

A. Rolle des Coachs im Coachinggespräch:

- Fragen stellen, zuhören und Feedback geben
- keine Antworten geben
- den Teilnehmer zu seinen **eigenen Lösungen** gelangen lassen
- das bedeutet, dass der **Coach sich sehr zurück nimmt**
- Der Coach ist sein **wichtigstes Instrument** → Methoden sind gut, **Bauchgefühl** ist besser
- Coaching ist immer ein **individueller Prozess**
- Stichworte/Protokoll führen

B. Die 5 Phasen im Coaching-Prozess (Gerüst, Korpus → roter Faden für den Gesamtprozess, aber auch für jedes einzelne Gespräch):

1. Kennenlernen

- dient der Kontaktaufnahme
- Grundvoraussetzung ist die wechselseitige Akzeptanz
- Coach gestaltet das äußere Umfeld
- TN in Vorklärungsphase (entscheidet am Ende dieser Phase, ob Coaching passend ist)

→ Erstkontakt, Erstgespräch

2. Orientieren

- dient der inhaltlichen Orientierung
- Vereinbarungen werden getroffen (Thema, Ziel und Vorgehensweise)

- Welt des Klienten verstehen - zuhören und nachfragen
 - Klärung des Problems und der „Umwelt“ herbeiführen
- Zieldefinition, Ressourcen ausfindig machen

3. Analysieren

- dient der Themenklärung
 - Situation wird unter die Lupe genommen
 - verschiedene Coaching-Tools können eingesetzt werden (z.B. Fokussieren = konkrete Situation benennen)
 - weitere Anliegen werden aufgedeckt
- Grundlage für erfolgreiche Veränderungsarbeit wird gelegt

4. Verändern

- dient der Veränderungsarbeit
 - Klärung des Veränderungswunsches durch Nachfragen
 - der Klient bewertet aus seiner Sicht
 - Ziele werden visualisiert
- Zielearbeit (Blick in die Zukunft, weg von der Problemsituation)

5. Abschließen

- dient dem passenden Abschluss des Coachings
- es werden Fragen zum weiteren Vorgehen gestellt
- Klient schließt Vertrag mit sich selbst (notiert Aufgaben)

- Klärung, wie eine Rücksprache aussieht
 - Gemeinsames auswerten und feiern
- besprechen, was sich geklärt hat und wie es weitergeht
- Insgesamt sind die 5 Phasen Elemente einer idealtypischen Coachingsitzung, welche es in dieser Reinform nicht immer gibt.