

*Abschlussarbeit im Rahmen der Weiterbildung zum
„Systemischen Coach“ bei InKonstellation in Köln 2021*

Auftragsklärung

Coaching-Haus

In der folgenden Arbeit stelle ich die Auftragsklärung in Zusammenhang mit dem Coaching-Haus vor. Das Coaching-Haus war ein Bestandteil der Weiterbildung und wurde zu jeder Übungssession der Weiterbildung in Erinnerung gerufen. In der Weiterbildung hatten wir eine Dozentin, die in den Tagen, ihres Lehrgangs zu jeder bevorstehenden Gruppenarbeit, wiederholte: „denkt an die Auftragsklärung“. Aus diesem Grund habe ich dieses Thema gewählt, da es ein wichtiger Bestandteil jedes Coaching-Prozesses ist. Es ist wichtig, dass der Klient ein Ziel formuliert, so das es am Ende eines Coachings für den Klienten ein Ergebnis darstellt.

Bevor ein Coaching-Prozess beginnt, sollte in jedem Fall zu Anfang der Auftrag mit dem Klienten geklärt werden, damit eine Zusammenarbeit „gut“ funktionieren kann. Der Auftragsklärung sollte genügend Zeit gewidmet werden, so können sich Coach und Klient näher kennenlernen und der Klient kann das Vertrauen zu seinem Coach aufbauen, dies ist für einen Prozess sehr wichtig, damit der Klient sich öffnen und sein „Anliegen/Thema“ offenbaren kann. Der Coach hat seinem Klienten gegenüber eine Haltung, die Allparteilich sein sollte. Er schenkt seinem Klienten und dessen Thema eine Wertschätzende und nicht wertende Haltung, so kann der Klient mehr Vertrauen zu seinem Coach bekommen.

Um mehr Klarheit für den Klienten und sein Anliegen/Thema zu erlangen, sind offene Fragestellungen von Vorteil, (wie, wo, wer, was), bei diesen Fragestellungen erlangt der Klient am konkretesten eine Klarheit um sein Anliegen/Thema genauer zu benennen.

Ein Coach ist in einem Coaching-Prozess, gegenüber seinem Klienten immer „Unwissend“, dies sollte er auch dem ganzen Coaching-Prozess überbleiben, damit es nicht dazu kommt, dass er anfängt dem Klienten „Ratschläge“ oder seine „Meinung“ zu einem Thema mit zu geben. Er ist ein Coach und kein Berater, er ist der, der den Prozess mit vielen Fragen leitet um somit, bei seinem Klienten neue „*Gedanken/Wege/Möglichkeiten*“ anzuregen. Ebenfalls ist es wichtig das bei einer Auftragsklärung die Wünsche und Erwartungen des Klienten immer geklärt werden, so fühlt sich der Klient aufgehoben und wertgeschätzt und kann sich bei gegebenen Unsicherheiten die er mitbringt, mehr Vertrauen zu seinem Coach erhalten.

Erfahrung aus eigener Praxis:

In meinen Anfängen als Coach habe ich die genannten Punkte, die oben notiert wurden nicht zum Einsatz gebracht. Es hat mich ein Klient angerufen, mit diesem hatte ich einen Termin vereinbart und telefonisch erfragt worum es geht. Der Termin hat stattgefunden und der Klient kam zu diesem Termin. Der Klient erzählte mir kurz worum es bei seinem Anliegen ging und ich stellte einige Fragen aber wir kamen bei dem Klienten von einem Thema zum nächsten. Ich habe nicht gefragt was ihm wichtig erscheint und auch nicht die genannten Rahmenbedingungen im Vorfeld geklärt. Es wurde in diesem Gespräch auch nicht über Ziele gesprochen, sondern der Klient hat so zu sagen, mir sein Herz ausgeschüttet.

Der Klient erzählte mir über viele Dinge die ihn bewegten und ich fing an, viele Fragen zu stellen und erzählte aus meinen Erfahrungen – ich fing auch an, Ratschläge zu geben. Ich legte ihm die Worte in den Mund, weil ich glaubte, dass ich Lösungen für sein Thema parat hätte. Schnell merkte ich, dass etwas in eine nicht so Sinnvolle Richtung gelangt. Ich habe ihm Lösungsvorschläge geboten und stellte fest das dies nicht zu meinem Auftrag gehört. Auftrag war in diesem Moment das richtige Stichwort für mich, ich bemerkte währenddessen das ich dies vollkommen außer Acht gelassen habe. Mir wurde bewusst das ich ihn nicht gefragt habe, ob ich ihn zu den einzelnen Themen überhaupt coachen darf, deshalb auch die zwischenzeitlichen irritierten Blicke meines Klienten. Als mir bewusst wurde, das ich mit meinem Klienten keine Auftragsklärung erarbeitet hatte, war die Zeit auch schon vorbei. Der Klient war erleichtert, weil er „endlich“ seine Anliegen mit jemanden teilen konnte aber andererseits irritiert über das Coaching war, was er sich anders vorgestellt hatte. Auch die Vorstellung und Erwartungen, sowie Wünsche des Klienten wurden meinerseits ausgelassen. Deshalb habe ich in meiner Weiterbildung bei InKonstellation mir den Satz einer unserer Dozentinnen zu Herzen genommen: *„Auftragsklärung, Auftragsklärung, Auftragsklärung“*. Dieser Satz besteht nur aus einem Wort aber dieser ist mir immer wieder vor jedem Coaching so präsent, so dass ich eine Auftragsklärung niemals mehr vergessen werde.

Deshalb habe ich mich auch in dieser Arbeit, mit der Auftragsklärung beschäftigt und erläutere somit weiter unten das Coaching-Haus mit möglichen Fragestellungen zu den verschiedensten Räumen, die bei einer Auftragsklärung durchgegangen werden. Es werden nur ein paar Fragen aufgeführt, es gibt noch viel mehr Fragen die einem Klienten gestellt werden können. Es kann bei der Auftragsklärung dazu kommen, dass die Räume wechseln und der Klient erst seine Gefühlslage beschreibt oder in einem anderen Raum des Hauses steht, allerdings liegt es dann beim Coach, alle Räume mit dem Klienten durchzugehen, damit so der Auftrag geklärt wird und der Klient sein Ziel klar formulieren kann.

COACHING-HAUS



1. Thema:

Mit dem Klienten wird sein Anliegen/Thema geklärt. Der Coach hört hier seinem Klienten intensiv zu und lässt seinen Klienten erzählen. Der Coach ist interessiert und stellt Fragen, diese lässt er sich beantworten und hört weiter zu.

Fragestellung hierzu können folgende sein:

- Was hast du für ein Thema/Anliegen mitgebracht?
- Was versprichst du dir von diesem Termin?

- Wer oder was hat dazu geführt, dass du diesen Termin wahrgenommen hast?
- Wie hast du dich vor dem Termin gefühlt/wie fühlst du dich jetzt?
- Hat sich seit der Terminvereinbarung etwas verändert?

Sollten mehrere Themen aufkommen, sollte hier dem Klienten die Frage gestellt werden, was für den Klienten Priorität hat, welches Thema wichtig ist?! Ggfls. auch erfragen was dringend ist?!

2. Organigramm:

Hierbei kann sich der Coach erläutern lassen wer zum Kontext und Umfeld des Klienten gehört und wer eine Rolle bei seinem Anliegen hat.

Dies kann der Klient auch als Aufgabe für einen nächsten Termin an die Hand bekommen. Der Klient hat somit die Möglichkeit sich mit seinem Umfeld zu beschäftigen und ein eigenes Organigramm zu erstellen, was er zu einem nächsten Termin mitbringt. Um diese Methode dem Klienten mit an die Hand zu geben, bedarf es vllt. auch noch etwas mehr Zeit als bei einem Ersttermin dies so ausführlich zu betrachten bzw. dies mit als „Hausaufgabe“ mit zu geben.

(Visualisieren/Aufmalen)

Dies ist allerdings eine Methode die angewandt werden kann, wenn der Klient mehr Vertrauen gegenüber dem Coach erlangt hat. Um diese Methode anzuwenden, sollte beiden klar sein, dass ein Coaching je nach Anliegen über mehr als eine Sitzung hinaus geht.

In einem Organigramm kann es um ein Familienumfeld oder Arbeitskontext gehen. Hier erstellt der Klient für sich sein passendes Organigramm.

Fragestellung hierzu können folgende sein:

- Wie sieht dein soziales Umfeld aus?
- Wer sind deine engsten Bezugspersonen?
- Welche weiteren Personen sind hier wichtig/relevant?
- In welchem Verhältnis stehst du zu XY?
- Mit wem stehst du in einem engeren Kontakt?
- Wie sind deine Familienverhältnisse?
- In welcher Teamkonstellation arbeitest du?
- Gibt es eine Position die du bekleidest?
- Welche Rolle nimmst du in dieser Konstellation ein?

3. Konkrete Situationsbeschreibung:

Um das Anliegen des Klienten noch besser als Coach verstehen zu können, sollte der Klient sein Anliegen so konkret wie möglich beschreiben, in einer konkreten Beschreibung des Anliegens steckt meist schon die Lösung für den Klienten.

Beschreibung der Situation des Klienten.

Fragestellung hierzu können folgende sein:

- Kannst du mir ein konkretes Beispiel beschreiben?
- Möchtest du mir dazu mehr erzählen?

- In welcher Situation tritt das Thema auf?
- Wie würde es XY beschreiben?
- Kannst du es genauer ausführen?
- Woran machst du das fest?
- Was müsstest du dafür tun das es besser oder schlechter wird?

4. Gefühlsbeschreibung:

Über die Beschreibung sollte der Klient ins Fühlen gelangen. Hier kann er seine Situation so beschreiben, das er benennen kann wie er sich zu seinem Thema fühlt. Hier kann der Klient um es für sich deutlicher, fühlen und spüren zu können auch Methapern benutzen. In dieser Beschreibung sollte die Rationale Ebene weniger Einklang finden und die Gefühle in seinem tiefsten Inneren hervorheben und somit beschreiben und benennen können.

Fragestellung hierzu können folgende sein:

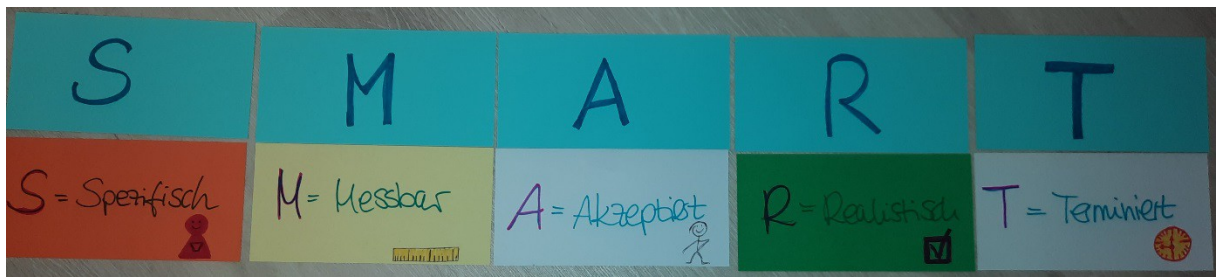
- Wie fühlst du dich in dieser Situation?
- Welche Gefühle kommen hoch?
- Woran erinnern dich diese Gefühle?
- Wie wirkt sich dieses Gefühl auf dein Handeln aus?
- Was glaubst du wie dich andere wahrnehmen, wenn du dieses Gefühl hast?
- Wie möchtest du dich fühlen?

5. Ziel:

Wenn alle Ebenen des Coaching-Haus beschrieben worden sind, kommt es meist zu einem Ziel was der Klient benennen kann und auch erreichen möchte.

Durch eine genaue Zielformulierung erhält der Coach durch den Klienten einen Auftrag.

Ein Ziel sollte SMART sein, somit können Ziele zeitnah und realistisch erreicht werden und der Klient erhält somit ein Gefühl von Erfolg.



Quellen: Durch eigene Mitschriften, sowie Notizen in Modul 2&3

Quellen der zugefügten Bilder: eigene

