

Checkliste für Modelltreue

Name der/des Coachee:

Datum des aktuellen Gesprächs:

<u>Phase</u>	Konstituierende Handlung	Wenn erfolgt, abhaken
1. „Empfang“ und Eröffnung des Gesprächs		
	<ul style="list-style-type: none"> Sie haben der/dem Coachee einen Platz angeboten und ihr/ihm Zeit gegeben, sich umzusehen. 	<input type="checkbox"/>
2. Erwartungen an das aktuelle Gespräch und Auftragsbestätigung		
<p><i>Was müsste bis um (vereinbarter Zeitpunkt für das Ende des Gesprächs) passiert sein, damit Sie sagen können: „Ich habe davon profitiert!“</i></p> <p>– <u>wenn Problem:</u> Leitfaden für das lösungsorientierte Beratungsgespräch</p> <p>– <u>wenn besser-werden-wollen:</u> dieser Leitfaden für ein Coachinggespräch</p> <p><i>Ich werde unser Gespräch dorthin führen, wo Sie gesagt haben. Wir werden schon sehen, wie weit wir heute kommen werden.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Sie haben die/den Coachee darin unterstützt, die eigenen Erwartungen ganz konkret und auf das Gesprächsende hin zu formulieren. Ggf. haben Sie ihr/ihm angeboten, zwischen einer Vorgehensweise nach dem lösungsorientierten bzw. dem Coachingmodell zu wählen. Auftragsbestätigung 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3. Beschreibung aktueller Stärken		
<p><i>Wenn Sie an das denken, worin Sie besser werden möchten: Was davon machen Sie gut? Was gelingt Ihnen?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Sie haben Stärken gesammelt – bis der/dem Coachee keine mehr eingefallen sind. Sie haben die Zirkulärfrage gestellt, um der/dem Coachee weitere Stärken bewusst zu machen. 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4. Analyse aktueller Stärken		
<p><i>Woran können Sie das erkennen, dass Sie das gut machen, dass Ihnen das gelingt? Wie machen Sie das, dass es Ihnen gelingt?</i></p> <p><i>Wie haben Sie das gemacht, dass Sie so gut geworden sind?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Sie haben beispielhaft anhand ein bis drei Stärken nach Wahl der/des Coachee und anhand der entsprechenden Fragen analysiert. 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Phase	Konstituierende Handlung	Wenn erfolgt, abhaken
5. Entwurf erwünschter Stärken		
<p>Stellen Sie sich bitte vor: Wir führen dieses Coachinggespräch und dann vielleicht noch eines und noch eines - und Sie werden besser und besser. Eines Tages sind Sie so gut geworden, wie für Sie nur vorstellbar!</p> <p>Was wird das erste sein, woran Sie das erkennen werden?</p> <p>Was wird das nächste sein, woran Sie das erkennen werden?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben der/dem Coachee das Gedankenspiel in prozesshafter Form („und Sie werden besser und besser“) angeboten. • Sie haben die/den Coachee dahin geführt, dass er die erwünschte Zukunft <u>chronologisch</u> und ggf. <u>interaktionell</u> auf der Ebene des <u>Denkens</u> und des <u>Handelns</u> entworfen hat. 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6. Suche nach aktuellen Momenten erwünschter Stärken		
<p>Wenn Sie an die jüngste Vergangenheit denken: Hat es da schon Momente gegeben, in denen Ihnen zumindest ansatzweise gelungen ist, was Sie vorhin beschrieben haben?</p> <p><u>Ggf.:</u> Was war da anders?</p> <p><u>Ggf.:</u> Skalierung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben die/den Coachee dazu animiert, nochmals über die Stärken, auf die sie/er in Phase 3 vielleicht nicht gekommen ist, nachzudenken. • Sie haben die/den Coachee wiederholt dazu angehalten, nach den Gelingensbedingungen zu suchen. • Sie haben der/dem Coachee eine Skalierung angeboten. 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7. Individuelle Reflexion		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben die Pause angekündigt, deren Zweck und voraussichtliche Dauer transparent gemacht. 	<input type="checkbox"/>
8. Würdigung von Stärken, Relativierung von Normen		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben die Stärken so konstruiert, dass Sie diese hätten belegen können. 	<input type="checkbox"/>
9. Anregungen und Tipps (falls gewünscht)		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben die Anregungen nach dem Prinzip angeboten: Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas ganz anderes. Wenn es schon gut funktioniert, haben Sie die/den Coachee darin bestärkt: Weiter so! • Die Anregungen haben Sie als solche angeboten. 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
10. Gute Wünsche		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sie haben „gutes Gelingen“ (und nicht „viel Glück“) gewünscht. 	<input type="checkbox"/>