



Management, Führung & Kommunikation

Dr. Markus Ramming



Was ist Coaching?

Coaching ist eine Methode zur Problemlösung. Der Coach führt den Prozess mit Fragen und Zusammenfassungen, um dem Klienten zu helfen eine Lösung zu finden.



Coaching ist anders

- Mentoring und Coaching sind anders
- Beratung und Coaching sind anders
- Consulting und Coaching sind anders
- Verhandlungen und Coaching sind anders

Was ist der Unterschied?

• Coaching

- Klient identifiziert die Lösung
- Coach steuert den Prozess
- Coach braucht kein Experte in dem Problembereich zu sein

Andere....

- Berater identifizieren die Lösung
- Berater liefern den Inhalt
- Der Berater muß ein Experte sein



Negative Beispiele

- Was Sie jetzt machen müssen ist....
- Ich kann Ihnen mit Sicherheit sagen, dass dies und das....
- Sie haben folgende Optionen.....
- Das ist kein Problem. Machen Sie einfach das, was ich Ihnen sage und alles wird gut.....



Beratung bringt negative Emotionen nach oben

- Wenn wir ein Problem haben, dann wollen wir nicht hören, dass wir kein Problem haben
- Wir glauben nicht, dass die andere Seite es besser weiß als wir
- Wir fühlen uns bedroht, denn die andere Seite möchte, dass wir etwas machen

Probleme

- Sind eine negative Beurteilung einer Situation
- Das negative Urteil der Situation macht, dass die Situation schrecklich wirkt
- Weil Menschen keinen Ausweg aus dieser Situation wissen, fühlen Sie sich schlecht.
- Probleme existieren nicht





Coaching Basics - Konstruktivismus

- Die Realität ist nicht real
- Die Ansichten des Klienten sind nicht meine Welt
- Niemand ist objektiv
- Jeder entscheidet sich in einer Situation immer für die beste Alternative
- Menschen verhalten sich, sie sind nicht
- Probleme sind Konstrukte
- Probleme müssen akzeptiert werden



Regeln

- Coach und Coachee sind gleich
- Der Coachee arbeitet
- Der Coachee hat immer Recht
- Nehmen Sie den Klienten seriös
- Diskretion
- Wenn sie keinen Erfolg haben, versuchen Sie etwas anderes

Das Prinzip

Identifizieren Sie Alternativen



Identifizieren Sie ein Ziele



Taten folgen lassen

Einleitung

- In dieser Phase verstehen Sie das Problem besser
- Die Fragen der Phase können sein:
 - Was ist passiert?
 - Was wollen wir heute diskutieren
 - Warum sind sie hier?
- Niemals fragen
 - Was ist das Problem?





Identifizieren Sie, was der Klient will

- Sehr oft weiß der Klient nicht, was sein Problem ist. Der Coach muß das wahre Problem finden
- Fragen:
 - Wie wissen sie, dass das Problem gelöst ist?
 - Was ist so schlimm an dem Problem?
 - Was ist so schrecklich daran?
 - Woran merken Sie, dass das Problem kommt?
 - Wie können Sie es noch schlimmer machen?
 - Was haben Sie davon?
 - Was ist anders, wenn das Problem gelöst ist?
 - Was machen Sie in der Situation, dass Sie üblicherweise nicht machen?

Identifizieren das was der Klient will...

- Beispiel:

P: Mein Chef hasst mich

C: Was ist daran so schlimm?

P: Wenn ich einen Fehler mache, feuert er mich

C: Was würde dann geschehen?

P: Ich hätte nicht genug Geld zum Leben

C: Was ist daran so schlimm?

P: Meine Kinder denken ich wäre ein Looser

C: Was macht das eine schlimme Situation?

P: Ich glaube das dann auch



Annahmen

The Klient hat alle Ressourcen,
die er in einer Situation benötigt
Menschen machen immer, das Beste was Sie können
Coaching schafft Alternativen

Lassen Sie den Coachee in eine andere Richtung schauen – das Ziel





Das Ziel

- Sie können für ein Problem keine Lösung schaffen
- Das Problem ist nur eine unangenehme Situation
- Sie können die Situation nicht ändern
- Sie können ein Ziel formulieren
- Ein anderes Ziel ist die Lösung – es verändern nicht die Situation



Wohl definierte Ziele

- Positiv
- Keine Vergleiche
- Konkret und präzise
- Einfach und handhabbar
- Durch den Coachee allein beeinflussbar
- Der Coachee weiß, wann das Ziel erreicht ist



Fragen zu Zielen

- Immer nur eine Frage stellen
- Frage immer offen stellen
- Stelle die Frage und halte dann den Mund
- Warte so lange bis der Kunde eine Antwort gibt.



Fragen nach Kriterien

- Woran würden Sie erkennen eine passende Lösung gefunden zu haben?
- Woran an Ihrem Verhalten würden Sie erkennen, daß die Lösung eingetreten ist?
- Was sind für Sie die Kriterien einer guten Lösung?
- Angenommen Sie hätten viele verschiedene Lösungen gefunden – welche Eigenschaften wären all diesen Lösungen gemeinsam?
- Nach welchen Kriterien würden Sie die maßgeschneiderte Lösung heraussuchen?
- Was darf die Lösung auf keinen Fall beinhalten?
- Welche Anweisungen stehen in der Gebrauchsanweisung für Ihre Lösung?

Maßnahmen

- In den meisten Fällen weiß der Coachee nach der Lösungsdiskussion, was er in der Zukunft anders machen kann. Aber es ist gut, die Maßnahmen aufzuschreiben.
 - Was ist zu tun?
 - Bis wann
 - Um was zu erreichen
 - Wer kontrolliert?

Ende

- Gehen Sie jetzt in eine Meta-Position und diskutieren sie das Coaching
 - Was war schwierig während des Gesprächs?
 - Wie haben Sie sich gefühlt?
 - Welche Fragen waren besonders gut?
 - Wie beurteilen Sie das Coaching auf einer Scala von 1-10?