

solutionsurfers[®]

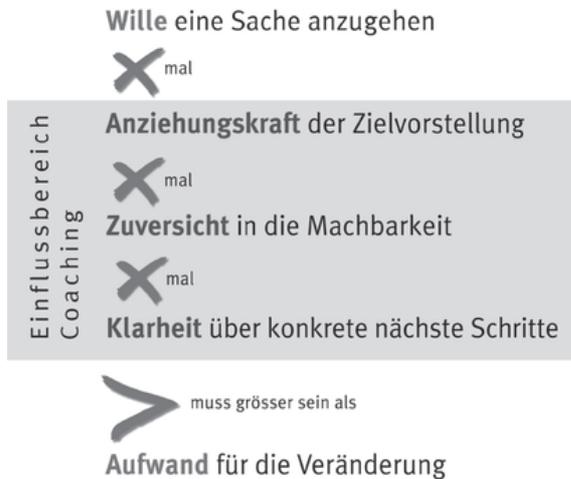
STRUKTURIERTE
LÖSUNGS-ANALYSE

Um Klarheit darüber zu gewinnen, in welchem Bereich die Coaching-Arbeit ansetzen kann.



THEORETISCHER HINTERGRUND

ZUR STRUKTURIERTEN LÖSUNGSANALYSE



Der chilenischen Coach Julio Olalla hat eine einfache Erfolgsformel für Coaching entwickelt, die zeigt, was es braucht, damit Veränderungen geschehen können:

Coaches können im Gespräch mit KundInnen auf drei Erfolgsfaktoren nützlich einwirken:

1 Attraktivität der Zielvorstellung

Je länger KundInnen im Coaching Gelegenheit erhalten den erwünschten Zielzustand zu entwerfen, bildhaft auszumalen und sich vorausgreifend der positiven Konsequenzen zu erfreuen, umso attraktiver wird die Vorstellung.

2 Zuversicht in die Machbarkeit des eigenen Unterfangens

Eine noch so attraktive Vorstellung vom Zielzustand wird keine vorwärtsgerichtete Bewegung erzeugen, solange das Vertrauen in die praktische Machbarkeit des Unterfangens fehlt. Solches Vertrauen entsteht, wenn im Coaching-Gespräch möglichst viele bereits real funktionierende kleine Teilfortschritte besprochen werden können. Sie machen KundInnen deutlich, dass sie auf bestehende Erfolge aufbauen können.

3 Klarheit über konkrete nächste Schritte

Wenn KundInnen im Gespräch keine Ideen über realistisch mögliche nächste Schritte gewonnen haben, werden sie nach dem Coaching auch kaum etwas umsetzen. Deshalb lohnt es sich detailliert zu besprechen, woran der Klient/die Klientin unmittelbar nach dem Gespräch bemerken wird, dass er/sie dabei sind Fortschritte zu erzielen.

Wie hoch der Leidensdruck des Klienten/der Klientin bzw. wie gross der Wille oder die Energie ist, die Veränderung wirklich anzupacken, liegt nicht im Einflussbereich des Coach.

Die vier Erfolgsfaktoren werden in dieser einfachen Erfolgsformel miteinander multipliziert. D.h. keiner der Faktoren darf gleich 0 sein, wenn sich der Aufwand für die Veränderung lohnen soll.

In der strukturierten Lösungsanalyse kann diese Formel genutzt werden um herauszufinden, wo sich ein hilfreicher Ansatzpunkt für ein Coaching-Gespräch ergibt.



ENERGIE, EINE SACHE ANZUGEHEN

Welches Projekt/Vorhaben möchtest du in den nächsten 15 Minuten mit mir anschauen?

Auf der Skala von 1 – 10 – wie hoch ist deine Energie, dieses Projekt (diese Sache) anzugehen?

Was macht es aus, dass die Energie so hoch ist – im Unterschied zu 1?



ANZIEHUNGSKRAFT DER ZIELVORSTELLUNG

Wie gross ist die Anziehungskraft der Zielvorstellung für dich, auf einer Skala von 1 – 10?

Was wäre dann für Dich anders, wenn du dein Ziel erreicht hättest?

Auf wen hätte die Zielerreichung sonst noch Auswirkungen? In welcher Art?



ZUVERSICHT IN DIE MACHBARKEITE ANZUGEHEN

Auf der nächsten Skala – wie hoch ist deine Zuversicht in die Machbarkeit?

Was gibt dir die Zuversicht, dass es machbar ist? Und was noch?

Welche Kompetenzen von Dir könntest du in der Umsetzung zum glänzen bringen?

Gab es schon früher Situationen, in denen du etwas ähnliches umgesetzt hast? Und wie?



KLARHEIT ÜBER DIE NÄCHSTEN KONKRETEN SCHRITTE

Wo stehst du bei der Verwirklichung deines Vorhabens im Moment (von 1 – 10)?

Was ist dir also bis jetzt schon gelungen?

Woran merkst du, dass du weiter am Vorwärtsgehen bist?



RÜCK- UND AUSBLICK

Wenn du jetzt auf die 4 Skalen schaust – wie helfen sie dir weiter zu kommen?

Bei welcher Skala hättest du am meisten Lust noch genauer hinzuschauen und weitere Perspektiven zu gewinnen?

Was würde ein lieber Freund/eine liebe Freundin sagen, wenn er/sie dieses Bild der vier Skalen sehen könnte?
