



SCHUPPENER
Global Transitions

Weiterbildung zum Interkulturellen Coach

Modul VI – Coaching Profil

Lektion 4

Herzlich willkommen zu Lektion 4

- Fallbearbeitung II

Einleitung:

Ein Coachingprozess beginnt immer mit einem ersten Treffen, einem ersten Einholen von Informationen vom und über den Klienten. Das kann auf verschiedene Art und Weise geschehen. Manche Coaches machen das in Form eines telefonischen Erstgespräches, andere beim ersten Treffen, also der ersten Coachingstunde. Wieder andere benutzen einen Fragebogen, den sie entweder mit dem Klienten im Erstgespräch durchgehen oder ihm im Vorfeld zuzuschicken, um so dem Klienten ein entsprechendes und qualifiziertes Coachingangebot machen zu können.

Coaching in China – Fallbearbeitung - II

Als interkultureller Coach arbeiten Sie seit einiger Zeit in Südostasien. Kürzlich kam eine 25-jährige Deutsche auf Sie zu. Sie hat von einer Kollegin einer anderen Organisation von Ihnen gehört. Sie sagte, dass Sie die Zusammenarbeit mit den Chinesen echt fertig macht und Sie dringend Hilfe braucht, sonst würde Sie zurück nach Deutschland gehen.

Im Erstgespräch fragen sie nach Details. Die junge Frau erörtert Ihnen, dass sie nun seit einem Jahr eng mit einem 34-jährigen Chinesen in einem humanitären Projekt zusammenarbeite. Gemeinsam geht es darum den in China notorisch unterversorgten körperlich Behinderten geeignete Hilfen, wie beispielsweise Rollstühle und Gehhilfen zu verschaffen.

Die Klientin wurde von der Organisation „Wheels for China“ (WfC), aus Tüftlingen an der Saar ausgesandt. Im Gespräch erfahren Sie vom enormen Engagement der jungen Frau. Sie erfahren, dass sie sich unmittelbar nach ihrer Ankunft vor 12 Monaten intensiv in die Umsetzung des Projektes investiert hat. Am Anfang lief es sehr gut, so die Klientin, alle waren sehr willkommend und freundlich. Sie wurde gleich von dem Kollegen zum Essen eingeladen und lernte sogar dessen Familie kennen. Auch bei den Projektbesuchen wurde sie allen möglichen Leuten vorgestellt. Sie empfand als ginge eine Tür nach der anderen auf.

Jedoch irritierte sie das Arbeitsverhalten etwas. So ging sie mit gutem Beispiel voran, um den Notleidenden und Bedürftigen zu dienen. Anfangs erfuhr sie hohe Zustimmung. Doch nach einiger Zeit spürte sie einen gewissen Rückzug bei dem chinesischen Kollegen. Manchmal hatte sie gar den Eindruck, als würde mit Absicht langsam gearbeitet und ihr Steine in den Weg gelegt. Das versteht sie überhaupt nicht. „Können Sie mir helfen?“ ist ihre Bitte.

Sie wirkt einerseits sehr entschlossen aber auch müde und irritiert auf Sie.

Um herauszufinden wie Sie sie am besten unterstützen können, bitten Sie sie einen Coaching-Fragebogen auszufüllen. Sie schicken ihr Ihre Fragen zu und zwei Tage später erhalten Sie ihre Antworten per Email zurück.

1. WAS? Bitte beschreiben Sie Ihr Coaching-Anliegen, Ihr Problem, welches Sie im Coaching bearbeiten möchten. *Ich*
2. WOHIN?
3. WAS WOLLEN SIE ANSTATT DES PROBLEMS ALS RESULTAT SEHEN? *Ich möchte eine gute Arbeit hier leisten und gut mit dem Kollegen klar kommen.*
4. WAS SOLL BEI IHNEN VERSCHWINDEN ODER WENIGER WERDEN – WAS SOLL MEHR WERDEN? *Die Widerstände. Meine Verwirrtheit.*
5. WAS IST IHR ZIEL MIT DEM COACHING? *Ich will in der Lage sein effektiv das Projekt umzusetzen und mit den Chinesen gut klarkommen.*
6. WELCHE PERSONEN SOLLEN DIESE VERÄNDERUNG BEI IHNEN ALS ERSTES WAHRNEHMEN? WANN, WO, WIE? *Meine Freunde in der anderen Organisation, meine Vorgesetzten in Deutschland.*
7. WANN KLAPPT DAS SCHON? Gibt es Umstände in denen Sie Ihr Ziel aus dem WOHIN? schon erreichen? Das kann gegebenfalls auch in einem anderen Lebensbereich sein. *Nein, nicht wirklich. Mit den Deutschen komme ich ja gut klar.*
8. ERLEBEN: Wie empfinden Sie das Problem, was macht es mit Ihnen? *Es macht mich ungeduldig, bissig, gereizt und unmotiviert.*
9. WENN SIE UNTER DEM PROBLEM „LEIDEN“ WIRKT SICH DAS WIE AUF IHRE BEZIEHUNGEN ZU ANDEREN MENSCHEN AUS? *Ich habe den Eindruck, die Chinesen ziehen sich zurück und wollen nichts mit mir zu tun haben. Das macht mich echt sauer, weil ich wirklich alles gebe. Aber irgendwie reicht es nicht. Das macht mich fertig.*
10. SIE SIND DANN WIE? *Sauer, fertig, aggressiv. Ich versuche noch mehr zu arbeiten, pflege weniger Beziehungen, werde aber uneffektiver und kann mich zunehmend schlechter konzentrieren. Nachts schlafe ich schlecht und muss mich morgens zum Aufstehen zwingen.*
11. LÖSUNGSANSÄTZE: WAS HABEN SIE BISHER SCHON GETAN, UM IHR ANLIEGEN ZU LÖSEN? *Ich habe die Sache direkt mit dem chinesischen Kollegen angesprochen, gleich morgens bevor wir mit der Arbeit angefangen haben, um ein gutes Fundament zu schaffen. Es hat nicht funktioniert. Ich habe gedacht ich muss einfach ruhiger werden und habe angefangen abends zum relaxen 2-3 Gläser Bier zu trinken. Auch nehme ich öfters mal eine Schlaftablette.*

2

[M6L4:PG1] Peergroup: Fallbearbeitung II

1. Was vermutet ihr ist die Ursache des Problems?
2. Formuliert 6 Fragen, die im Zusammenhang zielführend sind:
3. Wo sind die inneren Konflikte, die Ängste, die blinden Flecke?
4. Was haltet ihr für angebracht?
5. Beschreibt euer Vorgehen?

Umfang: 1-2 Seiten, Arial 11, Zeilenabstand 1,5. Schickt eure Antwort an Jochen: js@schuppener-global-transitions.com.