

Die 10 Gebote für Life-Coaches

25. August 2023

<https://blaz.de>

David Blaz

Diese Gebote widerspiegeln meine Einstellungen und langjährigen Erfahrungen aus der Praxis als Life-Coach in der Hoffnung, dass sie nicht belehrend, sondern richtungsweisend wirken:

1. Du sollst nicht coachen, bevor du eine Analyse durchgeführt hast.
2. Du sollst nicht coachen, wenn du nicht danach gefragt wurdest.
3. Du sollst keine Tatsachen mit Meinungen vermischen.
4. Du sollst keine unverständlichen Begriffe oder Worte verwenden.
5. Du sollst die Frage verstehen, bevor du eine Antwort darauf gibst.
6. Du sollst so viel wie notwendig coachen und gleichzeitig so wenig wie möglich.
7. Du sollst nicht Kompetenz mit Überheblichkeit verwechseln.
8. Du sollst deine Kunden mögen.
9. Du sollst nicht anfangen zu coachen, bevor ein Ende des Coachings vereinbart wurde.
10. Du sollst zugeben können, wenn du nicht mehr coachen kannst oder willst.

1. Gebot für Life-Coaches

Du sollst nicht coachen, bevor du eine Analyse durchgeführt hast.

Nicht umsonst ist dieses Gebot das 1. Gebot für Life-Coaches. Die überwiegende Mehrzahl aller nicht erfolgreichen und sogar misslungenen Life-Coachings kann auf eine fehlende vorherige Analyse zurückgeführt werden.

Was bedeutet eine Analyse für Life-Coaches, denn Life-Coaching liefert keine Antworten, sondern begleitet Prozesse und Veränderungen?

Eine Analyse für Life-Coaches bedeutet, so viel wie möglich über deinen Kunden im Voraus zu verstehen und herauszufinden, wie dein Kunde „tickt“, bevor du eine Maßnahme einleitest.

Nicht nur der Kunde selbst soll analysiert werden, sondern auch seine Umgebung und Gepflogenheiten im Alltag.

Erst nachdem eine ordentliche Analyse durchgeführt wurde, kann eine mögliche Vorgehensweise für ein Coaching in Betracht genommen werden.

Wer als Life-Coach keine Analyse vorher macht, handelt einfach fahrlässig.

Wer als Kunde feststellt, dass sein Life-Coach keine Analyse durchgeführt hat, aber gleich mit dem Coaching anfangen will, soll seinen Coach sofort stoppen und am besten gleich entlassen. Klingt vielleicht hart, aber ihr werdet diese Entscheidung definitiv nicht bereuen.

2. Gebot für Life-Coaches

Du sollst nicht coachen, wenn du nicht danach gefragt wurdest.

Nur weil du helfen kannst und auch möchtest, bedeutet das schon lange nicht, dass die Zielperson auch gecoacht werden will.

Was oft als eine Selbstverständlichkeit betrachtet wird, wird jedoch häufig bei Coachings übersehen:

Die Bereitschaft und Akzeptanz der Zielperson, gecoacht zu werden.

Nur weil du etwas kannst, bedeutet das nicht, dass du es auch tun sollst.

Fehlt die Bereitschaft, gecoacht zu werden, dann ist ein Coaching, zumindest zu diesem Zeitpunkt, nicht zweckdienlich und kann sogar kontraproduktiv sein.

3. Gebot für Life-Coaches

Du sollst keine Tatsachen mit Meinungen vermischen.

Eine Trennung zwischen Tatsachen und Meinungen zu etablieren, ist unabdingbar notwendig, wenn ein Coaching erfolgreich verlaufen soll.

Das Problem ist unser fehlendes Wissen und die Verwendung von Meinungen als Ersatz dafür.

Wenn wir in einem bestimmten Bereich einfach keine Ahnung haben, dann ist es menschlich, dass wir zumindest eine Meinung dazu haben.

Die Wahrheit ist aber, dass du als Coach keine Meinung zu äußern hast. Es geht nicht um dich, sondern um die Person, die gerade ein Coaching von dir bekommt.

Tatsachen bleiben jedoch Tatsachen und können in einem Coaching eventuell nützlich sein. Meinungen jedoch nicht.

4. Gebot für Life-Coaches

Du sollst keine unverständlichen Begriffe oder Worte verwenden.

Ein Coaching hat in der Sprache deines Kunden zu erfolgen. Unverständliche Begriffe oder Worte zu verwenden, sorgt für Unsicherheit und gefährdet den Erfolg des Coachings.

Die Wahrheit ist, dass die überwiegende Mehrzahl deiner Kunden nicht zugeben wird, wenn sie dich nicht immer komplett versteht. Meistens aus Peinlichkeit oder aus Höflichkeit.

Es ist nicht deine Aufgabe, zu belehren oder zu erziehen, sondern zu coachen. Daher musst du in jeder Hinsicht von deinem Kunden komplett verstanden werden. Daher muss das gesamte Coaching in der Sprache erfolgen, die deine Kunden nicht nur verstehen, sondern auch vollständig nachvollziehen können.

5. Gebot für Life-Coaches

Du sollst die Frage verstehen, bevor du eine Antwort darauf gibst.

Pauschalantworten und allgemeine Hinweise sind vielleicht für chinesische Glückskekse geeignet, aber für ein effektives Coaching sind sie fehl am Platz.

Ein typischer Fehler bei der Beantwortung einer Frage liegt darin, dass wir glauben, die Frage verstanden zu haben, ohne sie tatsächlich korrekt verstanden zu haben. In solchen Fällen werden Antworten geliefert, die wir selbst glauben, passend zu der Frage zu sein.

Bei Fragen geht es nicht nur um das gesprochene Wort an sich, sondern auch um die Bedeutung der Frage. Dazu müssen sowohl die Gestik als auch die Betonung der Frage interpretiert und eingeschätzt werden.

Was beabsichtigt der Kunde uns wirklich mitzuteilen, aber vielleicht nicht die richtigen Wörter dafür finden kann?

Was steckt hinter dieser Frage tatsächlich?

6. Gebot für Life-Coaches

Du sollst so viel wie notwendig coachen und gleichzeitig so wenig wie möglich.

Ein Coaching mit einer fest vereinbarten Laufzeit ist tabu. Feste Laufzeiten dienen nicht dem Kunden, sondern ausschließlich dem Coach.

Die Ziele eines Coachings müssen klar im Voraus definiert und vereinbart werden. Wenn diese Ziele erreicht sind, dann muss das Coaching ein Ende haben, auch wenn diese Ziele vorzeitig erreicht wurden.

Falls weitere Coaching-Themen im Laufe eines bestehenden Coachings vorkommen, dann sind diese neu zu untersuchen und getrennt zu vereinbaren, wenn sie nichts mit den ursprünglichen Themen zu tun haben.

Eine Trennung von Coaching-Themen ist unabdingbar notwendig, um ein effektives und erfolgreiches Coaching gewährleisten zu können.

Es ist immer besser und produktiver für den Kunden, eine Verlängerung eines Coachings zu vereinbaren, als Leerlauf einzubauen, damit bestimmte Laufzeiten erreicht werden können.

Es ist die Aufgabe eines Life-Coaches, zu coachen, und nicht aus wirtschaftlichen Gründen ein Coaching künstlich zu verlängern.

7. Gebot für Life-Coaches

Du sollst nicht Kompetenz mit Überheblichkeit verwechseln.

Es gibt Menschen, die zwar kompetent sind, jedoch gleichzeitig Beweis- oder Geltungsbedürfnisse haben. Für solche Menschen ist es nicht ausreichend, ein hilfreiches Wissen an sich zu haben, sondern das Wissen muss zusätzlich von anderen Menschen bestätigt und am besten auch bewundert werden. Wenn du zu diesen Menschen gehörst, dann ist eine mögliche Lösung die Selbstreflexion. Frag dich, warum du diese Bedürfnisse hast und wie sie möglicherweise entstanden sind. Allein ein aktives Bewusstsein darüber zu haben, kann extrem hilfreich sein, weniger Bestätigungen und Bewunderungen zu erwarten.

Es gibt auch andere Menschen, die zwar in einem bestimmten Bereich möglicherweise kompetent sind, aber es nicht zugeben können oder wollen, dass sie in anderen Bereichen Defizite haben. Diese Defizite und fehlendes Wissen werden dann häufig mit fiktivem Wissen ersetzt, das heißt, das Wissen wird nach Bedarf erfunden und anschließend zusammengestellt. Häufig ist ein solches angebliches Wissen lediglich eine Meinung, mit ein paar Brocken von Fakten gemischt. Wenn du zu diesen Menschen gehörst, dann ist eine mögliche Lösung ebenfalls die Selbstreflexion. Frag dich, wo deine Wissensdefizite sind, und Sorge für Klarheit darüber, wo die Grenzen deines Wissens sind. Sei offen darüber, und zwar mit dir selbst und auch mit deinen Kunden, dass du nicht alles weißt.

Erkenntnisse über die Grenzen deines Wissens und deiner Kompetenzen sorgen für mehr Glaubwürdigkeit bei deinen Kunden und für ein ehrliches und erfolgreiches Coaching.

8. Gebot für Life-Coaches

Du sollst deine Kunden mögen.

Es geht nicht darum, dass du eine Freundschaft mit deinen Kunden anstreben sollst, sondern darum, dass eine gewisse Sympathie vorhanden sein muss, damit ein Coaching erfolgreich wird. Diese Sympathie kann auch für die Einstellung oder den Habitus deines Kunden sein.

Etwas musst du an deinen Kunden einfach mögen, und das muss nicht unbedingt die Person selbst sein. Vielleicht ist es die Art und Weise, wie sich dein Kunde verhält, oder wo dein Kunde herkommt oder wie er spricht. Etwas musst du einfach mögen.

Menschen, die gecoacht werden, spüren zügig, ob du sie magst oder nicht. Finde die Aspekte deiner Kunden, die du sympathisch oder einfach gut findest, und fokussiere deine Aufmerksamkeit auf diese Aspekte, denn jeder Mensch hat sie.

9. Gebot für Life-Coaches

Du sollst nicht anfangen zu coachen, bevor ein Ende des Coachings vereinbart wurde.

Sorge für klar definierte und vereinbarte Ziele eines Coachings, bevor du anfängst zu coachen. Dazu gehört, das Ende eines Coachings im Voraus zu vereinbaren. Open-End-Coachings oder Vereinbarungen mit unklaren Laufzeiten sind tabu und schaden dem Ruf eines professionellen Life-Coaches.

Wer kein Ziel hat, kann auch keines erreichen, und wer kein Ende eines Coachings vereinbart hat, wird in der Regel nicht genau wissen, wann es Zeit ist zu gehen.

Das Ende eines Coachings ist bei der Erreichung eines oder mehrerer Ziele angezeigt. In solchen Fällen ist das Coaching für diese Themen unverzüglich zu beenden, unabhängig davon, ob abweichende oder zeitliche Rahmenbedingungen vereinbart wurden.

10. Gebot für Life-Coaches

Du sollst zugeben können, wenn du nicht mehr coachen kannst oder willst.

Wir sind alle nur Menschen und manchmal passieren Dinge, die unerwartet vorkommen oder uns einfach überraschen. In solchen Fällen stellt sich die Frage, ob du weiterhin mit dem gleichen Einsatz, und der gleichen Aufmerksamkeit und Hingabe coachen kannst oder sogar noch willst wie bisher.

Wenn du nicht mehr coachen kannst oder willst, dann liegt die Lösung zunächst an deiner Offenheit darüber, und zwar sowohl dir selbst als auch deinem Kunden gegenüber. Anschließend kann gemeinsam erörtert werden, ob das Coaching weiterhin stattfinden soll oder ob eine andere Vereinbarung getroffen werden muss.

Offen zuzugeben, dass du nicht mehr coachen kannst oder willst, ist ein Zeichen von Stärke, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit eines jeden Life-Coaches, und deine Kunden haben diese Eigenschaften verdient.