

134

Coachingplus _ Fachartikel

**Coaching-Tipps
Aktuelle Seminare**

Coaching leicht gemacht

Aller Anfang ist gar nicht so schwer! Beherrzigen Sie ein paar Tipps aus der Erfahrungskiste eines Profis. Auf was gute Coachs im Coaching-Gespräch achten.



Erfolg durch Kompetenz

Coaching leicht gemacht

Aller Anfang ist gar nicht so schwer! Beherrzigen Sie ein paar Tipps aus der Erfahrungskiste eines Profis. Auf was gute Coachs im Coaching-Gespräch achten.

Ein vierjähriges Kind stellt fast 400 Fragen pro Tag: unbefangen, instinktiv und einfallsreich. In den ersten Jahren kommen auf die Art rund 40.000 Fragen zusammen. Auch wenn Eltern stöhnen: Die Fragen sind notwendig, damit sich in den Köpfen der Kleinen Synapsen bilden.

Der erwachsene Mensch stellt kaum noch Fragen. Es ist sogar noch schlimmer: Oft teilt er Ratschläge aus, bevor er überhaupt Fragen gestellt hat.

„Man lernt nur, wenn man fragt“, sagt Joichi Ito. Recht hat er. Deshalb muss auch ein Coach Fragen stellen. Wie anders soll er sonst herausfinden, was seinen Klienten bewegt, was dessen Weltbild ausmacht und was nötig ist, um den Coaching Prozess zu steuern? Der Coach ist für die Prozessgestaltung verantwortlich, dies beinhaltet ein methodisch strukturiertes Vorgehen. Dies ermöglicht als Coach / betrieblicher Mentor mit dem Kunden die Situation zu erfassen und Ziele für das Gespräch zu formulieren. Im weiteren braucht es hilfreiche Interventionen, um konkrete Schritte zu gehen. Jeder Begleitungsprozess ist ein Lern,- Veränderungs,- und Entwicklungsprozess. Fragen stellen und den Beratungsprozess gestalten, diesen Fokus sollten Sie in jedem Gespräch im Auge haben.

Die Qualität Ihrer Fragen erkennen Sie an den Antworten

Fragen sind das Herz des Coachings. Sie sollen wertschätzend und ermutigend sein, damit sich für den Coachee ein Lernfenster öffnet.

Gute Fragen sind leicht. Sie ermöglichen dem Coachee klare Antworten. Als Coach müssen Sie sich keine Sorgen machen, deshalb inkompetent oder naiv zu wirken. Mit sorglosen und leichten Fragen gelingt es, die innere Denkwelt Ihres Coachees zu erweitern.

Die Antworten des Coachees offenbaren seine Gefühls- und Denkwelt auf verschiedenen Ebenen. Gutes Zuhören „hört“ deshalb verbal und nonverbal: Während der Coachee antwortet, haben Sie die Gelegenheit, dessen Gefühlsströme zu beobachten. Sie erfahren auch, welche Fragen er bereits durchdacht hat und welche neu sind.

Durch gutes Zuhören erhalten Sie als Coach alle notwendigen Informationen. Sie profitieren davon, wenn Sie gelernt haben, unbekümmert und scheinbar naiv zu fragen.

Unterscheiden Sie die präsentierte Frage ...

Die übergreifenden Ziele eines Coachings sind stets

- Persönlichkeitsentwicklung,
- selbstverantwortliches Handeln sowie
- Entdecken und Einsetzen persönlicher Stärken und Kompetenzen.

Der Coachee kommt mit individuellen Fragen zum ersten Treffen. Meist hat er sie Wochen oder Monate vor sich hergeschoben. Inzwischen ist ihm klar, dass er professionelle Hilfe braucht oder dass sie ihm doch sehr nützlich ist.

In der ersten Phase ist es wichtig, *den Auftrag klar zu formulieren*.

Dies hört sich selbstverständlich an. Doch neben den bewussten Fragen stehen meist unbewusste, nicht reflektierte Themen im Raum. Der Coachee übersieht seine blinden Flecken. Das wahre Thema versteckt sich oft hinter dem bewusst formulierten und wird erst im Verlauf des Coachings offenbar.

Der Coach ist darauf vorbereitet. Doch es ist wichtig, das vom Coachee präsentierte Thema ernst zu nehmen. Das präsentierte Thema offenbart die Auslöser, die den Wunsch nach einem Coaching geweckt haben. Die Auslöser formuliert der Coachee etwa in der Form „unter Druck reagiere ich so, dass ...“ oder „Herr Meier löst bei mir das Gefühl aus, dass ...“.

Das Sich-Bewusst-Machen der Auslöser und Trigger ist eine wichtige Phase. Sie hilft dem Coachee, bewusster mit schwierigen Situationen umzugehen, und versetzt ihn in die Lage, „vorzudenken statt nachzudenken“, sich bewusst auf eine Situation einzustellen und alternative Handlungsmöglichkeiten zu ergreifen.

... vom wirklichen Thema

Dennoch bleibt die Frage nach dem tieferliegenden Thema. Um dieses aufzuspüren und zu verstehen, benötigt der Coach **psychologische Menschenkenntnisse**. Sein Wissen kombiniert er mit einer guten Wahrnehmung: Wie ist der Coachee gestrickt? Worin liegt der Kern seiner Persönlichkeit? Was sind seine Antreiber? Die Beziehung zu seinem Coachee muss er richtig wahrnehmen und für die Zukunft gestalten.

Gutes Zuhören, eine einführende Kommunikation und eine ganzheitliche Beziehungsgestaltung wirken Wunder. Unterschätzen Sie als Coach die Macht der Soft Skills nie! Die gelebte Sozialkompetenz ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Menschen. Speziell im Verhältnis Coach – Coachee kommt es darauf an, dass sich der Coachee sicher fühlt. Die gefühlte Geborgenheit entscheidet über die gedankliche Bewegungsfreiheit: *Nur wo sich der Mensch gut aufgehoben fühlt, ist er bereit, etwas Neues auszuprobieren.*

„Sich auf etwas Neues einzulassen, verschafft die Möglichkeit, damit vertraut zu werden.“ Urs R. Bärtschi

Konsequente Selbstreflexion ermöglicht dem Coachee, die Rolle des Passagiers zu verlassen und Pilot seiner Gedanken zu werden. Dies erst ermöglicht die optimale Selbststeuerung. Eine gelungene Selbstreflexion zeigt sich in einer verstärkten Selbstwahrnehmung und Beobachtung.

Die Selbstwahrnehmung stärken

Die Selbstwahrnehmung hat dabei Ähnlichkeiten mit vielen kleinen Bausteinen eines Puzzles. Zu Beginn liegen die Einzelteile durcheinander auf dem Tisch. Das fertige Puzzle – also das Gesamtbild einer Persönlichkeit und seiner Handlungsmuster – ist nicht erkennbar.

Wenn ein Mensch etwas Neues ausprobiert, tauchen von irgendwo Widerstände auf. Es ist unvermeidbar. Was folgt, sind neue Fragen. Sie führen zu neuen Antworten. Für den Coachee öffnet sich ein Fenster zu neuem Denken: *Was ist er bereit, loszulassen, damit etwas Neues beginnen kann?*

Gute Fragen in dieser Phase ...

- ... nehmen wahr und greifen auf, was andere übersehen.
- ... sind anspruchsvoll und verändern die Art, wie der Gegenüber etwas wahrnimmt und darüber denkt.
- ... führen zu guten Antworten, die noch schönere Fragen ermöglichen.
- ... gute Fragen sind all parteilich und sozial gleichwertig formuliert. Sie kommen ohne Etikettierung und Schubladendenken aus.
- ... reduzieren persönliche Unsicherheiten, etwa mit der Frage: Was würden Sie tun, wenn der Erfolg auf Ihrer Seite wäre? Was wäre, wenn Sie nichts tun?
- ... fördern Kreativität und Innovation.
- ... sorgen dafür, dass der Coachee neue Möglichkeiten eruiert und entdeckt.
- ... helfen, neue Ziele zu formulieren.
- ... führen zu handfesten Ergebnissen.
- ... fördern die persönliche Weiterentwicklung
- ... und gehen den Dingen wirklich auf den Grund.

Versetzen Sie sich in den Coachee und erweitern dessen Blickrichtung. Zeigen Sie sich einführend. Vermeiden Sie es jedoch, selbst Teil des Systems zu werden. Nur so sind Sie in der Lage, erweiternde Fragen zu stellen: Kontextbezogenes, systemisches Fragen ermöglicht ein tieferes Verständnis für die jeweilige Situation.

Die Meta-Ebene oder: den Coaching-Prozess steuern

Treten Sie zwischendurch gedanklich einen Schritt zurück und betrachten das Gespräch aus der Distanz.

Zu Beginn eines gemeinsamen Treffens frage ich oft:

„Wenn wir uns später wieder trennen: Woran machen Sie heute fest, dass sich das Coaching für Sie gelohnt hat? Was brauchen Sie, damit Sie heute zufrieden nach Hause gehen können?“

Um während des Coachings immer wieder gute Fragen und Interventionen einleiten zu können, frage ich nach:

„Was bewegt Sie? Was ist Ihnen bis jetzt wichtig geworden?“

Diese beiden Fragen setze ich in einem Coaching-Gespräch mehrfach ein – und das mit grossem Gewinn. Die beiden Fragen fordern den Coachee auf, zu reflektieren und zusammenzufassen. Mit seinen Antworten gibt er Einblick in sein Denken und formuliert, welche Aspekte aus seiner Sicht wichtig sind.

Oft arbeite ich in diesen Momenten mit einem Flipchart. Ich stehe neben dem Coachee und habe somit die gleiche Sichtweise wie er. Manchmal stelle ich mich sogar bewusst einen Schritt hinter den Kunden, um mich ganz zurückzunehmen.

Schweigen ist Gold

„Geben Sie mir bitte in Ihrem nächsten Brief einige gute Ratschläge. Ich verspreche Ihnen, dass ich sie nicht befolgen werde“: Das Wort ist von Edna St. Vincent Millay überliefert. Ich mag es sehr, denn es erinnert daran, ungebetene Ratschläge zu vermeiden. Dies schliesst ein, Stille im Gespräch auszuhalten.

Für eine Frage, die „lebt“ braucht der Coachee Zeit, um sich eine Was-wäre-wenn-Möglichkeit auszumalen. Schweigezeit ist Denkzeit. Halten Sie diese Stille aus: Ihr Coachee braucht sie, um seine Antworten zu formulieren.

Die nächsten Schritte, die der Coachee für sich formuliert, sollten leicht und möglich sein. Sie kennen mein Motto: *„einen Schritt mehr als bisher“*. Konkret ausgearbeitete Schritte legen die Basis für Erfolgserlebnisse und belegen dem Coachee, dass das Coaching nützt. Der Beratungserfolg lässt sich insoweit messen.

Fragen Sie sich

Während einer Selbstreflexion hinterfragt ein guter Coach seine eigenen Fragen:
„Warum stelle ich diese Fragen?“

Manchen ist dies unangenehm - zumindest jedoch ist es ungewohnt. Im betrieblichen Alltag sind Fragen oft unerwünscht. Wer in Sitzungen und Besprechungen häufig nach dem "Warum" fragt, macht sich schnell unbeliebt. Fragen haben bis heute vielfach einen negativen Beigeschmack. Sie fordern die Umwelt auf, weiter nachzudenken. Dies ist lästig. Mit Antworten hingegen lässt sich handeln. Sie sind deshalb leichter anzunehmen.

Doch lassen Sie sich davon nicht irritieren. Handeln Sie als wahrer Menschenfreund, denn: „Menschlich ist, vernünftig zu denken und unvernünftig zu handeln“ Anatole France.

Ein Business-Coaching - etwas für Sie?

Machen Sie es wie Top-Manager und Spitzensportler: Ein Business-Coaching bringt Sie persönlich weiter. Die prozess- und lösungsorientierte Beratung garantiert Ihnen konkrete Umsetzungsschritte und damit Erfolg.

In mehr als 25 Jahren Coaching-Arbeit hat Urs R. Bärtschi Coaching-Methoden, -Techniken und -Tools entwickelt, die Sie in Ihrem persönlichen Veränderungsprozess unterstützen. Profitieren auch Sie von dieser Erfahrung!

Sie möchten selbst als Coach aktiv werden?

Sie suchen einen Top-Business-Coach, der Sie ausbildet? Lernen Sie von den Besten: Coaching ist einfach. Innerhalb von 10 Tagen können auch Sie coachen - mit Garantie.

Längst ist Coaching fest in der Führungsarbeit angekommen. Ein coachender Führungsstil wirkt sich positiv auf Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit aus und führt sicherer zu den Unternehmenszielen. Coaching-Gespräch sind Teil der Praxis. Die Führungskraft als Coach weist sich jedoch vor allem durch ihre innere Haltung und Überzeugung von fördern, entwickeln und stärken aus.

Autor: Urs R. Bärtschi, Coach mit eidg. Diplom, Gründer der Coachingplus GmbH in Kloten. Seit 27 Jahren als Coach und Berater tätig. Als Ausbildungsleiter unterrichtet er den zehntägigen Studiengang für angewandtes Coaching und bildet zum «Betrieblichen Mentor FA» aus. Die meistbesuchte Coaching-Ausbildung in der Schweiz.

Bestellen Sie unsere besten Ratgeber: <https://urs-r-baertschi-coaching.ch/shop/>

	<p>Empfehlungen für die berufliche Selbständigkeit ... und ein stets gut gefülltes Auftragsbuch</p> <p>Ratgeber Nr. 54: Sieben Tipps für Ihre Positionierung als Coach</p> <p>Mit einer klaren Positionierung bei Ihrer Zielgruppe sind Sie gut gerüstet. Die sieben wichtigsten Tipps für Ihre Positionierung als Coach habe ich Ihnen hier zusammengestellt.</p> <p>Hier für sFr. 3.20 bestellen!</p>
	<p>Die Psychologie hilft, die inneren Prozesse des Menschen zu verstehen und weiss diese in einen sinnvollen Zusammenhang zu bringen.</p> <p>Ratgeber Nr. 123: Die Freiheit des Menschen im Sinne Alfred Adlers Zwischen Selbstoptimierung und erfolgreicher Persönlichkeitsentwicklung: Wie Veränderung gelingt</p> <p>Hier gratis den Artikel lesen!</p>
	<p>Ressourcenorientiert beraten und coachen</p> <p>Ratgeber Nr. 124: Leben Sie Ihre Stärken! Kompetenzen und Ressourcen entfalten, nutzen und erhöhen: Trainingsplan für mehr Selbstbewusstsein und Fokus auf Ihre Stärken.</p> <p>Hier gratis download!</p>



Wir bieten eine preiswerte Ausbildung und eine hohe und anwendbare Coaching-Kompetenz.

Coachingplus GmbH

Urs R. Bärtschi
Ifangstr. 10
CH 8302 Kloten
Tel. +41 (0) 44 865 37 73
info@coachingplus.ch
www.coachingplus.ch

DIE AUSBILDUNG, DIE DAS LEBEN ERKLÄRT UND BEREICHERT

10-Tage die Aha-Erlebnisse garantieren.
Sie erleben Selbststärkung und Ermutigung!
Sie kommen in ihren individuellen Fragen viele Schritte weiter. Und dazu lernen Sie erst noch andere zu coachen.

WANN SIND SIE BEI UNS?

Urs R. Bärtschi | www.coachingplus.ch
info@coachingplus.ch | Tel. +41 (0) 44 865 37 73
CH-8302 Kloten (nahe Zürich Flughafen)



JETZT LESEN!

www.ich-bin-mein-eigener-coach.ch

