

# Speakers Corner: „Coaching ohne Visualisierung ist Zeitverschwendung“

## Monica Marschall über Beratung ohne Bilder

■ Es mag an den therapeutischen Ursprüngen des Coachings liegen, dass selbst manche Profis immer noch auf die reine Gesprächsform setzen. Gleiches scheint für viele Coaching-Ausbildungen zu gelten, die das Thema „Visualisierung“ in ihren Seminausschreibungen noch nicht einmal erwähnen und sich offensichtlich auf die Vermittlung von Gesprächs- und Fragetechniken beschränken. Angesichts der Tatsache, dass nur elf Prozent aller Informationen über den Sinneskanal Ohr ins Gehirn gelangen, 84 Prozent dagegen über das Auge, offenbaren sich die Unzulänglichkeiten dieser Vorgehensweise. Der Coach könnte es seinen Klienten (und sich selbst) so viel einfacher machen, wenn er das tun würde, was für Moderatoren und Trainer ganz selbstverständlich ist: Visualisieren!

Jeder weiß heute, dass Workshops mit Pinnwand und Moderationskarten um ein Vielfaches effizienter ablaufen als Meetings, in denen nur geredet wird. Diese Erkenntnisse sind durchaus auf den Coaching-Prozess übertragbar. Denn in beiden Fällen geht

es im Wesentlichen darum, die Schnellstraße vom Problem zur Lösung oder vom Ziel zu den Maßnahmen zu finden. Coaching konnte überhaupt erst entstehen, weil therapeutische Ansätze sich als zu zeitintensiv für den Kontext Business erwiesen haben. Von Anfang an haben sich also die Coaching-Anbieter der Effizienz verschrieben. Wer wirklich im Interesse seines Klienten handelt, will auch mit dessen Ressourcen Zeit und Geld wertschätzend umgehen. Deshalb wurden permanent neue verbale Tools entwickelt, mit denen man noch schneller, noch wirkungsvoller arbeiten konnte. Während so die Gesprächs- und Fragetechniken immer weiter optimiert wurden, übersahen viele Coaching-Experten die Bedeutung der Visualisierung. Ein Coaching ohne Visualisierung mag vielleicht effektiv sein, ist aber mit Sicherheit nicht effizient.

Die Visualisierung mithilfe von Moderationskarten kann jede Coaching-Phase beschleunigen. Sie löst den schwerfälligen kontrollierten Dialog ab und erleichtert das aktive Zuhören. Der Klient spricht über sein

Problem und der Coach schreibt auf Moderationskarten dessen wichtigste Aussagen mit. Da die Fläche der Moderationskarten sehr klein ist, muss der Klient immer wieder zusammenfassen und so selbst fokussieren. Von einer Aussage wie „Ich bin verzweifelt, ich fühle mich, als wenn ich auf einem Pulverfass sitzen würde“ bleibt auf der Karte vielleicht nur das „Pulverfass“ übrig. Die eigenen Worte aufgeschrieben zu sehen, verstärkt die Wirkung des Gesagten mehr, als das nur mündliche Echo aus dem aktiven Zuhören.

„Die Seele denkt nie ohne Bild“, wusste schon Aristoteles. An die Metapher mit dem Pulverfass ist leicht anzuknüpfen. Der Coach bittet den Klienten, auf der Pinnwand sein Pulverfass zu malen und die Inhalte des Pulvers auf Moderationskarten zu konkretisieren. Danach entscheidet der Klient, welche Inhalte er bearbeiten will, um die explosive Mischung zu entschärfen. Die Karten können leicht durch Umhängen an der Pinnwand nach Wichtigkeit geordnet, in änderbare und nicht änderbare Faktoren getrennt



Brauchen Coaches Moderationskarten? Diskutieren Sie mit unter [www.managerSeminare.de/SpeakersCorner](http://www.managerSeminare.de/SpeakersCorner).



**Monica Marschall** ist selbstständiger Business Coach und zertifizierte Trainerin (dvct) aus Kelkheim bei Frankfurt. Sie leitet bei Competence on Top die Ausbildung zum Systemischen Coach. Kontakt: [info@competence-on-the-top.de](mailto:info@competence-on-the-top.de)

oder in ein Ursache-Wirkungs-Diagramm überführt werden. Auf diese Weise erkennt der Klient schneller, woran es wirklich hakt. Gibt es mehrere Ansatzpunkte, werden die Karten in den nächsten Sitzungen systematisch abgearbeitet. Der Klient hat damit die absolute Transparenz über den weiteren Coaching-Verlauf. Außerdem kann er am Ende der Sitzungen die Karten symbolisch abhaken und das gute Gefühl „etwas geschafft zu haben“ mitnehmen.

„Aus den Augen, aus dem Sinn“, dieser Grundsatz gilt vor allem für Ziele. Nicht visualisierte Ziele verflüchtigen sich ebenso schnell wie die alljährlichen Silvester-Vorsätze. Besser ist es daher, Ziele und Maßnahmen entweder in Textform oder auch als bildhafte Darstellung festzuhalten. Der Klient kann sie dann zu Hause aufhängen oder im Büro in seine Wiedervorlage legen, damit er „seinen Vertrag mit sich selbst“ nicht aus den Augen verliert. Im Raum ausgelegt, sind Moderationskarten außerdem begehbar. Der „Weg zum Ziel“ kann abgeschritten werden. Der Klient kann sogar Schritte „in die Zukunft“

wagen und sich gleichsam körperlich hineinversetzen. Positive Veränderungen werden dadurch leichter vorstellbar, oft sogar spürbar, und das Ziel gewinnt somit deutlich an Zugkraft.

Fazit: Mithilfe einer professionellen Gesprächsführung kommt man im Coaching auch ohne Bilder irgendwann ans Ziel. Doch Effizienz ist besonders für Business Coaches ein Aushängeschild. Und die konsequente Visualisierung der Klientenbeiträge auf Moderationskarten trägt dazu bei, die Effizienz deutlich zu steigern. Dadurch erleichtern wir es nicht nur dem Klienten, die Schnellstraße zum Ziel zu finden, wir dokumentieren auch einen wertschätzenden Umgang mit dessen Ressourcen Zeit und Geld.

*Monica Marschall* ■



## Sprachentraining für Fach- u. Führungskräfte

- **Kursinhalte auf Ihren Berufsalltag zugeschnitten**
- **Kursplanungen nach Ihrem persönlichen Zeitplan**
- **Unterricht in Ihrem oder in unserem Hause**

 **069 - 7 56 07 39-0**

KERN AG IKL  
Business Language Training & Co. KG  
Leipziger Straße 51  
60487 Frankfurt/M.

[kern.frankfurt@kerntraining.com](mailto:kern.frankfurt@kerntraining.com)  
[www.kerntraining.com](http://www.kerntraining.com)

KERN IKL Sprachzentren unter anderem in:

Aachen, Augsburg, Berlin, Bielefeld, Bochum, Bonn, Braunschweig, Bremen, Darmstadt, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Ingolstadt, Karlsruhe, Kassel, Kiel, Köln, Leipzig, Mainz, Mannheim, Mönchengladbach, München, Münster, Nürnberg, Offenbach, Saarbrücken, Stuttgart, Ulm, Wiesbaden, Würzburg, Wuppertal