

4. Treffen des Regio-Netzwerks am 25. Juni 2008 in Bonn:

Führungskräfteentwicklung mittels Coaching



Moderation: Stefan Kalle, Dirk Seeling
Stand: 25.06.2008

Instruktion: Simulation einer Erst-/Diagnosesession mittels Fishbowl-Technik

1. Verteilung der Rollen:

- 1 Coachee:
- 1 Coach:
- 1 Moderator:
- ca. 4 Berater für den Coach:
- mehrere Beobachter:

2. Simulation:

Dauer: ca. 45-60 min. inkl. Zwischenauswertungen

3. Feedbackrunde

Dauer: ca. 15 min.

- Alle Beteiligten bekommen Feedback zu ihrem Verhalten
- Jeder kann seine Erkenntnisse aus dem Erlebten schildern
- Offene Punkte und Fragen werden geklärt
- Die wichtigsten Ergebnisse werden zusammengetragen

Klare (positive und kritische) Rückmeldung geben mit dem Feedback Dreisatz

➤ Du sagst / machst....

„Schluss jetzt“

= Konkretes Verhalten beschreiben

➤ Das wirkt auf mich

„.....überheblich“

= Wirkung durch „Ich-Botschaft“ vermitteln

➤ Ich würde mir wünschen, dass du....

„.....erklärst, warum du die Diskussion abbrichst“

= Idee zur Änderung vorschlagen

Instruktion: Simulation einer Erst-/Diagnosesession

Rolle	Aufgabenbeschreibung
Coach	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben die Anfrage des potenziellen Coachee bekommen und diesen Termin für das Erstgespräch mit ihm vereinbart. Ihre Aufgaben sind: <ul style="list-style-type: none"> - dem Coachee zu vermitteln, wie ein Coachingprozess mit Ihnen abläuft - den Auftrag so zu klären, dass beide Seiten danach entscheiden können, ob sie den Weg gemeinsam gehen wollen. - Sie selbst sollten nach dem Gespräch einen Sessionplan aufstellen können. Bei Bedarf können Sie Ihre Berater hinzuziehen. Gelegentlich werden Sie durch den Moderator unterbrochen.
Coachee	<ul style="list-style-type: none"> • Sie spielen den Coachee, der einen passenden Coach für seine Situation sucht. Der Coach ist ihnen empfohlen worden, nun wollen Sie prüfen, ob Sie mit ihm in den Coachingprozess gehen wollen. Sie können entweder sich selbst spielen oder einen Fall simulieren, den Sie z.B. aus ihrem Umfeld kennen.
Moderator	<ul style="list-style-type: none"> • Der Moderator leitet die gesamte Simulation. Nur er (und der Coach) darf die Session für Zwischenauswertungen unterbrechen. Er hakt nach, stellt Fragen und steuert die Beiträge der Berater und Beobachter.
Berater	<ul style="list-style-type: none"> • Sie unterstützen den Coach mit Tipps und Verbesserungsvorschlägen. Achten Sie dabei auf den Feedbackdreisatz! Sie können dem Coach auch Fragen stellen. Wenn Sie während der Simulation etwas beitragen wollen, signalisieren Sie dies dem Moderator.
Beobachter	<ul style="list-style-type: none"> • Sie machen sich Notizen und geben in der Abschlussrunde Feedback an alle Rollenspieler. Achten Sie dabei auf den Feedbackdreisatz!

Coach

1. Einstieg, Rahmen und Ziele des Gesprächs
 2. Unser Ansatz und Rahmen
 - Coachinggrundsätze, Vertraulichkeit und Prozess
 - PD, PE, OE (Werkzeuge FIP, HDI, Struktogramm)
 - Verhaltensorientiert: Persönlichkeit, Verhaltensmuster, -weisen
 - Arbeit an sich selbst (Persönlichkeit, St/Schw.), Sach- und Emotion (Kopf und Bauch)
 3. Situation und Auftrag klären
 - Rollen, Handlungsbedarf, Ursachen, Ziel, Lösung (PUZL)
 - dabei öffnen, schließen/fokussieren
 4. Abschluss: Sessionplan, dann Kontrakt
-
- Persönliche Vorstellung, Vorstellung personal-point und Coachingansatz
 - Rahmenbedingungen und Vorgehensweise
 - Sammlung und Strukturierung der Themen und Ziele des Coaching
 - Erstes Feedback, ggf. Lösungsansätze und Aufgaben für den Coachee
 - Im Nachgang: Sessionplan, Angebot, Kontrakt
-
- Ist, Weg, Soll
 - 1. Ist-Situation:
 - Diagnostikinstrumente, insb. Struktogramm (Persönlichkeit), FIP
 - Lust-, Frust, Erfolge-, Misserfolgebilanz, Erfahrungsschatz, Neigungen und Interessen, Selbstbild
 - Stärken-, Schwächenprofil, Qualifikationsprofil, Fähigkeiten, Potenziale erkennen, Biografiearbeit und Talentprofil
 - Der Markt der Möglichkeiten: Methoden für Recherchieren und Informieren über Möglichkeiten (Life/Work Planning)
 - 2. Soll – Ziele:
 - Meine Werte, Wünsche und Ziele
 - Mein Markt: Meine Themen, meine Kunden (Nutzen, usp)
 - 3. Der Weg:
 - Am Markt Positionieren: self marketing-Strategien
 - Was brauche ich: Konzeptionell, Vorgehensweise, Verhaltenstraining
 - Was fehlt mir noch? Qualifizierung, Aktivitäten, Kontakte, Investitionen?