



## Übung „Paraphrasieren“

Indem der Coach den Kern einer Aussage wiederholt und nachfragt („Was ich jetzt verstanden habe, ist..... – Ist das so richtig?“), hört der/die KundIn das eigene Denken von außen und kann es überprüfen: „Meine ich das wirklich so? Stimmt das überhaupt?“ Dadurch werden Aussagen verdichtet und das Denken angeregt.

### Übung (nach Ballreich/Glasl, 2007)

Üben Sie in 3er Gruppen (ABC).

Wählen Sie ein Thema, das Sie kontrovers diskutieren wollen, z. B.:

- Ist Coaching wirklich nur bei freiwilliger Teilnahme möglich?
- Darf ein Coach niemals Druck ausüben?
- Kann eine Führungskraft seine MA unter keinen Umständen coachen?

Gehen Sie nach den Regeln des kontrollierten Dialogs vor:

- + Wer redet, drückt seine Gedanken möglichst präzise aus.
- + Wer zuhört, ist mit ungeteilter Aufmerksamkeit bei der anderen Person.
- + Wenn A etwas gesagt hat, wiederholt B sinngemäß .
- + Bevor B seine eigenen Gedanken mitteilt, fragt er A: Habe ich das so richtig wiedergegeben?
- + A bestätigt oder ergänzt oder sagt, was er anders gemeint hat.
- + Erst dann kommt B an die Reihe.
- + Nun fasst A zusammen und fragt, ob er es richtig wiedergegeben hat
- + A bringt den nächsten Beitrag.

Usw.

Die Beiträge sollten nicht zu lange sein.

Klären Sie vor Beginn, wer welche Position vertritt. Nehmen Sie bewusst unterschiedliche Positionen ein und vertreten Sie Ihren Standpunkt offensiv. Auch wenn Sie selbst im Grunde anderer Meinung sind, finden Sie Argumente für Ihren Gesprächs-Standpunkt.

C ist in der ersten Runde nur BeobachterIn und Spielregel-WächterIn.

Ablauf:

A und B diskutieren 7 Minuten, dann übernimmt C ohne Unterbrechung die Rolle von B und führt die Gedanken von B weiter.

Nach weiteren 7 Minuten übernimmt B die Rolle von A.

Auch B und C diskutieren nur 7 Minuten.

Tauschen Sie sich anschließend über den Gesprächsverlauf und über die Wirkung des Paraphrasierens aus. Beziehen Sie dabei vor allem die Wahrnehmungen der beobachtenden Personen ein.