

# Weiterbildung zum Interkulturellen Coach

## Modul IV – Systemisches Coaching

### Lektion 9: [M4L9] Der leere Stuhl

„Eine besonders bekannte Technik der Gestalttherapie stellt die Technik des „leeren Stuhls“ dar, bei deren Umsetzung ein sogenannter „leerer“, also unbesetzter Stuhl oder ein ähnliches Requisit Verwendung findet. Diese Technik kann vielfältig verwendet werden. Der leere Stuhl dient dabei als Projektionsfläche und Platzhalter für Bezugspersonen, die für den Klienten im Zusammenhang mit einem bestimmten Thema bedeutsam, aber abwesend sind, oder für einen Persönlichkeitsanteil des Klienten, oder ein Gefühl usw. Bei dieser „Phantasiegespräch-Technik“ wird der Klient aufgefordert, sich in seiner Phantasievorzustellen, dass die abwesende Bezugsperson, oder das Gefühl etc. auf dem leeren Stuhl säße, um dann mit ihr/ihm einen Dialog zu entwickeln. Der leere Stuhl kann auch als räumliche Markierung für bestimmte Seiten der eigenen Person, mit denen sich der Klient beschäftigt, dienen. Dabei wird der Klient eingeladen, in einen laut ausgesprochenen Dialog einzutreten, wie er zwischen widersprüchlichen Seiten seines Selbst ohnehin schon in Gedanken stattfindet. Mit dem Wechsel von Rede und Gegenrede können die Therapeuten ihre Klienten dazu auffordern auch ihren äußeren Platz aktiv zu wechseln und sich jeweils auf den Stuhl zusetzen, auf dem die momentan aktive Seite situativ verankert ist.“<sup>1</sup>

Für die Arbeit mit dem leeren Stuhl sollte der Coach schon Erfahrung mit Coachingprozessen besitzen. Der unerfahrene Coach kann leicht in eigene Übertragungsphantasien einsteigen, die mehr mit ihm zu tun haben, als mit dem Klienten, oder der Coach stört durch zu viel Aktionismus den inneren Reifungsprozess im Klienten.

#### Wie kann die Arbeit mit dem leeren Stuhl methodisch aufgebaut werden?

Eine Methode ist das Tauschen und Doppeln.

Der Klient „spielt“ eine Szene, oder einen Dialog mit sich selbst auf einem Stuhl und einen Gesprächspartner auf einem anderen Stuhl. Es geht nicht um ein Rollenspiel, sondern um eine Begegnung mit eigenen inneren Vorstellungen vom Gegenüber und der Beziehung zu ihm. Beim Doppeln entwickelt der Coach eine Idee für das, was der Klient nicht ausspricht, oder was noch zu sagen wäre und diese Idee bringt er ihm nicht nahe, indem er in einen Dialog mit ihm tritt, sondern er spricht die stummen und gemutmaßten Gefühle des Klienten in der Ichform aus, während er sich neben den Stuhl des Klienten stellt. z.B.: Der Klient sagt zum leeren Stuhl, der den Platz des Teamleiters symbolisiert: „Ich hatte gedacht, ich wäre jetzt an der Reihe!“ und der Coach ergänzt: „und ich bin total wütend, dass ich wieder mal übersehen wurde.“ Der Klient kann dieses Angebot der Deutung annehmen, oder ablehnen. Wenn er die Deutung Wut ablehnt wird er vielleicht zum Coach sagen: „Wütend eigentlich nicht, aber enttäuscht.“ Der Coach diskutiert nicht ob diese Aussage richtig oder falsch ist. Er sagt eher: „o.k. was haben sie stattdessen empfunden?“

Folgende Schritte gehören zur Stuhlarbeit:

1. Gesprächspartner definieren

2. Neue Realitäten schaffen. Der Klient, die Klientin kann nicht nur sagen, was er/sie gesagt hat, sondern auch was er/sie sagen möchte, oder sagen wollte.

3. Der Coach ist Prozessbegleiter und steigt aus dem inneren Systemdialog aus. So sagt er z.B. zur Klientin: „Sagen sie es nicht mir sagen sie es ihm.“

---

<sup>1</sup> Erklärung von [www.de.wikipedia.org/wiki/Gestalttherapie](http://www.de.wikipedia.org/wiki/Gestalttherapie).

4. Auf den Punkt bringen. Der Klient wird vom Coach angeleitet, sein Anliegen zu fokussieren.

5. Tauschen. Der Coach lädt die Klientin ein den Platz zu tauschen.

Nachdem sie den Platz des leeren Stuhls eingenommen hat, wird sie so angesprochen, wie die Person, die von ihr vorher imaginiert wurde.

6. Rolleninterview. Dem Klienten, der sich auf diese Weise in die betreffende Person hineindenkt, werden vom Coach verschiedene Fragen gestellt.

7. Aussagen des Klienten wiederholen. Der Coach geht zum Stuhl des Klienten (der leer ist) und spricht zum Stuhl auf dem der Klient jetzt sitzt und seinen Teamleiter „spielt“ und interveniert mit Aussagen und Fragestellungen. Er geht dann zum Stuhl auf dem der Klient sitzt und fragt ihn: „Was macht das mit Ihnen wenn der Teamleiter so mit ihnen spricht?“

8. Dann wird wieder getauscht. So entsteht eine Wechselwirkung, die die Wahrnehmung des Klienten vertieft und erweitert.

9. Doppeln (s.o.) Beim Doppeln entwickelt der Coach eine Idee für das, was der Klient nicht ausspricht, oder was noch zu sagen wäre und diese Idee bringt er ihm nicht nahe, indem er in einen Dialog mit ihm tritt, so dass er spricht die stummen und gemutmaßten Gefühle des Klienten in der Ichform aus, während er sich neben den Stuhl des Klienten stellt. z.B.: Der Klient sagt zum leeren Stuhl, der den Platz des Teamleiters symbolisiert: „Ich hatte gedacht, ich wäre jetzt an der Reihe!“ und der Coach ergänzt: „und ich bin total wütend, dass ich wieder mal übersehen wurde.“ Der Klient kann dieses Angebot der Deutung annehmen, oder ablehnen. Wenn er die Deutung Wut ablehnt wird er vielleicht zum Coach sagen: „Wütend eigentlich nicht, aber enttäuscht.“ Der Coach diskutiert nicht ob diese Aussage richtig oder falsch ist. Er sagt eher: „o.k. was haben sie stattdessen empfunden?“

10. Metaposition und neue Handlungsoptionen planen. Dann wird der Klient vom Coach aus der Gesprächssituation herausgeholt und beide betrachten die Szene aus der Metaposition. Der Klient kann durch diese Übung alternative Möglichkeiten des Dialogs und in der Folge eine Erweiterung seiner Handlungsmöglichkeiten erfahren.

*„Durch die Technik des Rollentauschs lernen die Klienten, ihre Variationsmöglichkeiten in der Wahrnehmung einer Begegnung (inneren Begegnungsfigur, die externalisiert wurde) im Dialog zu erweitern. Dem imaginativen, gespielten Gegenüber dürfen sie es sagen, was sie in der realen Situation nicht sagen würden. Dazu müssen manche Klienten zunächst ermutigt werden. Daher ist der Rollentausch kein Nachstellen einer bekannten, erinnerten Wirklichkeit und installiert dadurch neue Sichtweisen auf die Begegnung und neue Handlungsoptionen. Die Klienten lernen ihr Gegenüber in seiner Rolle kennen und auch als Mensch mit Bedürfnissen und Emotionen. Das verändert die Sicht auf das Gegenüber, in das sie spielend hineinschlüpfen und aus dessen Position fühlen, denken, sprechen, verkörpern, nicht durch Nachdenken, sondern durch Erleben, Einfühlen und Erfahren „in den Schuhen des anderen“ entsteht so eine vielschichtige Sicht auf die Begegnung. Durch die Technik des Doppelns werden die Klienten mit Anteilen ihres Denkens und Handelns bekannt gemacht, die sie bisher verschwiegen haben oder nicht wahrnehmen wollten oder konnten. Auch diese Aspekte ihres Erlebens fließen dann in den Dialog ein und finden dadurch (vielfach erstmals im Leben) Worte.“<sup>2</sup>*

---

<sup>2</sup> Migge, Björn, Schema-Coaching, Weinheim und Basel 2013, S.272 ff.