

Listen with your EARS

Insoo Kim Berg hat zum Thema lösungsfokussiertes Zuhören einen einfachen Rahmen festgehalten.

E steht für «**Elicit**»

was etwa soviel heisst wie «hervorlocken». Und was soll man «hervorlocken» bzw. worauf kannst du dich fokussieren beim Zuhören: Nach allen Aussagen, die irgendwie Anzeichen von Fortschritt, Erfolg beinhalten oder Anzeichen von Fähigkeiten und Kompetenzen des Kunden. Von all dem was unser Gegenüber uns erzählt picken wir jene Sätze oder Geschichten oder Hinweise heraus, die auf Ressourcen, Fortschritte oder Ziele hinweisen und damit arbeiten wir weiter.

A steht für «**Amplify**»

was wir mit «erweitern» oder «vergrössern» übersetzen können. Das meint, dass wir als Coach (und generell als guter Zuhörer) das vergrössern und vertiefen, was schon funktioniert hat beim Kunden oder was er/sie schon als Fortschritt beschreibt. Wir können das tun, in dem wir diese Punkte aufgreifen und sorgfältig nach mehr Details fragen :

Oh, wie hast du das hingekriegt? Was/wer hat dich unterstützt, in dieser Art zu agieren? Wie hat das genau für dich einen Unterschied gemacht?

Das **R** soll uns erinnern, das wir was immer wir an Ressourcen hören, bejahen und bestärken. So steht das «R» für «**Reinforce**». Kunden in ihren Ressourcen, Stärken wahrzunehmen ist der Schlüssel für Fortschritt. Ich kann mir vorstellen, dass so zu agieren ziemlich viel (...Ressource...) gebraucht hat?

Wenn ich dies höre bin ich beeindruckt von deiner Fähigkeit.....

Und zu guter Letzt steht das «**S**» für «**Start over**».

Dies soll uns erinnern dran zu bleiben - uns weiter auf Fähigkeiten, Zeichen von Fortschritt, Qualitäten der Coachees, Ideen für nächste Schritte und Erfolgsgeschichten zu fokussieren. Je mehr wir darüber sprechen umso mehr erzeugen wir einen Rahmen in welchem Hoffnung, Zuversicht und konkrete Ergebnisse entstehen werden.

*Source: sfwork: the centre for solutions focus at work