

ANLIEGEN

1. Absicht der Sitzung
2. Informationssammlung zur gegenwärtigen Realität der Klienten
3. Musterunterbrechung durch Trennung von Fakten u. Interpretation
4. Formulierung des Coachinganliegens Ziels
5. Hypthesenbildung
6. Fragen und Interventionen
7. Integration u. Abschluss

der Klienten

INTENSIVES ZUHÖREN

Hier unbedeutet ein intensives, aktives Zuhören und tiefer gehende Fragen Wichtig zu verstehen wofür die Klientin das Coaching braucht, was sie sich davon erwartet.

Ob Coaching die richtige Maßnahme ist oder werden andere Beratungsformen gebraucht?

Seminar? Workshop? Training?

1-4. Absicht der Sitzung bis Formulierung des Anliegen

- die wichtigsten Schritte im Gespräch, um festzustellen, was der/die Klientin braucht, und ob das Coaching überhaupt seinen/ihren Bedarf deckt.

Zu Beginn formuliert der/die Klientin die erwünschte Absicht für die Sitzung. NOCH NICHT DAS ZIEL

"Wenn sich unser heutiges Gespräch am Ende für Sie gelohnt hat, was ist dann passiert."

Indem er/sie sich über die gewünschte Absicht Gedanken macht, fokussiert sich der Klient darauf diesen Zustand zu erreichen.

In der Regel handelt es sich um ein Gefühl, oder Erfüllung eines Bedürfnisses

"Möchte mich sicherer fühlen..."

"Möchte mehr Klarheit..."

Unbedingt Zeit für
die Klärung lassen.



KEINE VOREILIGEN SCHLÜSSE

Nicht immer kann der Klient klar formulieren, was die Absicht der Sitzung und was eigentlich das Ziel ist.

Wenn Absicht und Ziel passend formuliert sind, bekommt das Coaching einen klaren Fokus und eine klare Zielrichtung, was ein wesentlicher Garant für ein erfolgreiches Coaching ist. Wenn man das Anliegen nicht richtig verstanden hat, droht die Gefahr, dass etwas falsches passiert wird.

Check Up

14. 4.

Jnes

Vera

Britta

Sabine

15. 4.

Jwona

Constante

Nina

Peer group

Aufgabe:

Ein Praxisfeld erschließen

Ziel!
- Eine Auftrag zu bekommen
- Was ist der nächste Schritt zur Kunden-Genüfung

- Wer kann/möchte ich ansprechen?
- Was braucht es als Medium?
(Visitenkarte, Homepage, Xing...)
- Wer kann mich unterstützen?
- Wie kann mich die Weiterbildungsgruppe unterstützen?

TEUFELS KREIS



Engelskreis

JA!

Erwünschte
Zukunft

Fokus
auf
FORTSCHRITT


Beiträge
zur
Zukunft

sehr hohe
Innovation

Wertschätzung



 Wie bin ich
als Coach auf
meiner Spur....?

 In welcher Stimmung
und mit welchen
XL - Eindrücken
gehe ich ins Wochenende

 Sagen möchte ich
noch, dass ...

Was sollen die
Klienten mit mir
verbinden, wenn Sie
an mich als Coach
denken?

"Ich bin nicht
dafür verantwortlich,
was Sie hören.

Ich bin dafür
verantwortlich
was ich sage."

Herzlich
Willkommen Matulana -

"Behandle
Leute so, als
ob sie das
wären, was sie
sein könnten
und hilf ihnen
das zu werden,
was sie werden
können!"

J.W. v. Goethe

Auftragskarussell

Hilfreich für die Klienten

sich bewusst zu werden:

über die Vielzahl von Aufträgen aus dem Klientensystem

die Unterschiedlichkeit weiterer Aufträge von außen ... (die anderen)

die Vielzahl u. Unterschiedlichkeit der sich selbst gegebenen Aufträge

— nach Arist von Schlippe —

Das Auftragskarussell kann helfen:

→ Verstrickungen, Delegationen zur Verantwortung, Aufforderung zu hoher Eigenaktivität im Tempo bei sich selbst zu erkennen

→ Beraterische Kompetenz zu bestärken hinsichtlich, Ablehnung, Modifizierung, Annahme von Aufträgen

→ Mehr Sicherheit im eigenen Vorgehen gewinnen

- Klientin formuliert ein Anliegen aus ihrer beruflichen oder privaten Welt, das sie reflektieren möchte.
- Klientin klärt mit der Beraterin, welche äußeren und inneren Auftraggeber an der Gestaltung der eingebrachten Rolle beteiligt sind.
- (K) benennt zu jedem Auftraggeber den Auftrag, den er von diesem hört.
- (B) schreibt jeden Auftrag in Form der direkten Rede auf jeweils eine Karte
IMPERATIV
- Die Karten werden im Kreis herum gelegt. Bei einer Beratung in der Gruppe wählt (K) für jeden Auftraggeber einen Stellvertreter, welcher die Karte mit dem Auftrag vor sich hält.
- (K) setzt sich / stellt sich in die Mitte. Stellvertreter drum herum. Aufträge werden laut vorgelesen, langsam bis schnell
- (K) hört zu → entscheidet mit jedem Auftrag ob sie ihn annimmt oder nicht o. verändert

z.B. → Abnehmen, Coach oder Beraterin,
Veröffentlichung eines Buches

1. Ebene
RESULTATE

Sind das was
Du erreichst

Prozesse
Sind das was
Du tust

Ich
Was/Wer
Du bist

2. Ebene der
Veränderung

Prozesse:

Gewohnheiten u.
Prozesse sollten
sich ändern.

- Du trainierst im
Gym nach einem
neuen Plan.

Räumen den Schreibtisch
auf, um besser
arbeiten zu können.
Lernen Methoden, um
besser im systemischen
Coaching zu werden.

3. Ebene

Identität

→ Erst hier geht es um die Veränderung Deiner
Überzeugungen - Weltanschauung, Selbstbild,
Meinungen über sich selbst und
andere

WAS HAST DU GESAGT



Es wird über strittige Themen diskutiert. Nachdem Person A ihre Meinung dargelegt hat, darf die andere den Standpunkt in **EIGENEN WÖRTEN** wiederholen. Wenn die Darstellung als korrekt empfunden wird, tauschen

Jeder
20 min = 40 min

Viel Spaß beim Zuhören!