Das war dieser Dreischritt: Sehen, anerkennen,
2475 abstrahlen/kommunizieren. Weil das Thema war ja, sich besser selbst zu vermarkten, nicht.

2476 K: Ja.

2477 C: Das war ja oben Ergebnisziel.

2478 K: Dann mach ich (10 Sek. Pause) da auch schon recht weit.

2479 C: Hm.

2480 K: Sagen wir mal bei 70 Prozent.

2481 **[Die Klientin wendet sich der vierten Frage des Themenblocks „Blick auf die**
2482 **nächsten Wochen“ zu. Die Frage lautet: „Zu wie viel Prozent habe ich mein Lern-**
2483 **und Entwicklungsziel (siehe Modul 1, Feld 2B) erreicht, wenn ich diese Schritte**
2484 **100%-ig vollzogen habe?“**
2485

2486 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „70%“**

2487
2488
2489

(vgl. Screenshot P3: rechte Seite Mitte, 4. Frage)]

2490 C: OK. Das sieht doch so aus, als würde sich das lohnen...

2491 K: Hm.

2492 C: ... in der Richtung zu marschieren, nicht wahr?

2493 K: Ja.

2494 C: Gut. Brauchen Sie Unterstützung von jemand?

2495 K: ... dass ich da dabei bleibe, glaub ich schon.

2496 C: Hm. Na, ich glaube von Ihrer Tochter brauchen Sie immer Unterstützung, ja?

2497 K: (lacht)

2498 C: Die große, kleine Lehrerin, Meisterin. (7 Sek. Pause)

2499 K: Von meinem Mann auch (12 Sek. Pause) Der soll mich darauf hinweisen. Ich nenn das jetzt
2500 mal so, wenn ich abwesend bin.

2501 C: Hm... Wenn Sie in ihrem Negativ-Kokon sind.

2502 K: Hm. (5 Sek. Pause) Manchmal macht er das ja. Aber wenn er extra jetzt auch den Auftrag
2503 bekommt.

2504 **[Die Klientin wendet sich der ersten Frage des Themenblocks „Weitere**
2505 **Unterstützung“ zu. Die Frage lautet: „Benötige ich für die nächsten Schritte Hilfe?**
2506 **Welche genau - und von wem?“**

2507
2508 **Die Antwort, die die Klientin einträgt, lautet: „meine Tochter,**
2509 **mein Mann sollte mich darauf hinweisen, wenn ich „abwesend bin““**

2510
2511 **(vgl. Screenshot P3: rechte Seite unten, 1. Frage)]**
2512

2513 C: Hm... Gut. Ja. Damit haben wir das Ende auch dieser Coaching-Sitzung erreicht. Ist da noch
2514 eine Frage an mich?

2515 K: ...Hm, ja. Haben Sie noch einen Tipp, wie ich dabei bleiben kann? Am Ball bleiben.

2516 C: Hm. (12 Sek. Pause) Malen Sie sich jeden Abend beim Einschlafen - wie in einem Film - aus,
2517 wie das Leben ist, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben.

2518 K: Hm. (5 Sek. Pause) Hab ich mir notiert.

2519 C: Hm, so als Gute-Nacht-Film. Kinder brauchen Gute-Nacht-Geschichten.

2520 K: Ja.

2521 C: Die Mama braucht einen Gute-Nacht-Film.

2522 K: (kichert) Ja.
2523 C: OK?
2524 K: Das gefällt mir.
2525 C: Gut, dann wünsche ich viel Erfolg auf diesem Weg!
2526 K: Gut, vielen Dank! Tschüss!
2527 C: Tschüss!

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