

Coaching-Letter

seit 2003

Nr. 110, Juli 2012

Thema:

„PACING“ MEHR ALS EIN COACHING-TOOL

INHALT:

- Pacing - Schlüssel zum Vertrauen
- Ohne Pacing kein Coaching
- Übungsblatt Pacing und Leading
- Zu guter Letzt...

Pacing - Schlüssel zum Vertrauen

Von Tom Ruckerl

Sie wollen telefonieren. Sie nehmen Ihr Telefon zur Hand und aktivieren das Display. Doch dann reden Sie nicht sofort darauf los...

...sondern zunächst wählen Sie die richtige Nummer, und dann warten Sie, bis der andere sich gemeldet hat. Sobald die Stimme Ihres Gesprächspartners ertönt und Empfangsbereitschaft signalisiert, begrüßen Sie ihn, vielleicht mit einer freundlichen Bemerkung oder einem Scherz, den er versteht. Erst im Anschluss an dieses kleine Begrüßungsritual bringen Sie die Kommunikation auf die Sachebene, indem Sie dem Gesprächspartner die eigentlichen Inhalte Ihrer Nachricht vermitteln. Vermutlich haben Sie vorher darüber nachgedacht, was genau Sie sagen wollen, und vielleicht wissen Sie auch schon, wie Sie Ihre Botschaft formulieren werden. In jedem Fall versuchen Sie, den anderen so zu erreichen, wie es für das anschließende Gespräch am besten ist.

Falls Sie diesen inneren Prozess nicht bewusst durchlaufen, wird Ihr Unbewusstes es für Sie tun. Wir Menschen haben die natürliche Neigung, uns auf unsere Gesprächspartner einzustellen. Wenn wir den anderen gerne mögen, fällt es leicht, uns auf ihn einzustellen. Die Chemie stimmt. Falls die Chemie nicht auf Anhieb stimmt, können wir uns dafür entscheiden, den anderen nicht zu mögen, oder wir können versuchen, ihn besser „kennen zu lernen.“ Sich kennen lernen bedeutet, die „innere Landkarte“ des anderen zu erforschen, neugierig und respektvoll zugleich. Unsere Freunde sind die Menschen, deren Landkarten wir kennen und mit denen wir einen gemeinsamen „Pace“ haben.

Das amerikanische Wort Pace bedeutet Gangart oder Schritt. Ein Pacemaker ist ein Schrittmacher, der zum Beispiel beim Pferderennen in der ersten Runde mitfährt und die Pferde in den Gleichschritt bringt. Im Autorennsport kennen wir entsprechend das Pace Car.

Auch ein Herzschrittmacher ist ein Pacemaker. Wenn Menschen den gleichen Pace haben, bewegen sie sich im gleichen Tempo, im gleichen Rhythmus, im gleichen Schwingungsfeld - es herrscht eine gemeinsame Verbindung. Während der Kommunikation sind ihre Aktionen und Bewegungen synchronisiert, die Wesen harmonisieren miteinander, sie befinden sich im Rapport - dem magischen Band des Vertrauens.

Pacing ist das Wählen der richtigen Nummer. Durch ein gelungenes Pacing können Sie eine gute Verbindung zu anderen Menschen herstellen, Sie erzeugen eine positive Beziehungs-



Ebene. Sobald Sie mit Ihrem Gesprächspartner einen gemeinsamen Pace haben, wird er Ihnen aufmerksam zuhören, mit Ihnen kooperieren, sich führen und vielleicht sogar überzeugen lassen. Die Qualität Ihres Pacing resultiert aus Ihrer sinnlichen Intelligenz, Ihrem Einfühlungsvermögen und Ihrer Flexibilität im Ausdruck. Aktives Pacing ist eine pragmatische Form von sozialer Intelligenz. Ihre Fähigkeiten im Pacing bestimmen darüber, in welchem Klima Ihre sozialen Kontakte stattfinden und sie entscheiden darüber, wieviel Energie Sie investieren müssen, um andere Zeitgenossen zu überzeugen.

Menschen, deren Job darin besteht, mit anderen zu kommunizieren, sind oft sehr geschickt im Pacing. Sie gebrauchen - häufig intuitiv - die gleichen Verhaltensweisen, die geschulte Kommunikatoren, etwa Therapeuten oder Coaches, systematisch einsetzen. Wer überzeugend kommunizieren kann, schwingt sich zunächst auf die Wellenlänge des Gesprächspartners ein und erzeugt eine positive Basis für den anschließenden Informationsaustausch. Bevor das Gespräch zum eigentlichen Thema kommt, begibt man sich für einen kurzen Moment in die aktuelle Welt seines Gesprächspartners. Dadurch stimmt man sich aufeinander ein. Man lädt den anderen ein, sich zu öffnen und Vertrauen zu fassen. Pacing ist eine vertrauensbildende Maßnahme. Jeder gute Kommunikator wird sich bemühen, das Vertrauen seines Gesprächspartners zu gewinnen. Erst wenn positiver Kontakt besteht, kann man vom Pacing zum Leading übergehen und das Gespräch in die gewünschte Richtung führen.

aus: Thomas Ruckerl, in Zusammenarbeit mit Jörn Ehrlich: NLP in Action. 3. Aufl. Paderborn 2001.



Ohne Pacing kein Coaching

von Tom Ruckerl und Torsten Ruckerl

Im Coaching ist es entscheidend, dass eine Vertrauensebene zwischen Coach und Coachee besteht. Ein Coach muss in der Lage sein, das Vertrauen des Coachees schnell und nachhaltig zu gewinnen. Mit Hilfe des Pacing kann der Coach diesen Prozess systematisch auf vielen Ebenen einleiten. Erst wenn der Coach seinen Coachee erfolgreich „gepaced“ hat, kann er ihn wirksam beeinflussen und führen.

Erfolgreiches Pacing führt im Coaching zum „Rapport“, dem vertrauensvollen Band zwischen Coach und Coachee. Für den Coach geht es darum, sich auf die Gangart des Coachees einzustellen, ihn abzuholen und mit ihm im Gleichschritt Richtung Zielerreichung zu gehen.

Pacing wird unterschiedlich ins Deutsche übersetzt. Dabei werden verschiedene Aspekte dieser subtilen Tätigkeit betont: guten Kontakt herstellen, eine positive, vertrauensvolle Verbindung schaffen, Gemeinsamkeiten betonen, sich in die Welt des anderen einfühlen, sich an den anderen angleichen. Pacing bedeutet auch Spiegeln, weil das bewusste, jedoch nicht mechanische Einnehmen der gleichen Körperhaltung die positive Verbindung von Coach und Coachee verstärkt.

Kennzeichen für guten Rapport:

- positive Beziehungsebene
- Harmonischer Gesprächsfluss,
- lebendiger Austausch
- Synchronizität in den Bewegungen
- Betonen von Gemeinsamkeiten
- Humor, echtes gemeinsames Lachen
- angenehmes Gesprächsklima
- kooperativer Umgang mit Konflikten
- Kompromissbereitschaft, Flexibilität
- Teamgeist, Wir-Gefühl, Solidarität

Ein kompetenter Coach kann seinen Coachee bei gutem Rapport mühelos in ressourcervolle Zustände führen. Dafür braucht er sensible WahrnehmungsfILTER und flexibles Ausdrucksvermögen. Falls der Rapport schwindet, so muss der Coach erneut und besser



pacen. Kreativität ist gefragt. Die Vielfalt der menschlichen Existenz bietet unzählige Möglichkeiten, um Gemeinsamkeiten zu entdecken, zu verstärken und so den natürlichen Zugang zur Welt des anderen zu gewinnen. Ein erfahrener Coach kann mit allen Wahrnehmungsfiltren auf physischen und psychischen Ebenen pacen:

Pacing auf der Mikro-Ebene	
Aktuelle Merkmale:	... zum Beispiel:
Körperhaltung	Gestik, Kopfhaltung, Beinstellung, Rumpfneigung, Finger
Körperbewegungen	Zeitpunkt, Tempo, Rhythmus, Richtung, Intensität
Mimik	Blickrichtung, Lächeln, Gesichtsausdruck
Körperspannung	Locker, angespannt, verkrampft, wechselhaft
Gesprächsinteressen	Aktuelle Erlebnisse, Wünsche oder Probleme
Kommunikationsklima	Tempo, Offenheit, Zusammenhang?, Sprünge?, Tiefgang?
Erwartungen	Genug Zeit, Feedback, Eingeladen werden, Entschuldigungen
Bedürfnisse	Aufmerksamkeit, Anerkennung, Sicherheit, Hunger, Ruhe, Geld
Gefühle	Freude, Angst, Trauer, Wut, Unzufriedenheit, Begeisterung
Atem	Intensität, Pausen, Rhythmus, Bauch-Brust
Kleidung	Farben, Stil, sportlich? elegant? Krawatte?, Marken, Preislagen
Pacing auf der Makro-Ebene	
Stabile Merkmale:	... zum Beispiel:
Interessen/Hobbys	Reisen, Auto, Sport, Kochen, Musik, Kunst, Bücher, Natur
Lebensstil	Wohnqualität, Freundeskreis, Gewohnheiten, Freizeit, Auto
Humor	Thematik, Dreistigkeit, Ironie, eigene Person?, Art des Lachens
Gewohnheiten	beim Essen, Reisen, Einkaufen, im Büro, Zuhause
Motivation	Hin-zu-was?, Weg-von-was?, steuernde Bedürfnisse
Sinnliche Präferenzen	Wahrnehmungsgewohnheiten, sinnliche Sprache
Sprache	Schlüsselworte, Sinnliche Vokabeln, Lieblingsfloskeln, Dialekt
Stimme	Tempo, Lautstärke, Betonung, Melodie, Pausen
Meinung	Kultur, Politik, TV-Programm, Aktuelle Themen
Glauben	eigene Person, andere Menschen, Beschaffenheit der Welt
Persönliche Werte	Freiheit, Sicherheit, Familie, Solidarität, Reichtum, Gesundheit...
Identität	Ich bin: Unternehmer, Sportler, Mercedesfahrer, Deutscher, Vater



Werden grundlegende Glaubenssätze erfolgreich gepaced, führt dies vermutlich zu stärkerem Rapport als das Spiegeln von Körperhaltungen. Deshalb spricht man im Coaching von Pacing auf der Mikro-Ebene und Makro-Ebene. Die Mikro-Ebene bezieht sich auf kurzlebige Phänomene, die aus der Physiologie im Hier und Jetzt resultieren. Zur Makro-Ebene gehören kontinuierliche Merkmale, die charakteristisch für die Persönlichkeit eines Menschen sind.

Unbewusstes Pacing

Unbewusstes Pacing geschieht ständig im täglichen Leben. Sobald Menschen einander sympathisch sind, pacen sie sich, indem sie ihr Verhalten in der Kommunikation aufeinander abstimmen. Dies sind vielschichtige und feinsinnige Prozesse, die meistens unbemerkt stattfinden. Auch unbewusstes Pacing verbessert die Interaktion. Es führt Menschen in gemeinsame Schwingungszustände und sorgt für gute Stimmung. Pacing wird auch durch soziale Rituale initiiert, wie zum Beispiel beim gegenseitigen Zutrosten beim Konsum alkoholischer Getränke. Hier bekräftigen die Trinkenden durch das synchronisierende Anstoßen ihren gemeinsamen Rapport. Gesellige Raucher ziehen gleichzeitig an ihrer Zigarette und machen synchrone Bewegungen zum Aschenbecher. Sehr deutlich kann man das Prinzip des Pacing bei Liebespaaren beobachten. Verliebte Paare wirken auf andere Menschen oft wie ein einziges Wesen, so harmonisch sind ihre Schwingungen miteinander synchronisiert.

Die Idee des Pacing ist auch ein Schlüssel zum Verständnis der Massenpsychologie. Bei Fußballspielen pacen sich die Schlachtenbummler auf vielen Ebenen, singende Fans schunkeln gemeinsam in einem homogenen Farbenmeer. Wenn Soldaten in die Schlacht gezogen sind, gingen sie im Gleichschritt und sangen gemeinsame Lieder. Alle trugen die gleiche Uniform, den gleichen Haarschnitt und ein gemeinsames Feindbild im Kopf.

Pacing verbindet, unabhängig davon, ob es unbewusst stattfindet oder bewusst initiiert wird. Durch gezieltes Pacing kann ein fruchtbares Gesprächsklima geschaffen werden. Für einen kompetenten Coach gibt es unbegrenzte Möglichkeiten zur vertrauensvollen Kontaktaufnahme, um seinen Coachee danach erfolgreich durch den Veränderungsprozess zu führen.

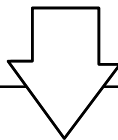
aus: Thomas Ruckerl, Torsten Ruckerl: Coaching mit NLP-Werkzeugen. Wiley-VCH Verlag 2008.



Übungsblatt Pacing und Leading

Erst Pacing ...

- ▶ Körpersprache
- ▶ Sinneskanäle
- ▶ Aktuelle Gesprächsinteressen
- ▶ Bedürfnisse auf der Beziehungsebene
- ▶ Realitätstunnel
- ▶ _____
- ▶ _____
- ▶ _____



... dann **Leading!**

- ▶ Nutzenargumentation
- ▶ Lösungsvorschläge machen
- ▶ Neue Sichtweisen anregen
- ▶ Einstellungswechsel bewirken
- ▶ Entscheidungen herbeiführen
- ▶ _____
- ▶ _____
- ▶ _____



Und zu guter Letzt hier noch ein Beitrag zum Thema Pacing...



Cartoon: Perscheid

V.I.E.L meint: Wahrlich gelungenes Pacing, sowohl auf der körpersprachlichen, als auch auf der verbal-auditiven Ebene...hier stimmt einfach alles!

V.I.E.L Coaching Letter © 2012

Herausgeber:

V.I.E.L[®] Coaching + Training
Ehrlich, Fiolka, Hartung, Rückerl GbR

Elbberg 1, 22767 Hamburg

Redaktion: Ulrich Tormin (V.i.S.d.P.)

Alle Beiträge - soweit nicht anders vermerkt - © V.I.E.L
Kommerzielle Nutzung, Vervielfältigung oder Abdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung

