

Wichtige Begriffe

Rapport	Vertrauensvolle, von wechselseitiger empathischer Aufmerksamkeit getragene Beziehung.
Pacing / Mirroring	Der Coach gleicht seine Verhaltensweise der seines Klienten an.
Leading	Hinführen des Klienten zu neuen Arten des Denkens, Fühlens und Handelns.
Formula First Session Talk	Standardaufgabe bis zur ersten Sitzung. <i>Was läuft gut und was soll so bleiben?</i>
Pre-Session--Change	Veränderungen / Verbesserungen zwischen dem Erstgespräch und der ersten Sitzung.

Harvard Formel für Veränderung

$Ch = f(d \times m \times p) < costs$
 Change is a function of (dissatisfaction x model x process) which has to be minor than the costs of change.

Wirkfaktoren im Coaching

- Der Veränderungswille und die Umsetzungsfähigkeit des Klienten
- Klientenzentriertes Vorgehen und reflektierter, authentischer und zugewandter Coach
- Vertrauen, Resonanz und gegenseitiges Verständnis zur Zusammenarbeit
- Erwarten positiver Veränderung sowie Glaube daran
- Ressourcen des Klienten werden wertgeschätzt und aktiviert
- Rituale, Methoden und Veränderungsgeschwindigkeit werden an den Wünschen, Bedürfnissen und Zielen des Klienten ausgerichtet
- Heranführen des Klienten an emotionale Exposition und korrigierendes emotionales Erleben, das zu Neubewertungen im Denken, Fühlen und Erleben führt.
- Neues Wahrnehmen, Fühlen, Denken und Verhalten wird überprüft, geübt und gestärkt
- Neues rationales Konzept fürs Entstehen des Problems und der Lösung wird gelernt.

Wirkfaktoren im Coaching (cont)

Bewahren und Bedeutung in der Praxis: Das Erarbeitete wird trainiert, begleitet und ins Leben des Klienten transferiert.

Kennzeichen einer Lösung

- Blockaden lösen sich auf.
- Lösung ist Beginn von etwas Neuem (nicht ein Verneinen des Problems!).
- Blickrichtung wechselt in Richtung Lösung, weg vom Problem.
- Klienten betreten einen Lösungskontext. Sie verlassen ihren Problemmraum.
- Einzelne Elemente bzw. die Gesamtsituation ändern sich.
- Die Wahlmöglichkeiten für den Klienten verändern / erweitern sich.
- Veränderung kann plötzlich oder allmählich geschehen.
- Veränderung geschieht in der Person selbst (nicht außen).
- Lösungen bedingen meist bisherige Konzepte hinter sich zu lassen.
- Offene Haltung des Klienten integriert das Problem, seinen Kern und seine Botschaft in die Lösung.

s-m-a-r-t Formel fürs Coaching

s	spezifisch
m	machbar
a	attraktiv
r	relevant
t	tonisch

Lösungsfokussiertes Kurzzeit-Coaching

Einfaches, praktisches Verfahren, das sich an beobachtbaren Fortschritten, nicht an Theorien über Defizite und Störungen orientiert.
Der Lösung ist es egal, wie das Problem entstanden ist.

Syst.-integrat. Coaching mit Lösungsorientierung

Grundgerüst ist das lösungsfokussierte Kurzzeit-Coaching. Zusätzlich wird aber auch das soziale System des Klienten betrachtet und seine Interaktionen darin.
 Das Problem wird nicht analysiert, aber beschrieben, verstanden und wertschätzend gewürdigt.
 Es geht in der Arbeit mit häufig um spezifische Kompetenzentwicklung, Lernen, Wachsen und Weiterentwickeln einer integrierten Persönlichkeit.



3 Grundregeln der Lösungsfokussierung

1. Repariere nicht, was nicht kaputt ist.
2. Wenn etwas funktioniert, mache mehr davon.
3. Wenn etwas nicht funktioniert, höre auf damit und mache etwas anderes.

Fünf Prinzipien der Lösungsfokussierung

1. Kleine Schritte können große Veränderungen bewirken.
2. Die Lösung hängt nicht zwangsläufig mit dem Problem zusammen.
3. Die Sprache der Lösungsentwicklung wird anders als Problemsprache.
4. Kein Problem besteht immer und überall.
5. Die Zukunft ist etwas Geschaffenes und Verhandelbares.

3 Standard-Interventionen im lösungso. Coaching

Was sein soll	Entwickeln, Schärfen und Skalieren des Ziels
Was sein könnte	Klienten-Beschreibung der erwünschten Zukunft
Was schon da ist	Erkennen und Stärken der Ressourcen und Kompetenzen

Fünf Schritte beim Re-Framing

1. Welches konkrete Verhalten stört bzw ist unerwünscht?
2. Wann ist/war das Verhalten angemessen oder passend?
3. Welche Fähigkeiten zeigen sich in dem Verhalten? Wo wären diese zweckmäßig?
4. Was will der Klient durch das Verhalten erreichen?
5. Welche anderen Handlungsweisen würden den Klienten ebenso oder gar besser dem Ziel näher bringen?



By **AgileCraftmanship**

cheatography.com/agilecraftmanship/

Not published yet.

Last updated 15th November, 2019.

Page 2 of 2.

Sponsored by **ApolloPad.com**

Everyone has a novel in them. Finish Yours!

<https://apollopad.com>