

Wie erarbeite ich Ziele: (ZielImagination/ ZielCoaching)

1. Für die Kommunikation mit einem Klienten, darauf achten auf welcher Ebene (Sinneskanal) dieser ist:
 - Auge, visuell („ist mir klar“; „bild`dir nur nicht ein“)
 - Ohr, auditiv („harmonieren mit“ ;„hört sich gut an“)
 - Gefühl, kinästhetisch („stell dir vor; verstehen, begreifen, fühlen, erspüren)
 - Nase, olfaktorisch („ den kann ich nicht riechen“)
 - Geschmack, gustatorisch („das schmeckt mir nicht“; „ das mag ich nicht“)
2. Augenbewegung im Gespräch sagen Einiges aus:
 - Blick nach links oben = erinnertes Bild; visuell
 - Blick nach rechts oben = hört, auditiv
 - Blick nach unten = Gefühlsebene; kinästhetisch
 - Augenhöhe: links = erinnert sich; rechts = abstrakt, konstruiert
3. Spiegeln oder Pacing (= in den gleichen Schritt fallen)
 - ähnliche Körperhaltung einnehmen
 - den gleichen Sinneskanal benutzen
 - ähnliche Atmung in der Frequenz & Tiefe einnehmen
4. Hilfestellungen:
 - **Rapport:**
 - in welchem Zustand bin ich als Therapeut
 - welche Phantasien, Urteile Gefühle löst der Klient in mir aus
 - im rechten Winkel sitzen (gegenüber ist eine Konfrontation, wie beim Schachspiel; vorsichtig, trotzdem beobachten können)
 - wie sehr spiegelt sich die Mimik und der Klient
 - **Zielkriterien:**
 - worum geht es dir ? Problemorientiert kommt häufiger vor; darauf achten nicht am Problem kleben zu bleiben; → **Zielvorstellungen** anbieten
 - was möchtest du tun ? → **Zielhandlung:**
 - ✓ positiv formulieren; z.B.: ich möchte nicht mehr rauchen; Frage: was möchtest du stattdessen tun ?
 - ✓ konkrete Wahrnehmung auslösen = Bild genau ausmalen lassen mit Farben, Geräuschen, Töne, Gefühlen . . .
 - ✓ wo, mit wem, bis wann, zu welchen Bedingungen, wann tust du es jetzt schon, an welchem Ort ? → **Kontextfrage**
 - ✓ wie sehr steht die beabsichtigte Handlung unter deinem Einfluß ?
 - ✓ was ist der erste Schritt ? Konkret ! Überprüfbar !

- **IST - Zustand im Hier & Jetzt**
 - ✓ Was ist das Gute am . . . (**Rauchen, Faulheit oder was auch immer der Mensch ändern möchte**)
 - was bist du bereit von diesem „Guten“ abzugeben, für dein Ziel ?

- **ZukunftsPrognose des IST - Zustandes**
 - ✓ wie wird es weitergehen, wenn ich . . . (**weiterräumen oder ?**)
 - ✓ wie wirst du es aushalten (**weiterhin zu rauchen**) → **bildlich darstellen, ausmalen lassen**

- **Definition des ZielZustandes**
 - ✓ Woran merkst du konkret, daß du den Zielzustand erreicht hast ?
 - **wieder Bilder entstehen lassen mit Fühlen, Riechen, Tasten . . .**

- **„Öko“check**
 - ✓ Was hat das für Auswirkungen auf:
 - Familie
 - Partner
 - Arbeit
 - Freunde

5. Tips

- Vorwurf Egoismus → Rückfrage: „Was willst du von mir, was du jetzt nicht bekommst ?“

- trotzige Reaktion; Widerstand:
 - neuen Termin ausmachen
 - oder zum Ausgangspunkt zurück: „Was willst du eigentlich“? Was hindert dich mir zu antworten; meine Vorschläge auszuprobieren“?
 - **Widerstandsanalyse**
 - Motivieren durch Erinnerung an die „ehemalige“ Zielvorstellung
 - eventuell neues Ziel formulieren

- Schema **F** verlassen; individuell reagieren