

# Lebenswege

Autor: Eberhard Hauser

**Beitrag in: Rauen, C.(2004): „Coaching-Tools I“.** Bonn, Managerseminare

## **Kurzbeschreibung**

Biographische Erkundung von charakteristischen Verhaltensmustern in verschiedenen Lebensphasen.

## **Anwendungsbereiche**

Wenn der Klient glaubt „sich selbst im Wege zu stehen“, wenn es um Selbstmanagement, Lebens- oder Karriereplanung geht oder das Anliegen auf eine Verbesserung zwischenmenschlicher Beziehungen zielt.

## **Zielsetzung/Effekte**

„Lebenswege“ ist eine Methode, die Menschen hilft, eigene Verhaltensmuster aus einer neuen Perspektive zu betrachten. Durch Visualisierung werden komplexe Zusammenhänge anschaulich und konzentriert herausgearbeitet. Dies alles geschieht im kontinuierlichen Dialog mit dem Coach, der je nach Situation unterschiedliche Themen- und Erlebnisbereiche erfragen kann. Gleichzeitig ist diese Methode in der Regel auch für den Klienten spannend und oft überraschend.

## **Ausführliche Beschreibung**

Ein guter Zeitpunkt zum Einsatz von „Lebenswege“ ist, wenn der Klient sich grundsätzlich für den Coach entschieden hat und „loslegen“ will. Hier kann dem Klienten eröffnet werden, dass man ihn zu einem kleinen Experiment einladen möchte, das dem Coach helfen soll, in kurzer Zeit viel über die betreffende Person zu erfahren und das gleichzeitig auch dazu führt, den Coach besser kennen zu lernen.

Benötigt werden dazu mehrere Bogen weißes Papier und Stifte, auch am Flipchart kann „Lebenswege“ durchgeführt werden. Zunächst wird der Klient gebeten, alle wesentlichen Ereignisse und Wendepunkte seines Lebens tabellarisch zu notieren und mit einer (ungefähren) Jahreszahl zu versehen.

Anschließend erhält der Klient vom Coach ein neues unbeschriebenes Blatt und folgende Instruktion: Erstellen Sie bitte jetzt eine Landkarte Ihres bisherigen Lebens. Auf dieser Landkarte gibt es ganz unterschiedliche Straßen und Wege: Es gibt Landstraßen, auf denen man mit normaler Geschwindigkeit fährt, es gibt Autobahnen mit freier Fahrt, aber auch Buckelpisten, Bergstrecken mit engen Serpentin, Einbahnstraßen und Sackgassen. Oder auch andere Wege, die Ihnen geeignet erscheinen. Stellen Sie Ihren bisherigen Lebensweg als eine Streckenfolge oder ein Streckennetz dar und vermerken Sie Ihre wichtigen Lebensstationen und Wendepunkte.

Ergänzen Sie Dinge, die Ihnen wichtig sind und fühlen Sie sich frei, dieses Blatt so zu gestalten, wie es für Sie stimmig ist.

Dann gibt man dem Klienten einige Minuten Zeit, alleine an seinem Lebensweg zu arbeiten. Nach einem kurzen Moment des Erstaunens gehen fast alle Klienten eifrig an die Arbeit. Häufig vertieft sich der Klient so sehr in diese ungewohnte Beschäftigung mit sich selbst, dass er die Zeit vergisst und lange fasziniert auf die Landkarte seines Lebens blickt, ohne etwas zu sagen.

Dieser Begegnung mit den eigenen Lebenswegen sollte Raum gegeben werden. Empfohlen wird, den Dialog erst zu eröffnen, wenn sich der Klient dem Coach wieder zuwendet. Zunächst erkundet der Coach dann die Erlebniswelt des Klienten, fragt nach Erfahrungen, Erkenntnissen und Überraschungen. Im Mittelpunkt der Erkundung steht zunächst die Frage: „Was sagt dein Bild dir selbst?“

Später erzählt der Coach dem Klienten, was ihm an seinem Bild aufgefallen ist. Dies können Muster und Regelmäßigkeiten sein oder abrupte Brüche - oder aber Dinge, die der Coach nicht verstanden hat und die er sich erklären lassen will. Dabei sollte der Coach behutsam mit einer fragenden Haltung in diesen Dialog gehen, denn durch diese Methode geht man schnell auf eine tiefe persönliche Ebene. Gleichzeitig gibt das Bild dem Klienten Orientierung und auch ein Stück Objektivierung, das es ihm in der Regel erleichtert, sich so schnell dem Coach zu öffnen.

Im dritten Teil der Erkundung stellt der Coach den Bezug zum Thema/ Anliegen des Klienten her - auch dies in einer mehr fragenden als sagenden Haltung. Viele Klienten nehmen diesen Ball gerne auf und kommen gut in einen Prozess der Selbstreflexion und Selbstexploration.

### **Voraussetzungen/Kenntnisse**

Wesentlich für den Erfolg dieser Methode ist die Art der Gesprächsführung. Der Coach sollte unbedingt Erfahrung in der klientenzentrierten Gesprächsführung nach Rogers haben, hilfreich sind außerdem Kenntnisse der Gestalttherapie nach Perls und systemischer Fragetechniken (v.a. Fragen nach der Wirklichkeits- und der Möglichkeitskonstruktion vgl. von Schlippe & Schweitzer).

Wenn das Anliegen des Klienten in Richtung Karriereorientierung oder persönlicher Lebensplanung geht, kann auch folgende Variante Erfahrungen verwendet werden: Bevor der Klient beginnt, seine Landkarte zu zeichnen, wird er gebeten, den Lebensweg am unteren Ende des Blattes zu beginnen und oben genügend freien Platz für die Zukunft zu lassen.

Bei einer Entscheidungssituation im Coaching kann der Klient dann gebeten werden, sich die „Lebenswege“ wieder vorzunehmen und ein Bild seiner Zukunft zu entwerfen.

### **Weiterführende Literatur**

Perls, F. (1998). Was ist Gestalttherapie. Wuppertal: Hammer.

Rogers, C. R. (1994). Die nicht-direktive Beratung. Frankfurt: Fischer. Schlippe A. von & Schweitzer, 3. (1996). Lehrbuch der systemischen Therapie und Beratung. Göttingen: Hogrefe.

Eberhard Hauser:

Geschäftsführer von *hauserconsulting*, ist national und international ein gefragter Gesprächspartner für Entscheidungsträger aus dem Wirtschaftsleben. Als einer der ersten professionellen Coaches in Deutschland hat er bereits in den 1980er Jahren wesentliche Grundlagen für die Coaching-Praxis erarbeitet und integriert fundiertes Organisationswissen mit kreativer und pragmatischer Lösungsorientierung.

Seit 2004 Vorstand des Deutschen Bundesverbandes Coaching e.V. (DBVC). Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu den Themenfeldern Coaching, Führung und Change-Management. Lehraufträge an mehreren Universitäten.

Adresse:

hauserconsulting GmbH & Co.KG

Eberhard Hauser

Stettenstraße 12

D-86159 Augsburg

0821-257500

[info@hauserconsulting.com](mailto:info@hauserconsulting.com)

[www.hauserconsulting.com](http://www.hauserconsulting.com)

