Beispiel: Coaching berufliche Spitzenleistung: Eine Rede halten

(aus: www.wingwave.com/coaching/wingwave Beispiele)

Ein Geschäftsführer bereitet sich auf eine wichtige Rede vor einem großen Auditorium vor.

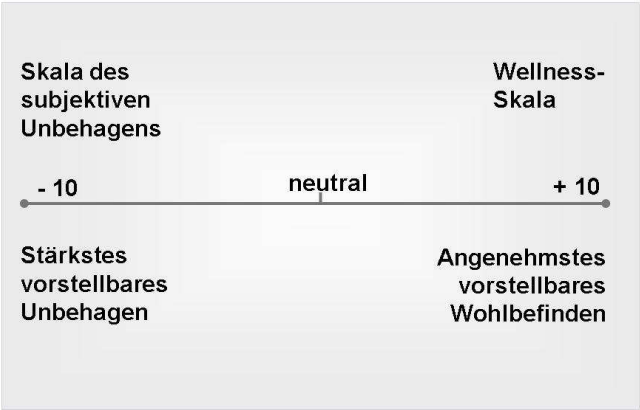
Coach und Coachee gehen bei der Zusammenarbeit davon aus, dass die Rede inhaltlich gut vorbereitet ist. Der Coachee wünscht sich vor allem einen **überzeugenden Auftritt** sowie **ideenreiche Wortgewandheit** und **Argumentationskraft** angesichts möglicher kritischer Fragen.

Der Coach geht nun mit diesem Kunden alle möglichen vorstellbaren Szenen und Zuschauerreaktionen im Zuge der Rede durch. Dazu gehören auch **Erinnerungen an ähnliche Auftritte**, die nicht optimal verliefen. Wann immer der Coachee sich von einer vorgestellten Szene subjektiv unangenehm berührt fühlt, testet der Coach eine mögliche Stressreaktion mit dem Muskeltest , alle Schwächereaktionen werden notiert.

Zusätzlich ordnet der Klient diesen Erinnerungen auf der **Skala des subjektiven Erlebens** einen Wert zu.

Das Ausmaß der subjektiven Berührtheit bestimmen

Wie ist es, wenn der Klient jetzt daran denkt?



Mit der **Bodyscan-Methode** forscht der Coachee, wo genau im Körpererleben der Gefühlsfokus der Emotion ist: ein Schlag in die Magengrube, eine Enge im Hals, ein Druck auf dem Brustkorb, ein angespannter Nacken usw. Nun setzt die Intervention ein. Eine **Winke-Sequenz** von ca. 24 Hin- und Herbewegungen nennt man Set.

Der Coachee fokussiert dabei sowohl die Vorstellung als auch das subjektiv unangenehme **Körperecho**.

Schon nach 6 bis 8 Sets fühlt sich dieser Klient frei von den unangenehmen Gefühlsreaktionen, selbst wenn er nun wieder konkret an die zuvor stressende Szene denken soll: die Schultermuskulatur lockert sich spürbar, der Hals fühlt sich frei an, der Magen ist angenehm warm und entspannt, der Muskeltest fällt kraftvoll aus.
Nun konzentriert sich der Kunde mit der Body-Scan-Technik auf die **kraftvollste, angenehmste Körperempfindung** beim Denken an die Rede. Die folgenden Winke-Sets bewirken noch eine **Intensivierung dieses Ressource-Gefühls**. Der Kunde gibt jetzt das Ausmaß seines subjektiven Erlebens auf der Plus-Seite der Skala an: "Jetzt freue ich richtig auf den Auftritt."

In diesem Fall lässt sich idealerweise noch ein Coaching-Treffen für eine abschließende Intervention auf der Bühne im Auftritts-Saal angesichts der vielen Stuhlreihen arrangieren. Dieses Vorgehen wird **in vivo-Coaching** genannt.

Durch das gesamte Vorgehen wird bei diesem Geschäftsführer der **Prozess einer neuronalen Bahnung für ressourcevolle Reaktionen und Emotionen** in der *Live-Szene* in Gang gebracht. *"Ich war in Top-Form - und zwar ganz unbewusst und selbstverständlich"* berichtete dieser Klient eine Woche nach dem Ereignis.