

Leitfaden für ein Coachinggespräch

1. „Empfang“ und Eröffnung des Gesprächs

2. Erwartungen an das aktuelle Gespräch und Auftragsbestätigung

Was müsste bis um (vereinbarter Zeitpunkt für das Ende des Gesprächs) passiert sein, damit Sie sagen können: „Ich habe davon profitiert!“?

wenn Problem: Leitfaden für ein Beratungsgespräch

wenn besser-werden-wollen: dieser Leitfaden für ein Coachinggespräch -

Ich werde unser Gespräch dorthin führen, wo Sie gesagt haben - und wir werden sehen, wie weit wir sehen, wie weit wir heute kommen werden.

3. Beschreibung aktueller Kompetenzen

Wenn Sie an das denken, worin Sie besser werden möchten:

Was davon machen Sie schon gut? Was gelingt Ihnen?

4. Analyse aktueller Kompetenzen

Woran können Sie das erkennen?

Wie machen Sie das, dass Sie das gut machen, dass Ihnen das gelingt?

Wie haben Sie das gemacht, dass Sie so gut geworden sind?

5. Entwurf erwünschter Kompetenzen

Bitte stellen Sie sich vor: Wir führen dieses Gespräch und dann vielleicht noch eines und noch eines. Und Sie werden besser und besser. Eines Tages sind Sie so gut geworden, wie für Sie nur vorstellbar. Was wird das erste sein, woran Sie das merken? Was wird das nächste sein, woran Sie das merken?

6. Suche nach aktuellen Momenten erwünschter Kompetenzen

Wenn Sie an die jüngste Vergangenheit denken:

Hat es da Momente gegeben, in denen Sie die erwünschten Kompetenzen zumindest ansatzweise schon einmal gezeigt haben?

wenn ja: Was war da anders? Was noch? Was noch?

ggf. Skalierung

Bitte stellen Sie sich eine Skala von 1 bis 10 vor.

10 steht für Ihre erwünschten Kompetenzen, 1 für das Gegenteil.

Wo auf dieser Skala stehen Sie jetzt?

Wo auf dieser Skala möchten Sie wann stehen?

Was müsste passieren, damit Sie ...

wenn nein: Bewältigungsfrage

7. Vereinbarung einer Reflexionspause und Abruf letzter wichtiger Informationen

Ich möchte jetzt gerne eine kleine Pause von etwa 10 Minuten machen und mir Ihre Worte noch einmal durch den Kopf gehen lassen, um zu sehen, welche weiteren Kompetenzen ich diesen entnehmen kann.

8. Würdigung von Stärken, Relativierung von Normen, Umdeutungen

(siehe Notizzettel für Stärken)

9. Anregungen und Tipps (falls auf Nachfrage hin gewünscht)

10. Toi, toi, toi und gutes Gelingen! (ggf. Vereinbarung einer telefonischen Nachfrage)

Abb. 1: Leitfaden für ein Coachinggespräch. Aus: Spiess, W. (2013): Coaching - Effizient, moralisch gut, nachhaltig. Die Logik des Gelingens und das multifunktionale adaptive Prozessmodell. Berlin:édition Z