

**Ziel:** Ein Leitfaden für erfolgreiches Coaching.

### **Gegenwärtiger Zustand „Der Ausgangspunkt“**

Klient und Coach legen den Status Quo fest: Wie sind wir jetzt im Hinblick auf die Ausgangssituation, die Eigenschaft oder das Verhalten? Was wollen wir verändern? Was ist jetzt noch nicht?

### **Zielzustand „Der Wunsch“**

Der Zielzustand ist wie ein Zielfoto und sollte:

- Realistisch sein, d.h. das Ziel befindet sich im Handlungsspielraum des Klienten
- Positiv formuliert sein
- Konkret formuliert sein, d.h. ohne Steigerung („ich möchte entscheidungsfreudiger werden“) und Vergleiche mit anderen Personen („ich möchte so sein wie...“)
- Kontextualisiert sein. Wo, wann, mit wem will der Klient das Ziel erreichen?
- „Sinn-voll“ sein d.h. Klient und Coach müssen mit ihren Sinnen die Erreichung des Zieles wahrnehmen können. Was sind die Kriterien? Woran werden wir erkennen, dass wir das Ziel erreicht haben?

### **Zielverhalten „Die Wegbeschreibung“**

„Der Weg ist das (eigentliche) Ziel“. Klient und Coach definieren das angemessene Zielverhalten, durch das der Klient dem oben genannten Zielzustand näher kommt. Dadurch wird ein kurzer Feedbackbogen geschaffen, d.h. Klient und Coach wissen, wann sie sich auf Kurs befinden.

- Woran wird laufend überprüft, ob man weiter „auf Kurs“ ist?
- Wodurch kann der Klient schon das Gehen des Weges genießen?
- Woran werden Klient und Coach schon in den nächsten Minuten erkennen können, dass sie am Weg sind? Die Antworten hier sollten ebenfalls den oben genannten Kriterien entsprechen.

### **Ökologie „Die Konsequenzen“**

Der Weg zum Ziel und die Wunscherreichung haben für den Klienten und seine Umgebung Konsequenzen. Veränderung passiert nur dann wirklich, wenn der Klient mit diesen Auswirkungen einverstanden ist bzw. glaubt, die unerwünschten Auswirkungen bewältigen zu können. Fragen für den „Ökocheck“:

- Was war das Gute am alten Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Was ist das Schlechte am neuem Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Wofür wird das Neue ein Anfang sein?

### **Vor dem Start „Im Starthaus“**

Noch mal alle Voraussetzungen für eine gute Reise klären:

- Was war das Schlechte am alten Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Was ist das Gute am neuem Zustand oder Verhalten/Gefühl?
- Ressourcen: Welche Ressourcen hat der Klient jetzt schon? Welche Ressourcen braucht der Klient noch und wie wird er sie sich beschaffen?

### **Future-Pacing „Die Aufwärmrunde“**

Klient und Coach stellen sich die ersten drei Gegebenheiten vor, bei denen sie bemerken werden, dass sie „auf Kurs“ sind:

- Was werden Klient und Coach gegebenenfalls tun, um sich wieder auf Kurs zu bringen?
- Was werden Klient und Coach tun, um auf Kurs zu bleiben?

### **Arbeitsvorlage:**

Gegenwärtiger Zustand „Der Ausgangspunkt“

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Zielzustand „Der Wunsch“

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Zielverhalten „Die Wegbeschreibung“

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Ökologie „Die Konsequenzen“

.....  
.....  
.....

Vor dem Start „Im Starthaus“

.....  
.....  
.....

Future-Pacing „Die Aufwärmrunde“

.....  
.....  
.....