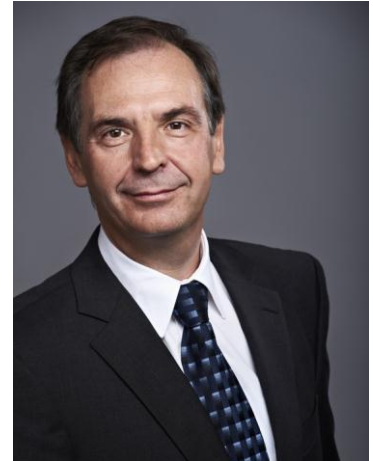


# 1 Coaching Konzept

## Unter Coaching verstehe ich...

eine Form der Arbeit mit Menschen und ein Entwicklungsinstrument. Beim Coaching arbeiten die Kunden und wollen mit Hilfe eines Coaches Lösungen für ihre Fragestellungen finden. Das Ziel geben die Kunden vor, der Coach begleitet sie als neutraler Reisegefährte.

**„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern – die anderen Windmühlen.“**



## 1.1 Mögliche Fragestellungen und Zielsetzungen

- ❖ Sie übernehmen ein neues Team und möchten dieses von Beginn an erfolgreich führen.
- ❖ Sie wollen Ihren Führungsstil reflektieren.
- ❖ Sie möchten Ihre Unternehmensstrategie überdenken und entwickeln.
- ❖ Sie wollen eine neue Firmenkultur in die Tat umsetzen.
- ❖ Sie benötigen einen Sparringpartner um individuelle Fragestellungen zu klären.

## 1.2 Abgrenzung

Meine Art von Coaching richtet sich an „gesunde“ Menschen. Für psychische Krankheiten sind andere Methoden und Therapien besser geeignet. Meine Art von Coaching basiert auf Freiwilligkeit und kann daher nur gelingen, wenn die Teilnehmenden ohne Zwang an den von Ihnen selbst beeinflussbaren Fragestellungen arbeiten wollen.

### Abgrenzung zu:

<b>Mentoring</b>	Förderung von „jungen“ Mitgliedern einer Organisation durch erfahrene „ältere“ Mitglieder, vorrangig um von deren Erfahrungen zu profitieren.
<b>Supervision</b>	Meist im Gruppensetting, häufige Anwendung bei arbeitsbezogener Reflexion.
<b>Psychotherapie</b>	Bearbeitung privater und persönlicher (psychischer) Probleme, keine bestimmte Zielgruppe.
<b>Training</b>	Vermittlung von Grundwissen, Gefälle zwischen Trainer und Lernenden.
<b>Unternehmens-Beratung</b>	Gibt eine Lösung von aussen / extern her vor.
<b>Coaching</b>	Ist der DIALOG gleichberechtigter Partner, er findet also auf gleicher „Augenhöhe“ statt. Der Kunde ist Experte für seine Fragestellungen und deren Lösungen, der Coach ist der Experte für den Prozess des Coachings. Anwendungsgebiet ist das Finden von Lösungen für individuelle Fragestellungen des Kunden.

### **1.3 Theoretische Grundlagen**

*Wie jede professionelle Tätigkeit, steht auch Coaching auf einem soliden wissenschaftlichen Fundament. Das Fundament meines Angebotes – die Prinzipien der lösungsorientierten Beratung - sind:*

- ❖ *Die humanistische Psychologie*
- ❖ *Der systemische Ansatz*
- ❖ *Der konstruktivistische Ansatz*
- ❖ *Der lösungsorientierte Ansatz nach Steve de Shazer*

### **1.4 Zielgruppen**

*Meine Kunden sind:*

- ❖ *Inhaber(innen) / Geschäftsführer(innen) von KMU*
- ❖ *Führungskräfte im unteren und mittleren Kader*
- ❖ *Angehende Führungskräfte*
- ❖ *Teams oder Gruppen*

### **1.5 Wie Coaching gelingt...**

*In der systemisch konstruktivistischen Sicht arbeitet der Kunde und der Coach gemeinsam an einer Fragestellung mit dem Ziel - Lösungen für den Kunden zu erarbeiten, welche der Kunde nach dem Coaching selbständig in die Praxis umsetzen kann.*

*Die Grundannahme ist, dass jeder Mensch das notwendige Potential zur Lösung seiner Fragestellungen und Aufgaben in sich trägt. Coaching hilft es zugänglich zu machen, ist eine Hilfe zur Selbsthilfe. Coaching wirkt am Fruchtbaren wenn es freiwillig geschieht.*

*Die Arbeitsweise ist lösungsorientiert. Die Ursachen für das Problem sind zweitrangig.*

*Es werden keine Ratschläge erteilt. Die Kunden erarbeiten und entscheiden selbständig, welche Lösung für „Sie“ die Richtige ist.*

*Da man aus dieser Sicht niemanden etwas lernen kann, werden nur in Ausnahmefällen und unter Ansage, lediglich allgemein gültige theoretische Ansätze aufgezeigt um den Kunden wo notwendig einen Wissenszuwachs zu ermöglichen.*

## **2 Die Methoden und Wirkungszusammenhänge im Coaching**

*Im Coaching wird ein Prozess ausgelöst, welcher die Kunden unterstützt eigene Einstellungen und Verhalten in der persönlichen Praxis zu verändern.*

### **2.1 Die Wirkungsprozesse**

*Im Coaching wird zirkulär gedacht. Das heisst, eine Fragestellung wird aus den verschiedensten Sichten begutachtet.*

*Mit dem entstehenden Ist-Bild werden Kriterien gesucht, um den Soll-Zustand zu definieren.*

*Verschiedene adäquate Lösungen für die Fragestellung werden erarbeitet und die Kunden wählen die für sie passende Lösung aus.*

*Es werden konkrete Massnahmen definiert, welche zum Soll-Zustand führen.*

*Durch die konsequente Reflektion wird sichergestellt, dass die im Coaching erarbeiteten Massnahmen auch tatsächlich zur Lösung der Fragestellung führen werden.*

*Aufgrund der Zusammenarbeit wenden die Kunden eigene Einstellungs- und/oder Verhaltensänderungen in ihrer Praxis an. Ein gezieltes Feedback sichert den Transfer in die Praxis.*

### **2.2 Die im Coaching angewandten Methoden sind unter Anderem...**

- ❖ *Systemische Fragetechnik*
- ❖ *Metaphern*
- ❖ *Sammeln und Strukturieren*
- ❖ *Selbstreflexion*
- ❖ *Feedbackgespräche und Rollenspiele*
- ❖ *Aufbauen von Szenarios mit Figuren (Soziogramm)*
- ❖ *Einnehmen von verschiedenen Betrachtungspositionen (z.B. Metamirror oder Tetralemma)*
- ❖ *Transaktionsanalyse und Motivationslehre*
- ❖ *Visualisieren*
- ❖ *Aufstellungsarbeit mit Bodenankern*
- ❖ *Voice Dialog*
- ❖ *Arbeiten mit Bildern*

### **2.3 Risiken und Haftungsausschluss**

*Jeder Mensch ist ein riesiger Fundus an Begabungen, Fähigkeiten und Qualitäten. Kunden sind selbständige und verantwortungsvolle Wesen. Die Kunden sind für „ihre beste Lösung“ verantwortlich. Darum lehne ich jegliche Haftung aus den im Coaching erarbeiteten Lösungsansätzen und den nachfolgenden Handlungen und Verhaltensweisen der Kunden strikte ab.*

### **2.4 Rahmenbedingungen, damit Coaching möglich wird**

*Coaching läuft dann am fruchtbarsten ab, wenn die Kunden für die fachlichen Belange und der Coach für den Coaching-Ablauf zuständig sind.*

*Gemäss dem Motto: „hier arbeitet der Kunde“, ist Coaching nur dann möglich, wenn der Kunde bereit ist zu arbeiten, um an sich selber Möglichkeiten zu finden, wie Probleme gelöst werden können.*

*Coaching ist dann wenig geeignet, wenn festgestellt wird, dass der Kunde unter krankhaften psychischen Problemen leidet.*

*Coaching führt nicht zum Ziel, wenn die Kunden unter Zwang stehen oder aus anderen Gründen nicht bereit sind selber Lösungen für Fragestellungen zu finden.*

*Coaching kann nur die Systeme der Kunden, die diese selbst beeinflussen können, verändern. Alles was die Kunden nicht selbst verändern können, kann auch im Coaching nicht verändert werden.*

*Diese Gegebenheiten werden in einem Vorgespräch geklärt, so dass die Kunden genau wissen, worauf sie sich einlassen. Erst nach der Rollenklärung, einer klaren Auftragsstruktur und nur mit dem Einverständnis der Kunden findet ein Coaching statt.*

### **2.5 Meine Persönlichkeit als Coach**

*Ich führe den Coaching Prozess sicher und gehe auf die Kunden empathisch ein.*

*Geprägt durch meinen Werdegang bin ich eine reife Persönlichkeit mit hoher Sozialkompetenz. Stetig entwickle ich mich fachlich und methodisch weiter.*

*Ich bin ein guter Zuhörer mit einem guten Vorstellungs- und Einfühlungsvermögen. Auch in schwierigen Situationen bleibe ich sachlich und zeige meinen Kunden meine Wertschätzung.*

*Durch ständige Selbstreflexion und Weiterbildung halte ich mich fachlich auf dem Stand des Wissens und begleite mit ständig neuen oder abgewandelten Techniken die Kunden auf ihrem Weg.*

*Mein Motto:*

***Lasst uns Windmühlen bauen um das Mehl, für  
das Brot der Zukunft, zu mahlen!***

## **2.6 Meine Spezialkenntnisse**

*Meine Wurzeln gründen in der handwerklichen Tätigkeit. Diese Basis ist mir wichtig und daher pflege ich diese Fertigkeiten weiter. Gerade diese Fähigkeiten geben mir das tiefe Verständnis für die Vorgänge in KMU.*

*Ich besitze grosse Erfahrung im Bereich Kundendienst mit all seinen Facetten.*

*Die Tätigkeit als Führungsperson hat mich entscheidend geprägt und gibt mir das Feingefühl für Vorgänge in Systemen und Organisationen.*

*Durch meine langjährige Tätigkeit als Betriebsausbilder verfüge ich über sehr gute methodische und didaktische Fähigkeiten.*

*Ich bekenne mich zum wirtschaftlichen Denken und verfüge über ein grosses Netzwerk in der Privatwirtschaft.*

*Der Nachwuchs prägt unsere Zukunft. Daher engagiere ich mich in der Aus- und Weiterbildung von Berufsleuten.*

*Durch das breite Fachwissen und die Arbeit mit vielfältigen nationalen und internationalen Kunden besteht ein grosser Erfahrungsschatz, welcher nutzbringend im Coaching eingesetzt werden kann.*

*Expertenwissen steuere ich unter Ansage bei, wenn es gewünscht wird.*

## **3 Die Haltung und das Menschenbild**

### **3.1 Meine Berufung**

*Meine Art der Arbeit ist darauf ausgerichtet Denkanstösse zu geben, selber entdecken zu dürfen, dass mit dem Willen zur Veränderung, mit Aufrichtigkeit und Lebensfreude alle gestellten Anforderungen erfolgreich gemeistert werden können und die Lust nach neuen Herausforderungen gefördert wird.*

### **3.2 Meine Überzeugung**

*Jeder Mensch ist ein riesiger Fundus an Begabungen, Fähigkeiten und Qualitäten.*

*Durch den offenen Dialog werden die Motivation, der Wille zur Leistung und vor allem der Spass am Wirken, zur Erreichung der gemeinsam gesetzten Ziele gefördert.*

*Kreativität und Dynamik kann nur in einer lockeren, von Vertrauen geprägten Atmosphäre entstehen, wo Verständnis für den Nächsten herrscht und der Wille zur gegenseitigen Unterstützung vorhanden ist.*

### **3.3 Meine Grundsätze**

*Der Mensch mit seinen Bedürfnissen steht im Zentrum.*

*Coaching ist mit Arbeit verbunden. Das erlebte, neue Bewusstsein, umgesetzt in die Praxis, bereichert das Leben und ist der Lohn der Bemühungen.*

*Bedürfnisgerechtes Coaching soll nur die wirklich notwendigen Ressourcen binden. Mit der konsequenten Vorbereitung auf den Praxistransfer stelle ich den Erfolg der Investition sicher.*

*Meine Kunden sehe ich als Partner und pflege ehrliche und transparente Beziehungen.*

### **3.4 Was bedeutet für mich Coaching?**

*Coaching bedeutet für mich: Interaktiver Ablauf. Ich greife nicht aktiv in das Geschehen ein, ich nehme keine Aufgabe ab. Ich dränge nicht meine Ideen und Meinungen auf, sondern nehme eine unabhängige Position ein. Es handelt sich um eine Beziehung mit dem Kunden auf gleicher Augenhöhe. Die Selbstwahrnehmung des Kunden wird gefördert, das heisst blinde Flecken und Betriebsblindheit werden abgebaut. Neue Ansichten können gewonnen werden. Es ergeben sich neue Wahl- und Handlungsmöglichkeiten.*

**„Die Neugier steht immer an erster Stelle eines Problems,  
das gelöst werden will.“**

*Galileo Galilei*

### **3.5 Wie ich mich im Coaching erlebe**

*Im Coachingprozess strebe ich Echtheit an. Ich fühle während des Gespräches wahre Empathie mit meinen Klienten.*

*Ich reflektiere jedes Gespräch im Nachhinein und frage mich, ob es Ungereimtheiten gab, wie ich mich fühlte und warum. Was habe ich von mir in diesen Prozess mit eingebracht? Ich spreche mit anderen Coaches und Supervisoren über meine Eindrücke und mein Verhalten im Coaching.*

*Ich lehne absolute Wahrheiten, Gewissheiten und Dogmen ab. Systemisch-Konstruktivistisches Denken schliesst solche Überzeugungen aus.*

*Ich nutze Humor, manchmal auch Provokation als Intervention, Lachen ist gesund und entspannt.*

*Ich arbeite ziel- und lösungsorientiert. Das von den Kunden anvisierte Ziel verliere ich nicht aus den Augen.*

*Meine Methoden sprechen beide Hirnhälften an. Ich versuche emotionale und rationale Bereiche anzusprechen, um möglichst viele Ansichten „Bildschirme“ zu öffnen damit die Kunden aus diesen auswählen können, um ihrem Ziel immer näher zu kommen.*

*Mein Herz ist immer beteiligt, ich erlebe in vielen Sitzungen sogenannte „flow“ Zustände, die mich glücklich machen.*

## 4 Der Coachingprozess

*Mein Coachingprozess findet gemäss dem folgenden Muster statt.*

<b>Einstieg ins Gespräch</b>	<i>Kennenlern- und Kontaktphase</i>
<b>Fragestellung</b>	<i>Inhaltliche Orientierung, Zahlen, Daten, Fakten</i>
<b>Zielsetzung</b>	<i>Formulierung der im Coaching zu erzielenden Ergebnisse</i>
<b>Auftrag</b>	<i>Abschluss des Vertrages mit dem Coach und sicherstellen des Rollenverständnisses zwischen Kunde und Coach</i>
<b>Lösungsfokussierung</b>	<i>Beschreiben der Eigenschaften der zu findenden Lösung</i>
<b>Lösungsgestaltung</b>	<i>Definition, wie die zukünftige Lösung konkret aussehen soll</i>
<b>Die konkreten Massnahmen</b>	<i>Erarbeiten der Massnahmen, welche schlussendlich nach Meinung des Kunden zur vorher definierten Lösung führt</i>
<b>Reflektion</b>	<i>Zielerreichung, Evaluation, Reflektion und Abschluss des Coachings</i>

*Die Kunden bestimmen, wieviel Coaching sie brauchen. Im Normalfall sollte der Coachingprozess innerhalb einer Sitzung durchlaufen werden. Bei komplexen Fragestellungen können Teilziele definiert und priorisiert werden, so dass ein Coaching in mehreren Sitzungen ablaufen kann.*

### 4.1 Diverse Aspekte im Coaching

*Ein Coaching soll in sich geschlossen sein. Darum muss genügend Zeit eingeplant werden, um ohne Hetze ein gelungenes Coaching Gespräch durchführen zu können.*

*Coachings sollten jedoch nicht länger als maximal 3 Stunden dauern, da mit der Zeit die Aufnahmefähigkeit erschöpft ist. Komplexe Problemlösungen müssen allenfalls in Teilziele unterteilt werden.*

*Coaching kann fast überall stattfinden. Wichtig ist eine angenehme Umgebung, In- oder Outdoor, wo sich alle Beteiligten wohl fühlen.*

*Für Coaching sind im Allgemeinen keine teuren Ausrüstungen notwendig. Normalerweise finden sich alle notwendigen Utensilien in einem Büro oder Haushalt. Für Outdoor finden sie in einem Rucksack bequem Platz.*

*Die Kunden werden meist durch Mund zu Ohr Propaganda rekrutiert. Häufig melden sich Personen aus Seminaren für ein Coaching, so dass für den Kunden wichtige Seminarinhalte individuell vertieft und für seine Praxis umgesetzt werden können.*

## **5 Die Leistungen und deren Preis**

### **5.1 Honorarübersicht**

*Der Ansatz richtet sich nach der Tätigkeit:*

<i>Coaching beim Kunden / Gruppen bis 9 Personen / pro Tag:</i>	<i>CHF 1800.-</i>
<i>Einzelcoaching / Stunde</i>	<i>CHF 180.-</i>

### **5.2 Vorgespräche**

*Vorgespräche zur Auftragsklärung bis 30 Min sind im Coachinghonorar inbegriffen und werden nicht separat berechnet.*

### **5.3 Mitteleinsatz**

*Die jeweils notwendigen Mittel (Papier, Flip-Chart etc.) sind im Coachinghonorar inbegriffen.*

### **5.4 Reisezeit und Spesen**

*Findet das Coaching mehr als 50 km vom Wohnort des Unterzeichnenden entfernt statt, werden pro Kilometer Fr. 0.70 verrechnet.*

*Die Reisezeit wird ab 60 Min mit Fr. 75.-/h berechnet.*

### **5.5 Mahlzeiten und Übernachtungen**

*Bei der Abrechnung der Mahlzeiten und Übernachtungen kommen folgende Ansätze zur Anwendung.*

*Die Spesen werden in vollem Umfang mittels Originalbeleg nachgewiesen. Als obere Limite werden maximal die folgenden Beträge berechnet.*

<i>Mittagessen, nach Aufwand max.:</i>	<i>CHF 30.-</i>
<i>Nachessen, nach Aufwand max.:</i>	<i>CHF 35.-</i>
<i>Hotelübernachtung:</i>	<i>nach Aufwand</i>
<i>Weitere Spesen wie Taxi etc</i>	<i>nach Aufwand</i>

### **5.6 Regelungen bei Absagen**

*Coachings und Veranstaltungen können unter den folgenden Bedingungen abgesagt werden.*

<i>Bis 11 Tage vor der Veranstaltung:</i>	<i>Die bereits entstandenen Kosten</i>
<i>8 - 10 Tage vor dem Coaching:</i>	<i>50% des vereinbarten Honorars</i>
<i>2 - 7 Tage vor dem Coaching:</i>	<i>75% des vereinbarten Honorars</i>
<i>0 - 1 Tag vor dem Coaching:</i>	<i>100% des vereinbarten Honorars</i>

### **5.7 Ausstieg aus dem Coaching**

*Stellt sich während dem Coaching eine Situation aus Sicht des Kunden oder des Coaches ein, die die Weiterführung des Coachings verunmöglicht, werden die bis dahin entstandenen Kosten in Rechnung gestellt.*