



FuturePace in Kürze

Wir unterstützen und begleiten gemeinsam mit unserem Team Menschen in Organisationen durch Beratung, Coaching und Training – mit dem Ziel, Führungsqualitäten zu fördern, Coaches zu befähigen, Change zu unterstützen, ein gutes Zusammenspiel im Team zu ermöglichen und Sales- und Service-Kompetenzen auszubauen.

Vorschau

Zertifizierte Coach-Ausbildung 2016 mit NLP Business-Practitioner beginnt im September

Zitat des Monats

„Ihr ganzes Potenzial ist schon vorhanden. Jederzeit. Die Frage ist also nicht, was noch hinzugefügt werden muss, sondern wie das Potenzial frei gelegt werden kann.“

Gregory Bateson, Philosoph und Sozialwissenschaftler



FuturePace Consulting GmbH

Josefstr. 27
8005 Zürich

Telefon

+41 44 271 17 88
+49 178 388 8737

E-Mail info@futurepace.ch
www.futurepace.ch

Wir alle coachen – jeden Tag!

Coaching – eine besondere Form der Kommunikation

Coaching ist eine wertschöpfende Form der Beratung, die auf effiziente und konstruktive Weise dazu verhilft, aktuelle berufliche oder private Probleme zu lösen, Entscheidungen zu treffen, Ziele zu erreichen, Konflikte beizulegen. Coaching ist also Kommunikation, zumeist zwischen zwei Menschen.

Kommunikation ist das, was rauskommt.

Nun ist uns die Fähigkeit zur Kommunikation glücklicherweise in die Wiege gelegt. Wir alle kommunizieren seit es uns gibt, und immer stossen wir damit bei denen, mit denen wir es zu tun haben, Prozesse an. Wir lösen Gefühle aus und setzen Gedanken in Gang mit dem was wir sagen oder mit unserem Gesichtsausdruck, unserer Gestik oder unserem Tonfall.



Wir können nicht nicht kommunizieren,

so eine der grundlegenden Erkenntnisse von Paul Watzlawick, dem wohl berühmtesten Kommunikationswissenschaftler Kommunikation steuert also. Kommunikation bewirkt Veränderung. *Im Grunde genommen also sind Sie den ganzen Tag lang Beeinflusser, Veränderer, Gefühls- und Gedanken-Initiator...* Und: Die „Qualität“ Ihrer Kommunikation bemisst sich an den Antworten, die Sie bekommen, an den Prozessen, die Sie bei Ihrem Gesprächspartner anstossen. Was also unterscheidet nun unsere „normale“, oft wenig wertschöpfende Alltagskommunikation von Coaching-(ähnlichen)

Gesprächen?

Was machen Sie anders, wenn Sie „coachten“?

Es sind vier einfache Dinge:

1) Ansprechbar sein

Der äussere Eindruck entscheidet darüber, als wen man sie jenseite definierter Rollen und Funktionen wahrnimmt. Menschen, die es schaffen im Alltagstrubel ruhig und gelassen zu bleiben, denen das Lächeln nicht verloren gegangen ist und die sich aufrichtig für ihre Mitmenschen interessieren, vertrauen wir eher, als stets gestresst wirkenden, im Hamsterrad gefangenen Kollegen.

Wenn Sie sich als Führungskraft oder Vertrauensperson Zeit nehmen für kleine Gespräche zwischendurch, für wertschöpfende Begegnungen jenseits der Regelkommunikation, dann signalisieren Sie eine offenes Ohr. (Und wenn Sie dafür „keine Zeit haben“: *Quality-time* kostet oft nur wenige Minuten wirklicher Präsenz mit ihrem Gesprächspartner und bringt gefühlt einen echten Mehrwert.)

2) Zuhören können

Auch diese Kunst beginnt im Kopf: Sind Sie in Gedanken schon bei der nächsten Aufgabe? Noch im letzten Gespräch? Bei der Präsentation, die Sie heute noch vorbereiten müssen? Ihr Gesprächspartner wird es merken.

Für echtes Zuhören mit der Absicht zu verstehen braucht es Stille, innen und aussen. Wenn Sie ein guter Zuhörer werden wollen, lernen Sie Ihren Verstand zu beruhigen und mit Stille vertraut zu werden. Nur so können Sie Symmetrie, Vertrauen und Glaubwürdigkeit ins Gespräch bringen.

Mut zur Stille heisst auch Mut zur Gesprächs-Pause. Widerstehen Sie dem Impuls, sofort etwas zu antworten, sobald der Andere fertig ist mit seinen Ausführungen. Bleiben Sie mit ihrer Aufmerksamkeit bei dem Gesagten und schweigen sie. Sie signalisieren damit nicht nur, dass Sie wirklich bis zum Schluss zugehört haben, sondern auch, dass Sie die Aussage wirklich ernst nehmen und nachdenken, bevor Sie antworten. Und noch wichtiger: Sie geben Ihrem Gesprächspartner dadurch

Raum, noch etwas nachzulegen. Wie die letzten Tropfen einer guten Flasche Rotwein – die die Franzosen nicht vergebens „Les Amours“ nennen... Genauso kann das, was dann noch gesagt wird, sehr wertvoll sein und dem Gespräch mehr Tiefe geben – weil es ohne die Stille und den dadurch gewährten Raum nicht gesagt worden wäre.

Statt vollkommener Stille können Sie alternativ die Kernaussage Ihres Gesprächspartners mit eigenen Worten wiederholen. Damit werden Gespräche „entschleunigt“, was zu einer höheren Gesprächsqualität führt.

3) Gute Fragen finden

„Es sind nicht die Antworten, sondern die Fragen, die den Horizont erweitern.“ Stellen Sie Fragen, die die Kreativität anregen, die irritieren, lassen Sie Ihren Gesprächspartner die richtigen Fragen finden, öffnen Sie den Horizont für neue Möglichkeiten.



Eine gute Frage verlangt nicht zwangsläufig nach einer sofortigen Antwort. Eine gute Frage kann eine wertvolle Begleiterin sein, mit der wir eine Weile „schwanger“ gehen. Eine gute Frage ist der rote Faden für einen laufenden Veränderungsprozess.

4) Ihre Grundhaltung...

...ist das A und O für gutes Coaching. Sind Sie ein offener, neugieriger, zielorientierter und wertschätzender Mensch? Dann haben Sie die besten Voraussetzungen! Und wenn Sie denken, dass da doch noch mehr ist, was einen guten Coach ausmacht: Wir laden Sie gern zu unserer Ausbildung ein ... ☺

Christine Schauer