

Alain Cardon

Durchlässige Präsenz ist die erste und oberste Coaching-Kompetenz

Übersetzt und überarbeitet von Christina Quirin

Dieser Artikel ist eine Einleitung in die hohe Kunst des systemischen Coachings. Er versucht, die spezifischen Eigenheiten einer wahrhaft systemische Coachinghaltung zu beschreiben und die Rolle, die ihr im systemischen Coachingprozess zukommt.

Um sich diesem komplexen Thema zu nähern, wird sich der Text auf etwas konzentrieren, das zu den größten Herausforderungen im Coaching zählt, und zwar für Coaches im allgemeinen und im besonderen für Neulinge im Feld des systemischen Coachings: Es ist die Fähigkeit des Zuhörens – ein Zuhören, bei dem man ganz in der Gegenwart ist, vollkommenen durchlässig für die Situation und für sich selbst.

Die Fähigkeit zur durchlässigen Präsenz möchte ich als die einzige grundlegende Fähigkeit im systemischen Coaching bezeichnen. Sie ist zentral, um eine sehr kurze Coachingsequenz in eine außerordentlich umfassende Wachstumserfahrung zu verwandeln, in der sowohl Kunde wie Coach wachsen. Durchlässige Präsenz ist absolut unverzichtbar, um jene Bedingungen zu schaffen, die grundlegende Perspektivenänderungen beim Kunden und wie beim Coach entstehen lassen. Ja, in der Tat: Sobald eine Coachingsitzung oder –sequenz nicht durchgezogen ist von offener, respektvoller und aufmerksamer Präsenz und fokussiertem Zuhören, verlieren zugkräftige Fragen ihre Kanten, dann geraten Vereinbarungen und Verträge aus der Spur, dann verlieren scheinbar effektive Handlungspläne an Zugkraft und der Fortschritt des Kunden wird anstrengend und mühsam. Anders gesagt: Ohne tiefe, fokussierte Aufmerksamkeit verlieren alle übrigen Coaching-Fertigkeiten unweigerlich ihre potenzielle Wirkkraft. Und auch umgekehrt gilt, sobald die Präsenz im Coaching durch wahrhaft tiefes Zuhören und echte Aufmerksamkeit ganz ohne jede Intention gelingt, kann jeder halbwegs kompetente Coach rasch und beinahe wie von selbst dem Kunden zu meisterhaften, wenn nicht sogar wundersamen Resultaten verhelfen.

Dennoch möchte ich eine Warnung aussprechen: Die Konzepte zu „durchlässiger Präsenz und Zuhören“ sind weder einfach zu definieren noch zu beschreiben. Wörter und Begriffe können oft die Feinheiten des systemischen Coachings nur ungenügend fassen. Das gilt insbesondere für die präzisen Charakteristika des meisterhaften Zuhörens.

Worte sind oft nicht mehr als Geräusch, das die Stille stört und die Intimität von wahrer Präsenz für sich selbst und für andere unterbricht.

Sprache soll häufig Lücken füllen, die im anderen Fall zu einer tieferen und umfassenderen Aufmerksamkeit für das Sein führen könnten. Andererseits kann aufmerksames Zuhören seine Wurzeln schlagen, wenn Stille geteilt wird. Tiefe Präsenz kann scheinbar leere Räume mit Wärme und gegenseitigem Annehmen füllen und ermöglicht wahrhaft nachhaltige, persönliche Entwicklung. Ich muss zugeben, dass das Schreiben eines Artikels über aufmerksame Präsenz durch tiefes Zuhören eigentlich ein paradoxes Abenteuer ist:

Man sollte besser schweigen und ließe den Leser über sich selbst nachdenken, sich erforschen und sich ausdehnen im offenen und fruchtbaren Raum einer weißen Seite. Eigentlich wäre das die angemessenere Weise, um zu zeigen, dass nur das Schweigen „beschreiben“ kann, wie aufmerksame Präsenz und Zuhören und daher auch systemisches Coaching zu verstehen sind. Bedauerlicherweise liegen die weißen Seiten in der Regel vor dem Schreibenden – und nicht vor dem Leser. Dennoch will ich nicht darauf verzichten, Sie einzuladen – ja,

man könnte es als durchaus sinnvolle Hausaufgabe betrachten –, diesen Artikel immer wieder zur Seite zu legen, und sich in längere Phasen aufmerksamen Schweigens zu vertiefen.

Ich möchte Sie noch darauf hinweisen, dass dieser Text wie eine Einleitung funktioniert zu einer Reihe von anderen, grundlegenden Artikeln, die Sie auf dieser Webseite¹ unter dem Titel Toolbox finden. Diese Folge von Artikeln beschreibt auf sehr praktische Weise diverse Coachingtools, Fertigkeiten und Kow-how. Doch all diese äußerst sinnvollen Verhaltenskompetenzen basieren zu allererst und grundsätzlich auf der Fähigkeit des Coaches, transparent zu sein, aufmerksam zuzuhören und liebevoll präsent zu sein, ohne jegliche Intention bezogen auf den Kunden oder die Ergebnisse des Kunden. Diese tiefe Präsenz im Coaching wurzelt in einer spezifischen Weise des Hier-Seins.

Ohne die Art von Aufmerksamkeit für sich selbst und für den Kunden wie ich sie im folgenden beschreiben werde, geraten all die anderen Fertigkeiten eines Coaches wie sie in den Artikeln dieser Webseite beschreiben sind, zu oberflächlichen Instrumenten und werden niemals zu meisterhaftem systemischen Coaching führen.

Eine offensichtliche und unterschätzte Coachingkompetenz

In den meisten professionellen Coachingschulen und -gemeinden ist das Zuhören eine der am wenigsten thematisierten Coachingskills. Selten ist es ein Schlüsselthema in Theorie und Praxisanalyse von Coaching. Nur gelegentlich rückt es bei Keynote-Speakers größerer Konferenzen in den Fokus. Zahlreiche andere Coachingkonzepte wie „Frage-Interventionen“ (Asking powerful questions), präzises Paraphrasieren und Reformulieren, das klare Vereinbaren von Erwartungen und Resultaten sowie das gemeinsame Herausarbeiten effektiver und strukturierter Handlungspläne ziehen wesentlich mehr Aufmerksamkeit auf sich.

Im Kern handelt es sich bei all diesen Kompetenzen um aktive Handlungen. Sie bestehen aus einem Tun und einem Geben. Solche aktiven Fertigkeiten sind allgemein mehr geschätzt, weil sie der sozialen Rolle des Coaches und seiner professionellen Identität dienen. Doch bedauerlicherweise geht das auf Kosten des einfachen, geduldigen, schlichten (unspektakulären) und respektvollen Zuhörens: Der Coach ist einfach ganz da und präsent.

Ich wiederhole, dass dieses hochgradige Zuhören darin wurzelt, wie Coaching als Profession verstanden wird. Es ist eine Frage des Seins – nicht des Tuns. Ganz generell wird Zuhören als eine inaktive oder passive Fertigkeit betrachtet. Etwas, das Coachinganfänger und –kunden mit Nichts-Tun verwechseln. Und ich gebe zu, aufmerksames Zuhören ist als Konzept ist nicht wirklich sexy.

In Trainingsseminaren für angehende Coaches kann man häufig beobachten, wie die Azubis der Coachprofession davon ausgehen, dass sie ganz natürlich wissen, „wie Zuhören geht“. Und in der Tat, was könnte denn einfacher und mehr naturgegeben sein, als die Fähigkeit, dem anderen zuzuhören, um anschließend einigermaßen intelligent zu reagieren? In alle unseren verschiedenen Lebensphasen lernen wir ja, dass wir zuhören sollen: unseren Eltern, unseren Lehrern, unseren Vorgesetzten, unseren Kunden, unseren Partnern und auch unseren Kindern.

Manche der Coaching-Auszubildenden sind von ihrer professionellen Fähigkeit Zuzuhören so überzeugt, dass sie die wenigen Ausbildungseinheiten überspringen wollen, die dem professionellen Zuhören gewidmet sind. Sie wollen sich schnellstmöglich den „ernsthafteren“ Workshops widmen – den Interventionstechniken, dem Formulieren klarer Vereinbarungen und zugkräftiger Handlungspläne. Doch gerade für diese Teilnehmer ist

¹ www.metasysteme.eu

Zuhören und Präsenz der wahre Kern der Coachingprofession, gerade für sie liegt darin die spezifische Eigenart des Coachingprozesses. Andere Teilnehmer, die mit Vorbildung in Psychologie oder einer der humanistischen Methoden – wie NLP, TA, Gestalttherapie, Psychoanalyse – in die Ausbildung kommen, sind ebenso überzeugt, dass die Kunst von durchlässiger Präsenz und aufmerksamem Zuhören für sie keine Geheimnisse mehr bereithält.

Für diese Berufskollegen dürfte Coaching einfach eine weitere Methode sein, um Kunden zu mehr Gesundheit und Erfolg zu verhelfen. Sie lernen begeistert einige verhaltensorientierte Techniken und geben gerne zu, dass diese einen signifikanten Unterschied machen. Sie entdecken einige weitere Möglichkeiten, um ihr professionelles Bild auszuweiten, praktizieren Techniken, die ihre bereits klar definierte Karriereentwicklung vorantreiben sollen. Aber sie fügen diese neuen Fertigkeiten lediglich ihrem bereits etablierten Bezugsrahmen hinzu.

Sie können sich nicht vorstellen, dass die zentrale neue Profession des 3. Jahrtausends sie veranlassen könnte, ihre angeeigneten und tiefverwurzelten Denk- und Wesenshaltungen zu überdenken, und dass Coaching sie zu einer fundamentalen Veränderung ihres Seins führen könnte.

Der Schein kann also trügen. Bitte beginnen Sie damit, es zumindest für möglich zu halten, dass Coaches in einer völlig anderen Weise zuhören, als es andere tun. Beginnen Sie, sich vorzustellen, dass in sehr vielen Situationen Master-Coaches, sich nur geringfügig dafür interessieren, was andere professionelle Berater mit äußerster Sorgfalt untersuchen und analysieren.

Man kann bemerken, dass alle Anfänger der Coachprofession, was auch immer ihre berufliche Herkunft sein mag, in ihren ersten Trainingssitzungen mit enormen Schwierigkeiten konfrontiert sind. Sie alle stolpern über die Herausforderung, ihre persönliche Aufmerksamkeit und Präsenz neu zu positionieren, um von einem echten Coachingstandpunkt aus zuzuhören. Die größte Herausforderung liegt nun einmal in dieser rigoros aufmerksamen Coachingpräsenz – frei von allen Intentionen des Coaches, ausschließlich gerichtet auf den Prozess und die Ziele des Kunden. Bedauerlicherweise ist es aber genau diese Fähigkeit, in der die wahre Meisterschaft aller weiteren Coachingfähigkeiten und –instrumente wurzelt. Nur tiefes Zuhören und aufmerksame Präsenz ermöglichen, dass alle anderen Coachinginstrumente weiter und tiefer reichen als schlichte Verhaltensveränderungen und zu wahrhaft lebensgestaltenden Prinzipien werden können.

Im Training von Coaches kann man beobachten, dass das Erlernen dieser Fähigkeiten (aufmerksame Präsenz und tiefes Zuhören) für viele die größte Herausforderung darstellt: Schwierig zu verstehen und beinahe schmerzhaft zu erlernen und umzusetzen.

Die erste Herausforderung ist einfach zuzuhören, ohne aus Empathie heraus ärgerlich zu werden, oder einem intellektuellen Reiz am Inhalt zu folgen. Den nächsten Schritt zu erlernen, mag bereits Jahre dauern: Einerseits dem Coachingprozess ganz zur Verfügung zu stehen – offen und präsent – und andererseits vollkommen hellhörig und durchlässig für die eigenen Wahrnehmungen und Intuitionen.

Ja, in der Tat, wahres Verständnis von tiefer aufmerksamer Präsenz und der Position des echten Zuhörens wie sie charakteristisch für meisterhaftes Coaching sind, mag für viele beinahe ähnlich esoterisch und unerschließbar sein wie das Meditieren auf dem Nagelbrett.

Die gute Nachricht ist, dass das Erlernen von aufmerksamer Präsenz eine Frage des Übens ist, des täglichen, ernsthaften und hartnäckigen Trainings. Diese besondere Gabe des Zuhörens kann mit demselben freudigen Engagement entwickelt werden, wie man Gewichte stemmt, um Muskelmasse aufzubauen. Denn aufmerksame Präsenz erlernt man nicht, indem man gelegentlich eine Methode oder Intervention aus dem Hut zaubert. Es

benötigt eine grundlegende Veränderung der inneren Position, eine Modifizierung der inneren Balance. Das kann nicht improvisiert werden, das braucht Praxis und Disziplin.

Stille Präsenz und tiefes Zuhören ist unspektakulär und leise. Es verlangt in keiner Weise Aktivität und Gespräch – daher bringt es unmittelbar die Verfasstheit des Seins zum Vorschein. Es zeigt, wie man gerade ist. Zuhören ohne dazwischen zu gehen, gelassene Stille zu wahren und den inneren Raum des Miteinanders ganz dem Kunden zu überlassen: Das schafft eine Atmosphäre von Wärme und bedingungslosem Willkommenseins. Dieses Zuhören ist schlicht, es bedeutet gegenwärtig zu sein für den anderen und für sich selbst – ohne Künstlichkeit, ohne etwas zurück zu halten, ohne Furcht vor den Momenten der Intimität, die entstehen können. Zuhören bedeutet, dem zu vertrauen, was andere an Ernsthaftigkeit und innerer Kohärenz und Logik anbieten. Es bedeutet, dem Zauber zu vertrauen, der sich im Dialog des Kunden mit sich selbst entfaltet, auf eigene Weise verknüpft mit einem viel größeren, beinahe universellen gemeinsamen Kontext.

Wer als Master-Coach zuzuhören versteht, kann daher zahllose Türen und Fenster öffnen und kann zu neuen, unerwarteten Ausblicken führen. Es kann geschehen, dass tiefes Zuhören beim Kunden wie beim Coach tiefe Schichten öffnet, die sonst nur durch meditative Praxis zugänglich sind. Der Coach erreicht eine Durchlässigkeit für sein eigenes Sein. Das mag sich anfühlen wie der Verlust des eigenen Selbst – und schafft Raum für den inneren Zusammenhang des Kunden, für die Beziehung im Coaching, für den umfassenderen gemeinsamen Kontext.

Wer als Coach in dieser Weise durchlässig präsent ist, frei von jeder eigener Intention, kann plötzlich Teil eines aktiven Entwicklungsprozesses werden, der sich beinahe vollständig ihrer/seiner Kontrolle entzieht. So wird offensichtlich, dass tiefes Zuhören und die darunter liegende durchlässige Präsenz Schlüsselkompetenzen im Coaching sind, die all die übrigen Coachingtechniken erst ermöglichen und unterstützen. Zuhören verkörpert auf grundsätzliche Weise die Position des Coachings, denn es erlaubt

- den Kunden vollständig den vorhandenen Raum einzunehmen, um sich zu entfalten, die eigenen Grenzen auszuloten und ihrem Sehnen zu folgen;
- den Coaches jene einzigartige Position einzunehmen, die eine intime und umfassende Wahrnehmung des Kunden und seines gesamten Potenzials ermöglicht.

In den folgenden Abschnitten werde ich verschiedene Facetten von „durchlässiger Präsenz“ und „Zuhören ohne Intention“ ausführen und zeigen, wie diese systemischen Coaching-Kompetenzen auf einzigartige Weise Entwicklungen auftauchen lassen, die die Denkweisen des Kunden wie des Coaches fundamental verändern.

(Fortsetzung folgt)