

Das emotionale Konto im Coaching

Dauer 10 bis 30 Min, oder Tagebuch über eine Woche • **Setting** Gespräch, Raum oder online • **Für** Coaches

Diese Anleitung richtet sich an Coach-Kolleginnen und -Kollegen, die mit dem Bild des emotionalen Kontos arbeiten wollen. Das Modell beschreibt den Gefühlshaushalt wie ein Bankkonto: Was guttut, zahlt ein, was fehlt oder verletzt, bucht ab. Es trägt auf zwei Ebenen. Das eigene Konto zeigt, wie es dem Klienten selbst geht. Das Beziehungs-Konto beschreibt das Konto, das er bei jeder anderen Person führt. Der entscheidende Hebel liegt in der Einsicht, dass eine Handlung keinen festen Wert hat, sondern erst durch die subjektive Verbuchung des Gegenübers.

Das Prinzip

Dieselbe Handlung wird von jedem Menschen anders verbucht, und sogar bei derselben Person je nach Kontext unterschiedlich. Hundert Euro sind beim Neffen eine andere Buchung als bei der Großmutter. Blumen als Aufmerksamkeit zahlen ein, dieselben Blumen als Entschuldigung können abbuchen. Wer das versteht, hört auf, den Wert von Gesten zu raten, und beginnt, ihn zu erfragen.

01 Wann einsetzen

- Bei Themen der Selbstführung und Belastung: der Klient ist erschöpft, ohne benennen zu können, woran
- Wenn ein Klient unter einer bestimmten Person leidet (Kollege, Mitarbeiter, Partner) und nicht weiß, warum die Beziehung Energie kostet
- Bei Führungskräften, die das Verhalten eines Mitarbeiters falsch verbuchen (Engagement wird als Angriff gelesen)
- Zur Vorbereitung eines klärenden Gesprächs in Partnerschaft oder Zusammenarbeit
- Als niedrigschwelliger Einstieg in Emotionsregulation und Beziehungsreflexion

Nicht einsetzen, wenn

der Konflikt bereits tief verletzt oder festgefahren ist (dann Mediationsrahmen statt Reflexionsbild); der Klient über Wochen erschöpft, freudlos oder körperlich angeschlagen ist (ärztlich oder therapeutisch abklären, kein Tagebuch); der Klient das Bild zum Aufrechnen gegen andere nutzt (das Modell soll Verständigung öffnen, nicht eine Abrechnung befeuern).

02 Was die Methode bringt

Der Nutzen in einem Satz: Sie macht den unsichtbaren Gefühlshaushalt sichtbar und verwandelt stilles Vermuten in echtes Erfragen.

- Signal statt Defekt. Schlechte Laune wird vom Makel zum Handlungssignal. Der Klient lernt, früh für sich zu sorgen, statt es eskalieren zu lassen.
- Vom Raten zum Fragen. Die Einsicht in die subjektive Verbuchung löst den häufigsten Beziehungsirrtum: dass die eigene Geste überall gleich viel wert ist.
- Entlastung durch Perspektivwechsel. Eine als Abhebung erlebte Handlung kann sich als Einzahlungsversuch entpuppen. Das verändert das Vorzeichen, ohne dass das Gegenüber etwas tun muss.
- Konkreter Anschluss. Aus der Konto-Bilanz lassen sich direkt nächste Schritte und Gespräche ableiten.

Sechs Eigenheiten, die das Konto vom Bankkonto unterscheiden

Die Währung gehört dem Empfänger: Ob etwas einzahlt, entscheidet das Ankommen, nicht die Absicht (ein Rat kann Zuwendung oder Bevormundung sein). Abbuchungen wiegen schwerer als Einzahlungen, es braucht mehrere Plus für ein Minus. Viele kleine Einzahlungen schlagen die seltene große. Manche Abbuchungen sind Überziehungen: ein Vertrauensbruch reißt das Konto ins Dispo, kein normaler Posten. Der Saldo ist eigentlich Vertrauen: bei vollem Konto wird ein Missverständnis als Ausrutscher gelesen, bei leerem als Beweis. Und jeder führt sein eigenes Konto, Goodwill lässt sich nicht von einem Menschen auf einen anderen umbuchen.

03 Der Ablauf in sechs Schritten

Setting und Material

Zehn Minuten bis eine halbe Stunde im Gespräch, oder als Tagebuch über eine Woche zur Vertiefung. Optional sichtbar machen: die doppelte Buchführung auf Blatt oder Whiteboard (links Einzahlungen, rechts Abhebungen, darunter der Saldo). Wenn der Klient mit dem persolog-Modell vertraut ist, lässt sich Schritt 05 als Vorhersage-Brücke nutzen.

01 Das eigene Konto lesen

Zuerst der Blick nach innen. Den Kontostand über die fünf Anzeichen (meckern, Vorwürfe, beleidigt, enttäuscht, wütend) und über Körpersignale erfragen. Wichtig, weil ein überzogenes eigenes Konto den Blick auf andere verzerrt.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Woran merkst du gerade, ob dein Konto im Plus oder im Minus steht?“

02 Eine Beziehung wählen und die doppelte Buchführung öffnen

Eine konkrete Person wählen. Dann zwei Seiten aufmachen: Was zahlt bei dieser Person ein, was bucht ab, und wie steht der Saldo? Konkret bleiben, pro Begegnung statt pauschal.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Bei welchem Menschen lohnt sich der Blick gerade am meisten?“

03 Die subjektive Verbuchung herausarbeiten

Der Kern. Sichtbar machen, dass der Klient bisher mit seinen eigenen Werten rechnet. Mit Beispielen arbeiten (dieselbe Geste, anderer Mensch, anderer Wert; dieselbe Geste, anderer Kontext, anderes Vorzeichen).

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Woran machst du fest, dass diese Geste für den anderen wirklich eine Einzahlung ist?“

04 Kredit, Sperrung und Gegenseitigkeit prüfen

Drei Mechaniken vertiefen das Bild: Wie viel Vorschuss-Vertrauen gibt der Klient (Kredit)? Welche No-Gos führen zur Kontosperrung? Und ist die Bilanz einseitig (Reziprozität)?

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Was müsste passieren, damit dieses Konto endgültig gesperrt wäre?“

05 Vom Raten zum Fragen

Die Konsequenz: Der Wert lässt sich nicht raten, nur erfragen. Ein konkretes Gespräch vorbereiten (Partner, Geschäftspartner). Wenn Fragen nicht möglich ist, dient das persolog-Modell als grobe Vorhersage der wahrscheinlichen Verbuchung.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Welche eine Frage würde dir helfen, die Verbuchung des anderen wirklich zu verstehen?“

06 Bilanz verarbeiten und ableiten

Aus der Konto-Bilanz nächste Schritte ziehen: Was soll mehr einzahlen, was weniger abbuchen? Hier schließt Stopp-Start-Weiter sauber an.

FRAGE AN DEN KLIENTEN

„Was nimmst du dir für die nächste Begegnung mit diesem Menschen konkret vor?“

O4 Fragenkatalog auf einen Blick

Alle Kernfragen, geordnet nach Prozessschritt, für den schnellen Zugriff in der Sitzung.

Eigenes Konto

- Woran merkst du gerade, ob dein Konto im Plus oder im Minus steht?
- Was hat es zuletzt aufgefüllt, was hat abgebucht?

Beziehungs-Konto öffnen

- Bei welchem Menschen lohnt sich der Blick gerade am meisten?
- Was zahlt bei diesem Menschen ein, was bucht ab?
- Wie steht der Saldo, und in welche Richtung bewegt er sich?

Subjektive Verbuchung

- Woran machst du fest, dass diese Geste für den anderen eine Einzahlung ist?
- Könnte dieselbe Geste in einem anderen Moment abbuchen?

Kredit, Sperrung, Gegenseitigkeit

- Wie viel Kredit gibst du diesem Menschen im Voraus?
- Was müsste passieren, damit das Konto gesperrt wäre?
- Ist die Bilanz ausgeglichen, oder zahlt eine Seite dauerhaft drauf?

Vom Raten zum Fragen

- Welche eine Frage würde die Verbuchung des anderen klären?
- Wann und wie willst du dieses Gespräch führen?

Ableiten

- Was nimmst du dir für die nächste Begegnung konkret vor?

Der blinde Fleck (zwei Schlüsselfragen)

Zwei Fragen treffen meist den wunden Punkt, weil sie den Blick von „ich hab es doch gut gemeint“ auf „was kommt wirklich an“ verschieben: Bucht das, was der Klient für eine Einzahlung hält, beim anderen wirklich als Plus? Und: Welche seiner Abbuchungen merkt er gar nicht, weil sie für ihn normal sind?

05 Risiken und typische Fallen

- Die Aufrechen-Falle. Der Klient beginnt, Beziehungen auf Heller und Pfennig gegenzurechnen. Das Bild ist eine Heuristik, kein Buchhaltungssystem. Es soll Verständigung erleichtern, nicht eine Abrechnung befeuern.
- Fremde Verbuchung raten statt erfragen. Der Klient schreibt seine Vermutung über das fremde Konto als Tatsache fest. Die fremde Spalte bleibt eine Hypothese, bis sie im Gespräch geprüft ist.
- persolog als Schublade. Die vier Verhaltensdimensionen sind eine Erklärungsbrücke, kein Etikett. Die Vorhersage überbrückt nur die Zeit, bis echtes Kennenlernen möglich ist, sie ersetzt es nicht.
- Das Konto als Manipulationswerkzeug. Wer gezielt einzahlt, um etwas herauszuholen, verfehlt den Sinn. Es geht um Verständigung, nicht um Taktik.
- Grenze zur Therapie übersehen. Ein dauerhaftes Minus über Wochen ist kein Coaching-Thema. Bei Erschöpfung, Freudlosigkeit oder körperlichen Symptomen ärztlich oder therapeutisch abklären.

06 In anderen Settings

- Supervision: das eigene Konto in der Berater- oder Coach-Rolle prüfen. Wo ziehe ich Energie ab, wo fülle ich auf?
- Wirtschaftsmediation: Konflikte sind oft beidseitige Minus-Zustände. Das Bild öffnet im Erstgespräch das Verständnis, ersetzt aber nicht das Verfahren.
- Seminar/Training: Modul Eigenes Gefühlskonto für Führungskräfte, mit den fünf Selbst-Signalen und der Verbuchungs-Logik.

Kontakt für Rückfragen oder kollegialen Austausch

Jan-Aiko Berends · Hermannssohn Consulting · info@hermannssohnconsulting.de · hermannssohnconsulting.de