

**Ziel:** Einen Leitfaden für eine systemisch-orientierte Gesprächsführung anwenden.

**Arbeitsanweisung:** Führen Sie bitte dieses Gespräch durch und reflektieren Sie es anschließend.

**Gegenwärtiger Zustand „Der Ausgangspunkt“**

Wo sind Sie jetzt im Hinblick auf die Ausgangssituation, die Eigenschaft oder das Verhalten? Was wollen Sie verändern? Was ist jetzt noch nicht?

.....  
.....  
.....  
.....

**Zielzustand „Der Wunsch“**

Der Zielzustand ist wie ein Zielfoto und sollte:

- Realistisch sein, d. h. das Ziel befindet sich im Handlungsspielraum des Klienten
- Positiv formuliert sein
- Konkret formuliert sein, d. h. ohne Steigerung („ich möchte entscheidungsfreudiger werden“) und Vergleiche mit anderen Personen („ich möchte so sein wie...“)
- Kontextualisiert sein. Wo, wann und mit wem will der Klient das Ziel erreichen?
- „Sinn-voll“ sein, d. h. der Klient muss mit seinen Sinnen die Erreichung des Zieles wahrnehmen können. Was sind die Kriterien? Woran wird er erkennen, dass er das Ziel erreicht hat?

.....  
.....  
.....  
.....

**Zielverhalten „Die Wegbeschreibung“**

„Der Weg ist das (eigentliche) Ziel“. Klient und Coach definieren das angemessene Zielverhalten, durch das der Klient dem oben genannten Zielzustand näher kommt. Dadurch wird ein kurzer Feedbackbogen geschaffen, d. h. der Klient weiß, wann er sich auf Kurs befindet:

- Woran wird laufend überprüft, ob er weiter „auf Kurs“ ist?
- Wodurch kann der Klient schon das Gehen des Weges genießen?
- Woran wird der Klient schon in den nächsten Minuten erkennen können, dass er am Weg ist?

Die Antworten hier sollten ebenfalls den oben genannten Kriterien entsprechen.

.....  
.....  
.....  
.....

**Ökologie „Die Konsequenzen“**

Der Weg zum Ziel und die Wunscherreichung haben für den Klienten und seine Umgebung Konsequenzen. Veränderung passiert nur dann wirklich, wenn der Klient mit diesen Auswirkungen einverstanden ist bzw. glaubt, die unerwünschten Auswirkungen bewältigen zu können:

- Was war das Gute am alten Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Was ist das Schlechte am neuem Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Wofür wird das Neue ein Anfang sein?

.....

.....

.....

.....

**Vor dem Start „Im Starthaus“**

Noch mal alle Voraussetzungen für eine gute Reise klären:

- Was war das Schlechte am alten Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Was ist das Gute am neuem Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Ressourcen: Welche Ressourcen hat der Klient jetzt schon? Welche Ressourcen braucht der Klient noch und wie wird er sie sich beschaffen?

.....

.....

.....

.....

**Future-Pacing „Die Aufwärmrunde“**

Klient stellt sich die ersten drei Gegebenheiten vor, bei denen er bemerken wird, dass er „auf Kurs“ ist:

- Was wird der Klient gegebenenfalls tun, um sich wieder auf Kurs zu bringen?
- Was wird der Klient tun, um auf Kurs zu bleiben?

.....

.....

.....

.....