

BERATUNG UND COACHING

Was ist der Unterschied zwischen Beratung und Coaching?

In der Rolle als Beraterin beantworte ich Fragen und biete Wissen und Erfahrungen an. Es kann auch von Expertenberatung gesprochen werden. Beim Coaching hingegen liefere ich förderliche Fragen und unterstütze Sie dabei, selbst die beste Antwort zu finden.

Beim Coaching ist das „Wissen bzw. die Lösung“ weitestgehend latent vorhanden und es geht um dessen Aktivierung über den Prozess und die Vermittlung geeigneter Werkzeuge. Der Coach geht davon aus, dass der Klient die für ihn beste Lösung selber weiß bzw. entwickeln kann.

Abhängig vom Auftrag kann durchaus eine Mischung von Beratung und Coaching entstehen.

Was ist Coaching?

Ein zeitlich begrenzter, ziel- und ressourcenorientierter Beratungsprozess zur individuellen Unterstützung von Menschen - meist im beruflichen Kontext. Es wird sich auf die Möglichkeiten der Zukunft konzentriert, nicht auf die Fehler der Vergangenheit. Coaching erfordert Ihre aktive Teilnahme.

Gezieltes Coaching fördert die Persönlichkeit und die Fähigkeit, eigene Potenziale zu erkennen und zu entwickeln. Es unterstützt bei der Lösung von Problemen und Aufgaben. Dazu gehören die Förderung der Selbstreflexion und die Unterstützung zum Aufbau einer Veränderungskompetenz.

Innerhalb des Coachings werden die verschiedensten Methoden und Interventionstechniken aus der Personal- und Organisationsentwicklung verwendet, die der Wissensvermittlung, Verhaltensmodifikation und Persönlichkeitsentwicklung dienen. Es gilt, ungenutzte Potentiale bewusst zu machen, individuelle wie berufliche Handlungsmöglichkeiten zu erweitern und die eigenverantwortliche Zielerreichung zu fördern.

Die eingesetzten Methoden und Techniken basieren auf der systemischen oder lösungsorientierten Beratung.

Dabei geht es primär um das Stärken der Ressourcen und Kompetenzen des jeweiligen zu beratenden sozialen Systems (Coachee). Sie basiert auf einer ganzheitlichen Sichtweise, die eher den Gesamtkontext betrachtet. Dadurch wird ermöglicht, komplexe Erscheinungen besser zu begreifen und viele verschiedene Sichtweisen aufzuzeigen. Das heißt, dass die Ursachen für das individuelle Verhalten des Menschen nicht (nur) im Menschen selbst zu suchen

sind, sondern sein Verhalten ist immer im sozialen Kontext, im jeweiligen System, zu verstehen und zu beeinflussen.

Der Mensch wird in diesem Verständnis von Beratung als autonomes Wesen verstanden, der als „Experte seiner selbst“ gilt, denn niemand kennt ihn besser als er sich selbst.

Die Veränderung sollte durch den Klienten selber vorgenommen und nicht von außen, also durch den Berater forciert werden. Allerdings werden Impulse und Anstöße vermittelt, die den Coachee bei der inhaltlichen Lösung unterstützen und damit wird seine Selbstverantwortung und Selbstreflexion gezielt gefördert.

Wie läuft Ihr Coaching ab?

Freiwilligkeit, Diskretion, gegenseitige Akzeptanz, Offenheit, Transparenz und Veränderungsbereitschaft sind Grundvoraussetzung für ein Coaching.

Nach – in der Regel telefonischer – Kontaktaufnahme besprechen wir Ihr Anliegen. Wenn wir dabei zum Ergebnis kommen, dass Coaching oder Beratung das passende Verfahren für Sie und Ihre Situation ist, vereinbaren wir einen Termin für ein Erstgespräch.

Im Anschluss an das Erstgespräch treffen wir die Entscheidung für eine weitere Zusammenarbeit. Dabei steht die Frage im Vordergrund, ob ich der passende Coach für Sie und Ihr Anliegen bin.

Haben wir uns für eine Zusammenarbeit entschieden, können wir die Ausgangssituation klären, den Ist-Zustand analysieren und kurz- und langfristige Ziele festlegen, die Zielvorstellungen prüfen und Merkmale definieren, an denen das Erreichte gemessen werden kann. Außerdem werden Wege und einzelne Schritte skizziert, die beschritten werden sollen, um diese Ziele zu erreichen. Die Ergebnisse werden schriftlich fixiert.

Das sind die Phasen des Coachingsprozess:

- Kontakt
- Kontrakt (Auftragsklärung, Analyse der Ausgangssituation, Zielbestimmung)
- Bearbeitung (Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten, Strategieentwicklung)
- Integration (Transfer der Ergebnisse in den Arbeitsalltag sicherstellen).

Die wichtigste Phase ist die Integration, hier geht es um die Zeit zwischen den Sitzungen. Der Coachee wird seine Veränderungsgedanken und Ideen in den Alltag transferieren und ausprobieren. Aus diesem Grunde wird genügend Zeit

zwischen den einzelnen Sitzungen eingeplant, damit der Coachee seine Erfahrungen sammeln kann.

Welche Methoden werden eingesetzt?

Innerhalb des Coachings werden je nach Auftrag und Kunde die verschiedensten Methoden der Veränderungsarbeit eingesetzt. Es wird mit Modellen und Methoden der humanistischen Psychologie und der systemischen Beratung gearbeitet. Im persönlichen Zweiergespräch haben sich folgende Vorgehensweisen bewährt:

- Personenzentrierte Gesprächsführung
- Transaktionsanalyse
- Fragende Haltung
- Abbildung und Aufstellung von Systemen
- Visualisierung
- Rollenspiele und Simulation
- Lösungsfokussierte Techniken

Wie lange dauert ein Coaching oder eine Beratung?

Coaching findet in mehreren Sitzungen statt und ist zeitlich begrenzt. Die Häufigkeit ist abhängig vom Ziel des Kunden. Eine Sitzung dauert in der Regel ein bis zwei Stunden.

Für Beratungen dauert eine Sitzung 1 - 2 Stunden und insgesamt sind in der Regel 2 - 5 Stunden anzusetzen.

Ihr Nutzen

Coaching schafft ein verändertes, erweitertes Bewusstsein

- für die Weiterentwicklung eigener Fähigkeiten und Eigenschaften
- für die eigenen Stärken und Potentiale
- für ungenutzte Möglichkeiten
- für erfolgreiche neue Verhaltens- und Einstellungsmuster
- für Visionen, klare Ziele und verbesserte Strategien

Was ist das Ergebnis des Coachings?

Das Coaching befähigt Sie, "Schlüsselqualifikationen" wie z. B soziale Kompetenz, emotionale Intelligenz, Kommunikationsfähigkeit, Führungsqualifikation, Team- und Präsentationsfähigkeit, Kreativität

auszubauen. Sie erkennen Ihre Aufgaben und Chancen und wissen sie „richtig“ umzusetzen. Das kann bedeuten:

- Sie verbessern Ihr Selbstmanagement, um mehr Harmonie in Beruf und Privatleben zu bringen
- Sie setzen Ihre Führungsaufgaben gezielter und verantwortlicher um
- Sie realisieren Projekte beim Kunden erfolgreicher
- Sie „verkaufen“ sich besser und steigern Ihre persönliche, soziale und methodische Kompetenz