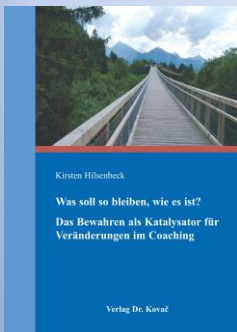


## Das Bewahren als Katalysator und Stabilisator von Veränderungsprozessen



**Die Master-Arbeit**  
Hilsenbeck, K. (2014):  
Was soll so bleiben, wie es ist? Das Bewahren als Katalysator für Veränderungen im Coaching. Hamburg: Verlag Dr. Kovac



**Die Autorin**  
ist nach Tätigkeiten als Entwicklungs-Ingenieurin interne Beraterin in einem Automobil-Konzern und nebenberuflich Coach und Trainerin.

**Kontakt**  
[www.zieldienlich.eu](http://www.zieldienlich.eu)

### Fragestellung und Durchführung der Arbeit

Veränderungswellen rasen heutzutage über große Unternehmen hinweg und fokussieren ausschließlich darauf, was abgeschafft oder geändert werden soll. Die Frage „Was soll so bleiben, wie es ist?“ ist nicht naheliegend, bisweilen verpönt und wird weder gestellt noch beantwortet. Jammern und Ablehnung sind häufige Folgen.

Mit praktisch durchgeführten Coaching-Sitzungen und anschließender Befragung der KundInnen wurde herausgearbeitet, inwieweit die Beschäftigung mit dem Bewahrenswerten Veränderungsprozesse begünstigen kann.

### Ergebnisse

Die Frage: „**Was soll so bleiben, wie es ist?**“

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>1</b> ... relativiert negativ empfundene Wahrnehmungen und wirkt einer Problemtrance entgegen.</p>              | <p><b>2</b> ... gibt Orientierung bei Veränderungen, hilft Ängste abzubauen und verhindert ungewollte negative Nebeneffekte.</p> |
| <p><b>3</b> ... gibt Hinweise auf Stärken und Ressourcen, die bewusst bei Veränderungen eingesetzt werden können.</p> | <p><b>4</b> ... kann die Zielfindung unterstützen, vor allem je unklarer das Ziel vor der Sitzung ist.</p>                       |

- Die Frage kann Veränderungsbereitschaft befördern und Vorbehalte verringern.
- Die Klarheit der KundInnen zu Bewahrenswertem geht einher mit ihrer Zielklarheit.
- Nicht-Beantwortung ist ein Hinweis für Bedarf an Würdigung des Bestehenden.

### Empfehlungen

- Die Frage kann gezielt für eine Wirkungsrichtung eingesetzt werden. Die Anschlussfähigkeit kann durch Formulierungen in den Worten der KundInnen erhöht werden.
- Die Interpretation der Frage kann auch den KundInnen überlassen werden.
- Bei Nicht-Beantwortung kann Würdigung des Bestehenden und „Problem-Talk“ hilfreich sein.
- Bei schneller/leichter Beantwortung kann schneller auf Zielvision und Lösungsfokussierung übergegangen werden.
- „Was noch?“ – KundInnen zu weiteren Antworten animieren; alternative Formen und/oder Abschwächungen verwenden (Restriktionen / lähmende Gewissheiten).
- Verstärkungseffekt scheint durch Wiederholung am dritten Tag am größten.

### Fazit

Lassen Sie uns dem Bewahren, dem Respekt und der Wertschätzung wieder mehr Raum geben und Veränderungsprozesse aus einer Haltung dessen gestalten, was uns ausmacht und unsere Stärke ist.