

ASIA Modell

Ein Coaching-Gespräch lässt sich mit dem **ASIA Modell** gut und einprägsam in verschiedene Phasen aufteilen:

A - Ankommen

Für den Aufbau eines vertraulichen Gesprächsklimas ist der emotionale Gesprächsstart von entscheidender Bedeutung. Gehen Sie ruhig auf darauf ein, dass die nächste vereinbarte Zeit ganz für den Klienten da ist. Starten Sie gerne mit alltäglichen Themen.

S - Struktur und System

Was bringt der Klient aktuell in dieses Gespräch mit? Was ist seit dem letzten Coaching passiert? Was wird in dem heutigen Gespräch passieren?

Diese Phase dient Ihnen aber auch dem Klienten als Orientierung für die Situation und das folgende Gespräch und bietet gleichzeitig die Brücke für den Einstieg in tiefer gehende Phasen.

I - Instrument und Intervention

In dieser Phase kommen die Hauptinstrumente des Coachings zum Einsatz - Analoge oder Digitale Vorgehen.

Die Interventionen können Teil des Instrumentes sein oder aber auch als „Hausaufgabe“ dem Klienten mit auf den Weg bis zum nächsten Coachinggespräch gegeben werden.

A - Abschluss

Ebenso wichtig wie das Ankommen ist die Phase des Abschlusses dieses Coachinggespräches. Schließen Sie emotional aber passend zum jeweiligen Instrument ab. Achten Sie darauf, eine vorherige Intervention nicht aufzuweichen.

Sie können dem Klienten aber auch die Orientierung geben, was zwischen den Sitzungen passieren kann und ihm anbieten, Sie bei besonderen Erlebnissen direkt zu kontaktieren.