

Abschlussarbeit von Artem Galler

Ohne Auftrag kein Ziel – Coaching-Haus Methode im Detail



Inhaltsverzeichnis

- 1. Einleitung**
- 2. Aufbau und Ablauf des Coaching-Haus Modells**
 - I. Thema**
 - II. Umfeld / Organigramm**
 - III. Situationsbeschreibung**
 - IV. Gefühlsbeschreibung**
 - V. Auftrag & Zielformulierung**
- 3. Vorteile des Coaching-Haus Modells**
- 4. Nachteile des Coaching-Haus Modells**
- 5. Schlusswort**

1. Einleitung

In der folgenden Abschlussarbeit arbeite ich die besondere Bedeutung der Auftrags- und Zielklärung anhand der Methode „Coaching-Haus“ heraus. Hierbei gehe ich auf die einzelnen Bestandteile im Coaching-Haus Modell ein und biete hierfür konkrete Fragestellungen an.

Die Idee zu dieser Abschlussarbeit kam mir schon im ersten Drittel der Weiterbildung zum systemischen Coach, während des „Grundlagen“- Moduls. Hier ist mir bewusst geworden, dass eine korrekte und umfassende Auftragsklärung die Basis für ein erfolgreiches Coaching bildet.

Getreu den Zitaten „Ohne einen Auftrag kann es kein Ziel geben“ (Systemische Coachinausbildung INKONSTELLATION, 2022, S. 61) und „Eine gründliche Auftragsklärung ist wichtiger als die schnelle Lösung des vermeintlich falsch definierten Ziels.“ (Systemische Coachinausbildung INKONSTELLATION, 2022, S. 61) ergibt sich für mich mit dem Coaching-Haus eine etablierte Methode sowohl den Auftrag als auch das Ziel durch den Coachee formulieren zu lassen.

Ein essentiell wichtiges Thema ist auch hier die Haltung vom Coach und die Grundprinzipien des Coachingrahmens, auf welches ich kurz eingehen möchte: Das systemische Coaching nach der Coaching-Haus Methode stützt sich sowohl auf die Grundhaltung des Nicht-Wissens, der Wechselseitigkeit, Neutralität und Allparteilichkeit als auch auf die Wertschätzung und Verschwiegenheit sowie auf das klare Verständnis für die jeweilige Verantwortung im Coaching.

Der Coach ist hier prozessverantwortlich und steuert das Coaching durch Angebote an Methoden hin zu einem für den Klienten lösungs- und ressourcenorientierten Raum der Selbstgestaltung. Der Klient wird im systemischen Ansatz als Experte seiner selbst angesehen und trägt die Verantwortung für die Erreichung seiner Ziele. Der Coach gibt also keine Lösungen vor, sondern steuert den Klienten durch den Prozess von Reflexion und Selbsterfahrung hin zu einer eigenen Lösung.

Das heißt, dass sowohl dem Coach als auch dem Klienten sowohl Auftrag als auch Ziel für den weiteren Coaching-Prozess klar sein müssen, sodass diese Ihre Prozessrolle ordnungsgemäß ausführen können.

2. Aufbau und Ablauf des Coaching-Haus Modells



I. Thema

Zum grundsätzlichen Aufbau der Methode wird im Erdgeschoss sinnbildlich das Fundament anhand des Anliegens / Themas des Klienten erschlossen. In der Regel bringt es den Klienten dazu, sich für das Coaching zu entscheiden.

Dieses Anliegen / Thema muss nicht das eigentliche Problem des Klienten sein (Thema hinter dem Thema).

Hier stellt der Coach Fragen. Er hört aktiv zu und lässt den Klienten erzählen.

Mögliche Fragestellungen sind:

Was für ein Anliegen / Thema haben Sie zu unserem Termin mitgebracht?

Worüber wollen wir heute sprechen?

Was versprechen Sie sich von diesem Coaching?

Hat sich seit unserer Terminvereinbarung etwas verändert?

Welches Ihrer Themen ist am dringendsten? Welche wollen Sie priorisieren?

II. Umfeld/ Organigramm

Ebenfalls im Erdgeschoss befindet sich der Methodenpunkt des Umfelds/ Organigramms.

Hier wird vom Klienten beleuchtet in welchem oder in welchen System-(en) sich das Anliegen/Thema befindet. Hier erfährt der Coach mehr zum Kontext und Umfeld des Klienten und wer (beteiligte Personen) oder was (äußere Faktoren und Rahmenbedingungen) welche (bewusste und unbewusste) Rolle in diesem Thema einnimmt. Optional sind Zeichnungen des Organigramms. Sie erleichtern bei komplexen Systemen den Überblick. Die Zeichnung macht der Klient und positioniert sich selbst im System.

Mögliche Fragestellungen sind:

Welche Personen sind an dem Thema beteiligt?

Wie sieht Ihr Umfeld aus?

Wie reagiert Ihr Umfeld?

Welche Abhängigkeiten bestehen im und zum Umfeld?

Welche Personen sind für das Anliegen/ Thema noch wichtig?

Wie stehen Sie zu diesen Personen in Kontakt?

III. Situationsbeschreibung

Sinnbildlich beginnt nun die erste Etage im Coaching-Haus Modell. Der erste Raum ist die Situationsbeschreibung. Inhaltlich geht es um eine konkrete Beschreibung und Veranschaulichung der Situation(en). Somit wird die Situation für Coach und Klient deutlich greifbarer. Der Coach achtet hier schon auf Verhaltens- und Lösungsmuster des Klienten.

Mögliche Fragestellungen sind:

In welcher konkreten Situation ist das Anliegen / Thema schon einmal aufgetreten?

Können Sie mir die Situation genauer beschreiben?

In welchen Situationen tritt das Thema immer wieder auf?

Was sagen andere Personen aus Ihrem Umfeld zu der Situation?

Haben Sie bestimmte Lösungsansätze in der Situation?

Was fällt Ihnen zu der Situation noch ein?

IV. Gefühlsbeschreibung

Der vierte Raum der „Gefühlsbeschreibung“ steht in Ergänzung zum Raum der „Situationsbeschreibung“. Hierbei fragt der Coach in Richtung der emotionalen Ebene des Klienten. Für eine konkrete Zielformulierung ist es essentiell wichtig, welche Gefühle der Klient in diesen Situationen erfährt. Es gibt immer auch unwillkürliche Anteile im Klienten zu denen der Klient Zugang erlangen kann. Der Klient sollte ungefähr drei oder mehr Gefühle benennen können.

Mögliche Fragestellungen sind:

Wie fühlen Sie sich in dieser Situation?

Wo im Körper kommen die Gefühle her?

Was löst die Situation in Ihnen aus?

Wie wirkt sich das Gefühl auf Ihr Handeln aus?

Wie möchten Sie sich in dieser Situation fühlen?

Ergänzend sind Skalierungsfragen hier gut einsetzbar.

V. Auftrag und Zielformulierung

Den Abschluss bzw. sinnbildlich das Dachgeschoss der Methode bildet die Zielformulierung durch den Klienten. Durch die Begleitung des Coaches durch das gesamte „Coaching-Haus“ kann das nun formulierte Ziel ein anderes bzw. ein konkreteres Ziel als ursprünglich in der Ausgangssituation (in Punkt 1) sein. In der Regel hat der Klient nun in seinem Anliegen einen offeneren Zugang sowohl auf Situations- als auch Gefühlsebene und es fällt ihm leichter, ein Ziel zu formulieren. Aus dem Ziel leitet sich der Coaching Auftrag für die Coaching Session ab.

Wichtig ist hierbei, dass das Ziel ein „SMART“ Ziel ist und sowohl in der Ich-Form als auch im Präsens von dem Klienten selbst formuliert ist. Die Struktur nach SMART ist wichtig einzuhalten, damit der Klient sein Ziel zeitnah und realistisch erreichen kann. Dadurch entsteht ein konkretes Gefühl von Erfolg beim Klienten.

Ein SMART Ziel erfüllt folgende Kriterien:

Spezifisch-konkret

Messbar

Attaktiv

Realistisch

Terminiert

Die ICH-Form und die Formulierung im Präsens sind wichtig, damit der Klient die Erreichung des Zieles konkret an seiner eigenen Person festmacht und nicht an Dritten. Die Aussprache des Zieles in der Präsens Form ist hingegen für das Erleben des Zieles wichtig. Unwillkürliche Anteile im Klienten reagieren auf das Erleben des Zieles und geben einen guten Indikator für den Klienten, ob das formulierte Ziel nun für ihn selbst passt. Ein Ziel baut sich in der Regel beim Klienten Stück für Stück zusammen. Hierbei ist es wichtig, den Klienten mithilfe von Paraphrasierung und Nachfragen, ob sich das Ziel für ihn richtig anfühlt oder ob etwas dabei fehlt, zu unterstützen.

Gleichzeitig ist die Formulierung eines konkreten Auftrages an die stattfindende Coaching Sitzung und den Coach essentiell für den weiteren Verlauf. Ein Auftrag sollte niemals allein vom Coach für die Sitzung abgeleitet werden.

Ohne ein konkret ausformuliertes Ziel und ohne Auftragsklärung neigt ein Coaching dazu für den Klienten nicht erfolgreich und nicht messbar zu werden.

Unterstützende Formulierungen im Coaching können folgende sein:

Wie lautet Ihr Ziel, wenn Sie es aus der Ich-Perspektive und in der Gegenwart beschreiben?

Wenn ich Ihr Ziel bis hierhin vorlese: Passt das so für Sie oder fehlt Ihnen etwas damit es sich für Sie richtig anfühlt?

Auf welche Weise kann ich Sie heute in unserer Sitzung dabei unterstützen Ihr Ziel besser zu erreichen?

Was brauchen Sie heute von mir, damit Sie Ihr Ziel erreichen können?

3. Vorteile des Coaching-Haus Modells

Meiner eigenen Einschätzung nach, hat das Coaching-Haus Modell klare Vorteile. Insbesondere liegt der Vorteil in der Einfachheit und Struktur dieser Methode. Sämtliche Prozessschritte werden in einem Bild eines Hauses zusammengefasst. Die vereinfachte Darstellung ist einprägsam und hat einen klaren roten Faden hin zur Zielformulierung. Gleichzeitig ergibt sich hieraus eine gewisse Flexibilität und Stabilität für die ersten Coachings eines systemischen Coaches in Ausbildung. Das Coaching-Haus ist ein leichtgewichtiges Modell und bedarf keinerlei Materialien.

Ein ebenso wichtiger Pluspunkt für das Modell ist, dass es sehr detailliert durchgeführt werden kann. So erhält man in einem vergleichsweise überschaubaren Zeitfenster einen ersten Überblick über das Thema und die Systeme des Klienten. Die Ordnung, die der Coach durch dieses Modell erfährt, kann auch der Klient erfahren und empfindet es häufig als angenehme Struktur Gefühlsebene und Situationsbeschreibung einzeln anzugehen.

In meinen ersten Coachings half das Modell meinen Klienten ein sehr klares Ziel und einen entsprechenden Auftrag für die Coaching Session zu formulieren.

Das Coaching-Haus Modell mit der direkten Intention der Ziel- und Auftragsklärung bietet somit ein sehr solides Fundament für das weitere Vorgehen im Coaching.

4. Nachteile des Coaching-Haus Modells

Abseits von den vielen Vorteilen hat sich für mich auch ein gewisses Defizit des Modells aufgetan.

Zum einen ist das Modell zwar leichtgewichtig, lädt aber zu einer teils sehr langen Exploration durch den Klienten ein. Für eine einmalige 60-minütige Coaching Session erschien mir dieses Tool nicht optimal. Den Prozess musste ich manchmal in Richtung Sprint durch die einzelnen Räume umstrukturieren, damit genügend Zeit für die restlichen Bestandteile eines Coachings übrigbleibt.

Gleichzeitig fiel mir auf, dass ein Ziel sich häufig während des Coachings abändern kann und der Klient dieses Ziel dazu noch priorisiert. Den hauptsächlichen Nachteil im Vergleich zu anderen Tools / Modellen sehe ich bei einmaligen Einzelcoachings im Zeiteinsatz. Hier läuft man als Coach häufig Gefahr den Prozessrahmen zeitlich nicht einhalten zu können.

5. Schlusswort

Das Coaching-Haus Modell hat mir insbesondere zum Start meiner Weiterbildung zum systemischen Coach es immens einfacher gemacht, das Verständnis für die korrekte Ziel- und Auftragsklärung zu entwickeln. Das Modell hat die Brücke hin zu den ersten Coaching Sessions geschlagen und einen Einstieg „nach Leitfaden“ ermöglicht. Es ist in meinen Augen eine ideale Methode um den Auftrag und die Zielformulierung zum Start einer systemischen Ausbildung dem Coach einfach näher zu bringen.

Das Modell ist bis heute noch Bestandteil meiner Coachings.