

STELLENMARKT

INSERATESCHLUSS:
Samstag-Ausgabe: Donnerstag, 8.00 Uhr

Alexanderstrasse 24, 7001 Chur
Tel. 081 255 83 83, Fax 081 255 83 84
Agenturen in Arosa, Bonaduz, Ilanz, Lenzerheide
und Thusis

IM INTERNET ABRUFBAR UNTER:
stellen.suedostschweiz.ch

Coaching-Kompetenz – Menschen verstehen, führen und coachen

Wollen Sie sich und andere Menschen zu Höchstleistungen coachen? Ob Führungskraft, angehender Coach oder Lebens-Unternehmer, Coaching-Kenntnisse bieten Ihnen im beruflichen und privaten Umfeld eine Palette an Möglichkeiten, um sich und andere Menschen besser zu verstehen, führen und coachen zu können.

Von Caroline Bernardi

Coaching oder Couching? Coaching ist in aller Munde, aber was heisst es wirklich? Coaching unterscheidet sich mit seinem ziel- und lösungsorientierten Ansatz vom problemorientierten Fokus der Gesprächstherapien auf der Couch. Es ist ein, auf die aktuellen Bedürfnisse des Kunden (Coachees) zugeschnittenes Beratungs- und Unterstützungsangebot. Im Zentrum stehen die individuellen Bedürfnisse, Ziele und Erwartungen des Coachees. Das Coaching hilft neue Blickwinkel einzunehmen, Ziele zu erreichen und Wünsche zu verwirklichen. Es wirkt unterstützend und ist eine Hilfe zur

Selbsthilfe. Ausserdem verschafft es persönliche und berufliche Perspektiven. Je nach Fragestellung verschafft es Klarheit, bringt Bestätigung, wirkt motivierend, steigert die Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit. Oftmals kommt das Coaching bei persönlichen oder beruflichen Krisen zum Einsatz oder wenn ein Wunsch nach Veränderung und Entwicklung besteht. Coaching-Techniken können jedoch auch gezielt im persönlichen oder beruflichen Alltag eingesetzt werden. Dazu sind Grundlagenkenntnisse im Coaching notwendig, welche im Selbststudium mittels Coaching-Literatur oder in spezifischen Coaching-Seminaren erworben werden.

Kurze Einführung

Der klassische Coaching-Ablauf führt vom Einstieg, über mögliche Interventionen zum Abschluss. Entscheidend für den Erfolg ist auch die Haltung des Coaches. Eine offene, wertfreie und respektvolle Haltung gegenüber dem Kunden hilft Hemmschwellen zu überwinden und Vertrauen aufzubauen. Ausserdem sollte der

Coach seine Hypothesen immer wieder zur Seite legen und den Kunden und die Situation aus der Vogelperspektive aus betrachten.

Coaching-Einstieg

Zu Beginn jedes Coachings werden die Ziele und Erwartungen des Kunden geklärt. Die anschliessende Situationsanalyse klärt Fragen der persönlichen Ressourcen, des Umfelds und weitere relevanten Punkte. Dieser Teil des Coachings ist das Fundament des weiteren Prozesses.

Coaching-Interventionen

An jedem Ort einsetzbare Interventionen sind Fragetechniken. Die Wunderfrage wirkt motivierend: «Angenommen es geschieht ein Wunder über Nacht, an was stellen Sie am anderen Morgen fest, dass das Wunder geschehen ist?» Eine indirekte Fragetechnik ist die Zirkulärfrage «Was würde Ihre Mitarbeiterin X zu dieser Situation sagen?» Gezielt eingesetzt wirken Fragen klärend, anregend und leiten erste Veränderungen ein. Je nach Coach werden weitere Methoden ein-

gesetzt. Bei der Beziehungslandkarte z.B. zeichnet der Kunde spontan seine Fragestellung oder sein Problem auf ein Blatt Papier, welche anschliessend analysiert wird.

Coaching-Abschluss

Zum Abschluss werden die Zielerreichung überprüft und das Coaching gefestigt: Eine mögliche Abschlussfrage ist: Welche für Sie wichtige Punkte nehmen Sie aus dem heutigen Coaching mit?

Caroline Bernardi
BERNARDI-Persönlichkeit.Potential.Erfolg.,
Im Städtli 37, 8872 Weesen
Tel. 079 602 15 14, caroline.bernardi@bernardi.li, www.bernardi.li
Die Autorin ist Betriebsökonomin FH und Coach in den Bereichen Persönlichkeit, Potential und Erfolg. Ihre Dienstleistungen umfassen Coachings und Seminare für Unternehmen, Teams und Führungskräfte.

Aktuelles Seminar Coaching-Kompetenz – Menschen verstehen, führen und coachen

Freitag, 16. Februar 2007,
9.00–16.00 Uhr

