

Ziel-Navigation

Von Eberhard Hauser

Kurzbeschreibung

Klienten haben zunächst oft eine eindimensionale Sicht auf ihr Anliegen oder ihre Probleme. Die Ziel-Navigation hilft ihnen, bereits in der ersten Sitzung eine klare Zielhierarchie für das Coaching aufzustellen und Verknüpfungen zwischen den einzelnen Zielen zu erkennen.

Anwendungsbereiche

Zu Beginn eines Coaching-Prozesses, der auf mehrere Sitzungen angelegt ist. Aber auch zur Standortbestimmung bei Kurzberatungen oder als Zwischenbilanz im Verlauf eines Coachings.

Zielsetzung/Effekte

Für den Klienten: frühzeitige Verantwortungsübernahme durch Priorisierung der eigenen Anliegen und Ziele; Erkennen der Zusammenhänge und Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Anliegen; Strukturierung von komplexen Sachverhalten in einer Zielhierarchie. Für den Coach: diagnostische Erkenntnisse über den mentalen Umgang mit persönlichen Entscheidungen; Erkunden der Wert- und Anspruchshaltungen des Klienten; Unterstützung bei der Formulierung eines Arbeitsbündnisses.

Ausführliche Beschreibung

Die Ziel-Navigation ist ein Tool, das man besonders gut in der zweiten Hälfte des Erstgesprächs einsetzen kann. Klient und Coach haben sich bereits ein wenig kennengelernt und der Coach hat etwas über seine Erwartungen an das Coaching erfahren. Meist hat der Klient seine Probleme oder seine Anliegen geschildert und es ist nun ein guter Zeitpunkt für die ersten Aha-Erlebnisse durch die Ziel-Navigation – beim Klienten und beim Coach.

Zur Einleitung sagt der Coach: *„Erlauben Sie mir, kurz zusammenzufassen, was ich bis jetzt verstanden habe. Und ich habe dazu noch ein paar Fragen, die mich beschäftigen.“*

Dann nimmt der Coach ein Blatt Papier und notiert darauf jeweils ein Stichwort für jede genannte Erwartung, meist drei bis fünf – nicht untereinander, sondern bunt verstreut (alternativ kann man auch jede Erwartung auf eine Moderationskarte schreiben und an der Pinwand arbeiten).

Anschließend bittet der Coach den Klienten, seine Erwartung als Ziel zu formulieren – also als Beschreibung eines wünschenswerten Soll-Zustands. Dies fällt vielen Menschen – auch Führungskräften – nicht leicht und sie brauchen dabei oft etwas Unterstützung. Die gefundenen Zielformulierungen notiert der Coach unter das jeweilige Stichwort.

Im nächsten Schritt bittet der Coach den Klienten, jedes dieser Ziele auf einer Skala von 1-10 nach persönlicher Wichtigkeit zu bewerten, wobei der Coach dazu ermutigt, sich wirklich zu entscheiden und nicht alles für gleich wichtig zu halten. Mit dieser Skalierung entsteht bereits eine erste Zielhierarchie.

Jetzt geht es darum, herauszufinden, ob und wie diese Ziele voneinander abhängen. Dabei ist es zunächst unerheblich, welche Verknüpfungen dem Coach auffallen. Wichtig ist die Sicht des Klienten, diese ist damit eine reiche Quelle der diagnostischen Erkenntnis für den Coach.

Ein möglicher Gesprächseinstieg für diesen Schritt ist eine Frage zur Möglichkeitskonstruktion: *„Angenommen, Sie würden das Ziel B zuerst erreichen. Welche Auswirkungen hätte dies auf Ihr Ziel A?“* Alternativ dazu sind auch Fragen zur Wirklichkeitskonstruktion oder zirkuläre Fragen hilfreich, etwa: *„Was hat Sie dazu bewogen, Ziel A höher zu bewerten als Ziel B?“* oder: *„Wie würde Ihr Chef (oder: Ihr Mann/Ihre Frau) den Zusammenhang zwischen Ihren Zielen sehen?“*

In einem solchen Gespräch über mögliche Zusammenhänge zwischen den einzelnen Zielen kann man viel über persönliche Ansprüche und Bewertungen des Klienten erfahren. Durch gezielte Fragen erhält der Coach so einen guten Einblick in das Menschenbild und die übergeordnete Wertelandschaft des Klienten. Dies ermöglicht eine genauere Planung von Interventionen und reduziert das Risiko von Reibungsverlusten durch Widerstände.

Die gefundenen Abhängigkeiten und Verknüpfungen markiert der Coach mit Pfeilen und notiert dazu die Kernaussagen. So entsteht bereits im Verlauf der ersten Sitzung ein lebendiges Bild der zukünftigen gemeinsamen Arbeit.

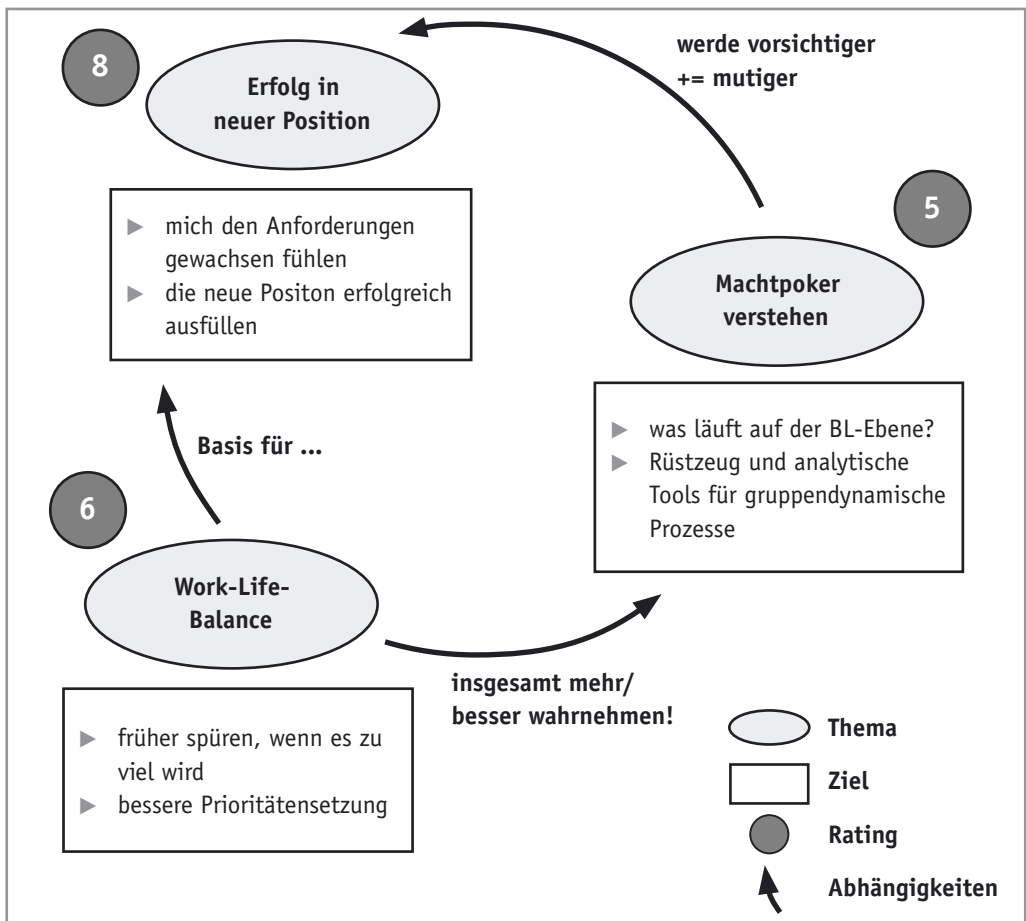


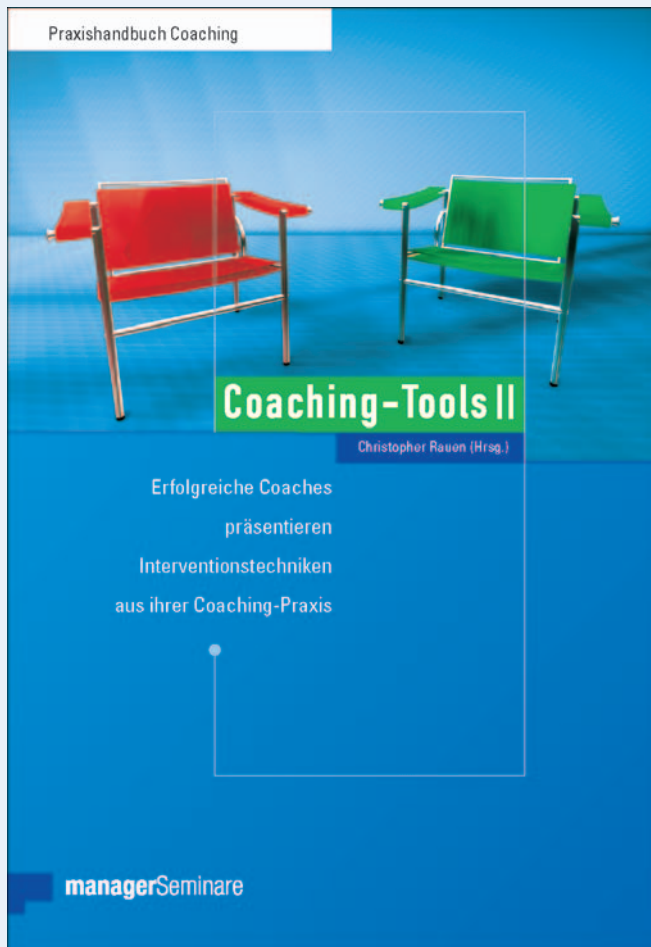
Abb.: Beispielhaftes Ergebnis einer Ziel-Navigation

Voraussetzungen/ Kenntnisse Dieses Tool erfordert Erfahrung im Umgang mit systemischen Fragen (z.B. Fragen zur Wirklichkeitskonstruktion, Fragen zur Möglichkeitskonstruktion, Skalierungsfragen, zirkuläre Fragen).

- Quellen**
- ▶ Schlippe, A. v. & Schweitzer, J. (2002). Lehrbuch der systemischen Therapie und Beratung. (8. Aufl.). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
 - ▶ Simon, F. & Rech-Simon, C. (2004). Zirkuläres Fragen. Systemische Therapie in Fallbeispielen: Ein Lernbuch. Heidelberg: Carl Auer.

Technische Hinweise Etwas Papier zur Visualisierung.

NEU



Neue Coaching-Tools

Christopher Rauen und 52 weitere namhafte Persönlichkeiten aus der deutschsprachigen Coaching-Szene beschreiben ihre bevorzugten Interventionstechniken, die in dieser vielfältigen Sammlung jetzt verfügbar gemacht werden. Jedes einzelne Tool ist ausführlich beschrieben und kommentiert.

Die insgesamt 53 ausgewählten Techniken stammen aus teilweise sehr unterschiedlichen Denkschulen. Dadurch nimmt der Leser an einem sehr breiten Spektrum an Profiwissen teil: Die Techniken sind folgenden Interventionsphasen zugeordnet: Kontakt, Zielklärung, Analyse, Veränderung und Zielerreichung.

Eine Übersichtstabelle, in der die Tools nach Anlässen und Themen zugeordnet sind, erleichtert den schnellen und präzisen Zugriff auf das richtige Werkzeug.

Christopher Rauen (Hrsg.)
Coaching-Tools II
Erfolgreiche Coaches präsentieren
Interventionstechniken aus ihrer Coaching-Praxis
Oktober 2007, kt, 352 S.
ISBN 3-936075-65-6
Ladenpreis: 49,90 EUR
Bestell-Nr.: tb-6803
www.managerseminare.de/tb/tb-6803

Die Autoren – erfahrene Personen der Coachingszene:

Dr. Evelyn Albrecht, Dr. Thomas Bachmann, Dr. Christoph Barmeyer, Josef Beil, Dr. Annelen Collatz, Ulrich Dehner, Dr. Sabine Dembkowski, Thomas Dietz, Ingeborg Dietz, Klaus Egbert, Klaus Eidenschink, Dr. Claudia Eilles-Matthiessen, Felicitas Freiin von Elverfeldt, Michael Fromm, Ralf Gasche, Gabriele Gesche-Franzen, Klaus Häck, Martin Hagen, Tom Hansmann, Ulrike Haupt, Eberhard Hauser, Sandra Heinzelmann, Claus-Dieter Hildenbrand, Joachim Hipp, Karin Horn-Heine, Dr. Rüdiger Hossiep, Wolfram Jokisch, Dr. Andreas Kannicht, Willem Lammers, Norbert Landwehr, Angelika Leder, Dr. Friedrich Mautsch, Jörg Middendorf, Dr. Björn Migge, Gabriele Müller, Gerhard Neumann, Heidemarie Neumann-Wirsig, Andreas Patrzek, Christopher Rauen, Dr. Carsten Schäper, Anette Schirmer-Rusch, Christoph Schlachte, Dr. Bernd Schmid, Dr. Astrid Schreyögg, Alexandra Schwarz-Schilling, Dr. Walter Schwertl, Monika Sombetzki, Dr. Maria L. Staubach, Andreas Steinhübel, Dr. Peter Szabó, Katja Wengel, Dr. Beate West-Leuer

Bestell-Nr.	Titel	Preis	online
.... tb-6803	Coaching-Tools II	49,90	
Firma	_____		
Name	_____		
Str., Hausnr.	_____		
PLZ, Ort	_____		
e-Mail*	_____		
Unterschrift	_____		

Preise sind Ladenpreise inkl. MwSt., zzgl. Versand.

Bestellung an:
managerSeminare
Andrea Berscheid
Endenicher Str. 282
53121 Bonn
Tel: 02 28 / 9 77 91-22
shop@managerseminare.de

* Der Verwendung Ihrer e-Mail-Adresse für Werbezwecke können Sie jederzeit widersprechen. Eine einfache Mitteilung genügt. Für den Widerspruch entstehen keine weiteren Kosten.

Fax: 0228/9 77 91-99