

Die richtigen Mitarbeiter auswählen – Stärken stärken – Perspektiven aufzeigen

## Coaching - Konzept



„Der Tag, an dem du einen Entschluss fasst, ist ein Glückstag.“  
aus Japan

- **Mein Coaching-Verständnis**
- **Haltung und Menschenbild**
- **Rahmenbedingungen**
- **Zielgruppen und mögliche Thematiken**
- **Ausbildung/Erfahrung**
- **Auszug aus den angewendeten Methoden**

## Mein Coaching - Verständnis

Business Coaching heißt für mich, meine Kunden im beruflichen Umfeld beim (Wieder-)Finden von Orientierung, ihrer persönlichen Entwicklung und bei schwierigen Veränderungsprozessen zu unterstützen.

Dabei liegt der Schwerpunkt darauf, bevorzugt neue und zielführende Handlungsalternativen zu entwickeln, statt den Abbau von Defiziten in den Vordergrund zu stellen.

Für das Coaching-Gespräch gilt absolute Vertraulichkeit. Der Coachee ist selbstverständlich jederzeit frei, über seine Erfahrungen und die Inhalte seines Coachings zu sprechen oder darüber zu berichten. Ich tue das nicht.

Coaching funktioniert nur bei Freiwilligkeit, Ehrlichkeit und Offenheit von allen beteiligten Seiten.

Coaching ist kein Einzeltraining und keine Expertenberatung. Es kann solche Anteile beinhalten, jedoch wird der Coachee seine Entscheidungen immer selbst treffen, um seinen Zielen tiefer verpflichtet zu bleiben.

Coaching ist nur dann zielführend, wenn der Coachee bereit ist, sich eigenverantwortlich und engagiert mit seinen vorhandenen Möglichkeiten einzubringen. Ist das nicht der Fall, stelle ich die Sinnfrage.

Nicht jeder Coach passt zu jedem Coachee und umgekehrt.

Sinnbildlich ausgedrückt kann man den Coaching-Prozess mit einer Bergführung vergleichen: ein Bergsteiger/Coachee möchte gerne einen ihm unbekanntem Berg besteigen, den er sich ausgewählt hat. Er engagiert einen Bergführer/Coach, der ihm verschiedene Möglichkeiten aufzeigen kann, auf den Gipfel zu gelangen. Die Route wählt der Bergsteiger entsprechend seiner Fähigkeiten und Motivationslage selbst. Der Bergführer begleitet den Bergsteiger und macht ihn auf besonders schöne Aussichtspunkte oder Gefahrenstellen aufmerksam. Den Gipfel erreicht der Bergsteiger aus eigener Kraft.

## Haltung und Menschenbild

Die wichtigste Verbindung zwischen Menschen ist das Gefühl, sich auf den anderen verlassen zu können.

Wir brauchen andere Menschen. Es gilt das Prinzip des Gebens und Nehmens, das sich in der Waage befinden sollte. Dann finden wir auch in schwierigeren Zeiten Hilfe und Unterstützung.

Jeder Mensch ist „motiviert“. Auf seine Weise und auf Basis seiner individuellen Motive und Ziele.

Jeder Mensch will und sollte auch einen Beitrag leisten.

Jeder Mensch sieht die Welt aus seinem persönlichen Blickwinkel. Er hat sein eigenes Bild von der „Wirklichkeit“, deshalb ist eine klare und deutliche Kommunikation wichtig.

Wer sich seiner Stärken und Schwächen bewusst ist, dabei stärken- und zielorientiert handelt, kann persönlich und beruflich ein sehr erfülltes Leben führen.

Jeder Mensch weiß selbst, bewusst oder unbewusst, was für ihn das Beste ist.

Jeder Mensch hat immer eine Wahl: der Umfang der Möglichkeiten ist abhängig von gewissen Rahmenbedingungen.

## Rahmenbedingungen

Die „Chemie“ zwischen Coach und Coachee muss stimmen.

Der Coachee wurde nicht zu dem Coaching „genötigt“.

Es gibt keine „hidden agenda“.

Das Erstgespräch ist kostenlos.

Eine Sitzung dauert in der Regel 2 Stunden (je 60 Minuten)

Coaching braucht einen störungsfreien Ort. Keine Unterbrechungen, Smartphones befinden sich im Flugmodus.

Sowohl Coachee als auch Coach können das Coaching jederzeit ohne weitere finanzielle Verpflichtungen beenden.

### Beispielhafter Ablauf eines Coachings

1. Erstgespräch/Kennenlernen, kostenfrei
2. Gegebenenfalls konkrete Auftragsklärung, falls Auftraggeber und Coachee nicht eine Person sind
3. Angebot/Vertrag
4. Problemanalyse/Zielfestlegung/ggf. Priorisierung bei mehreren Zielen
5. Überprüfung der vorhandenen und nutzbaren Ressourcen
6. Lösungsorientierte Interventionen/Maßnahmen
7. Fortschrittsbesprechungen, Zwischenfeedbacks, Zielfeinjustierungen
8. Abschlusssitzung mit Zielüberprüfung, Maßnahmenplanung für die Zukunft, Feedback
9. Auf Wunsch: Evaluation (Ergebnisüberprüfung) nach einem festgelegten Zeitraum

Zwischen den einzelnen Sitzungen werden gegebenenfalls Transferaufgaben durch den Coachee durchgeführt und besprochene Inhalte in die Praxis umgesetzt. Bei mehreren Zielen wird die Systematik wiederholt ab Punkt 4 oder 5 durchlaufen.

## Zielgruppen und mögliche Thematiken

### Zielgruppen:

Menschen in Unternehmen/Organisationen

### Einige mögliche Thematiken:

- Persönliche Standortbestimmung
- Führungs- und Geführtenproblematiken aller Art
- Stark belastende berufliche Situationen
- Einschneidende berufliche Veränderungen
- Motivations- und Sinnkrisen
- Probleme mit Kollegen/Team, Mitarbeitern, Vorgesetzten
- Treffen schwieriger Entscheidungen

## Ausbildung/Erfahrung

Zertifizierter Business Coach (IHK)

Ausbildung zum psychologischen Berater / Personal Coach an der Hamburger Akademie

Masterstudium Wirtschaftspsychologie – Leadership & Management

Masterstudium Personalentwicklung in der lernenden Organisation

Zertifizierter Trainer und Berater für mehrere Persönlichkeitsinstrumente wie Insights Discovery, Team Management System, MBTI, Reflector Big Five Personality, Golden Profiler of Personality, DISG

Reiss Profile Master, LUXXprofile Master (Motivanalysen, innere Antreiber)

Trainer und leitender Auditor bei der Zertifizierung angehender Business Coaches an der IHK Würzburg

14 Jahre Erfahrung im professionellen Business-Coaching, Schwerpunkt Management

## Auszug aus den angewendeten Methoden (abhängig von Thematik und Ziel)

- Zuhören, Fragen, ehrlicher Dialog auf Augenhöhe
- Diagnostik: Eignungs-, Potenzial-, Motiv-, Persönlichkeits-, Performanceanalysen
- Persönliche Standortbestimmungen verschiedener Art
- Analyse der persönlichen Wertehierarchie
- Techniken zur Entscheidungsfindung
- Intensive Zielarbeit mit erhöhtem Commitment-Faktor
- Kognitive Umstrukturierung von Glaubenssätzen
- Reframing
- Perspektivwechsel
- Rollenspiele als „Trockenübungen“
- Befragung des inneren Teams
- Walt Disney-Strategie
- Prinzip der engpasskonzentrierten Strategie
- Transfer- oder Umsetzungsaufgaben zwischen den Sitzungen

### Flachs – Personalentwicklung

Schleifweg 28  
D – 97273 Kürnach bei Würzburg

Tel. + 49 9367 981297  
Mobil + 49 163 231 88 89  
Mail khf@flachs.net  
Web www.flachs.net