



## Beispiel aus der Praxis

Die Eheleute S. und T. führen ein Unternehmen und buchen ein Coachinggespräch, um ihren geschäftlichen Erfolg zu erhöhen.

Zwar sucht S. seit sechs Jahren einen Stellvertreter, aber findet ihn nicht, so arbeitet er viel und ist überlastet. Die Aufträge werden vor allem nicht so schnell erledigt, wie sie es gerne hätten. T. ist für die Buchhaltung zuständig und sieht die Zahlen, die ihr nicht gefallen, mit denen er aber lieber nichts zu tun haben möchte.

Im Gespräch zeigt sich, dass das gemeinsame grosse Thema das fehlende Vertrauen ist.

Er scheut Konflikte, wenn es darum ginge, Vereinbarungen zu treffen. Da stimmt er ihr zu, auch wenn er nicht einverstanden ist. Wird sie dann laut, weil sie sich ärgert, zieht er sich zurück, statt seine ehrliche Meinung zu sagen.

Sie aber fühlt sich in ihrem Misstrauen bestätigt, wenn er dann anschliessend sein Wort nicht hält.

Die Folge daraus ist Streit in der Beziehung und fehlender geschäftlicher Erfolg.

Nicht zu vertrauen ist nicht per se schlecht. Es hat den beiden bis dahin gedient. Es war ihre unbewusst schon als Kind gewählte Strategie, um sich gegen die Gefühle von Machtlosigkeit und Enttäuschung zu wehren. Um ihr vermeintliches Überleben zu sichern.

Aber jetzt kommen sie damit an eine Grenze, weil sie mehr erreichen wollen in ihrem Leben.

Im Gespräch finden wir ihre Überzeugungen wie „Konflikt es gefährlich“ und „auf Vertrauen folgt Enttäuschung“ heraus und können sie untersuchen und wandeln.

Die Folge davon ist, dass er einen Stellvertreter finden kann, der ihm auf Augenhöhe auch Gesprächs- und Diskussionspartner sein und dem er vertrauen darf. Und ausserdem können sie sich als Paar erfolgreicher unterstützen, wenn sie am selben Strick ziehen und einander auch ihre ehrliche Meinung sagen dürfen. Denn zu zweit geht es so leichter.