

Modul 1 "Grundlagen Coaching"

▼ Allgemein

- Coaching ist ein ziel- und lösungsorientiertes Verfahren und eine Begleitung von Menschen, die darauf abzielt, eine selbstgesteuerte Verbesserung der Wahrnehmung von Erleben und Verhalten für Klienten zu ermöglichen
- ▼ Aktivierung persönlicher Potenziale
 - Fähigkeiten und innere Ressourcen werden erlebbar gemacht
- Es geht um die Prozess- und nicht die Inhaltsebene

▼ Prozess-Verständnis

- ▼ Es gibt keine Wahrheit, nur Wirklichkeitskonstruktionen
 - das Abbild unserer Sinneswahrnehmung ist zu großem Teil eine interne Projektion
- ▼ Veränderung ist nur gut, wenn sie sich lohnt
 - Menschen sind Teil eines Systems
 - Veränderung nur dann nachhaltig wirksam, wenn sie die Gegebenheit des relevanten Systems berücksichtigt
- Wenn das, was du tust, nicht funktioniert, dann tue was anderes
- So einfach wie möglich und so komplex wie nötig
- Die Gestaltung der Gegenwart bestimmt die Wirkung der Vergangenheit im Jetzt
- ▼ Die besten Lösungen entstehen durch Wahlfreiheit
 - ▼ aus der Kybernetik übernommen
 - in einem System überlebt das Element, welches die größte Flexibilität hat (also die meisten Wahlmöglichkeiten)

▼ Grundhaltung im Coaching

- Menschen verfügen über alle Ressourcen, um erwünschte Veränderungen zu erreichen
- Der Klient ist der Experte für die Lösung
- Jedes Verhalten ist eine Ressource, abhängig vom Kontext
- Menschen treffen immer die zur Zeit beste Wahl
- Jedem Verhalten liegt eine positive Absicht zu Grunde
- Wahrzunehmende Widerstände sind achtenswerte und kompetente Rückmeldungen des Klienten

- Kann ein Mensch etwas lernen, kann es grundsätzlich jeder
- Körper und Geist beeinflussen sich gegenseitig
- Es gibt kein Versagen, es gibt nur Feedback
- Über die Bedeutung einer Botschaft entscheidet der Empfänger

▼ Rapport

- zentrales Konzept im Coaching
- Grundlage für Interventionen und kommunikative Prozesse
- es dient der vertrauensvollen und stabilen Beziehung zum Klienten
- Wichtig beim Herstellen ist eine wertschätzende, freundliche und offene Haltung für den Gesprächspartner, frei von Annahmen und Beurteilungen

▼ Sprachgestaltungsprozesse

▼ Backtracking

- verbale Informationen, die man vom Gesprächspartner erhalten hat, werden wiederholt und zurückgegeben
- Gesprächsinhalte werden zusammengefasst und bestimmte Schlüsselwörter der anderen Person wiederverwendet

▼ Ursachen- und Warum-Fragen

- keine Warum-Fragen, da sie die Haltung einer Rechtfertigung provoziert. Dies eröffnet aber keine neuen Perspektiven, sondern bestätigen oder untermauern die bisherigen Sichtweisen.

▼ Offene Fragen und schließende Fragen

- offene Fragen eröffnen neue Perspektiven und Lösungen, die für den Klienten möglich und hilfreich sind, geschlossene nicht
- geschlossene Fragen wirken in den neuronalen Netzwerken problemaktivierend und feuern direkt in dieselbe Stelle, in der Ambivalenzen entstehen

▼ Bsp.

- Was könnte
- Wie hast Du
- Wann hast du schon mal
- Wo war es schon mal möglich, dass du
- Welche Möglichkeiten gibt es sonst noch, um
- Wer könnte dich bei deiner Zielerreichung unterstützen

▼ Umgang mit Negationen

- ▼ Klienten wissen häufig mehr und genauer, was sie nicht wollen, als das was sie wollen. Es sind negativ formulierte Zustandsbeschreibungen, z.B.
 - „Ich will nicht mehr, dass...“, „Ich habe keine Lust mehr auf...“, etc.
 - Durch die Fokussierung der Aufmerksamkeit auf das Unerwünschte entsteht aus konstruktivistischer Sicht das eigene Erleben und die eigene Wirklichkeit (Self-fulfilling prophecy)

▼ Wohlgeformtheitskriterien für Ziele

- 1. Positive Formulierung
- 2. Selbstkontrollierbarkeit, selbstauslösbar und selbsterreichbar
- 3. Kontextspezifisch (Wer, was, wie, wann, wo?)
- 4. Zwischenschritte und -ziele bilden
- 5. Keine Vergleiche
- 6. Sinnesspezifisch konkret
- 7. Ökonomie
- 8. Ökologie
- 9. Metaziele
-