



Kongress
29. - 30. Oktober 2011

Dynamic Living
Dynamic Learning

Workshop

Leadership Matrix

Kurzbeschreibung und Handout

Ueli R. Frischknecht

NLP-Akademie Schweiz

Buckstrasse 13, CH-8422 Pfungen

Tel. +41-52-315 52 52, info@nlp.ch

NLP-Akademie Schweiz seit 1989

Ueli R. Frischknecht

Leadership Matrix

Coaching lancieren

Coaching findet nie im luftleeren Raum statt. Die umgebende Kultur (Firma, Familie, Gesellschaft) beeinflusst Erfolg und Wirksamkeit von Coaching nachhaltig.

Auf der Basis der Ziele-Matrix wird das erweiterte Tool der 'Leadership-' oder 'Coaching-Matrix' vorgestellt. Ein einfach anzuwendendes und praxiserprobtes Tool zur Auftragsklärung. Damit werden bestehende Rahmenbedingungen und die Erwartungshaltungen an das Coaching frühzeitig thematisiert und definiert. Die Abgrenzung von Coaching zu Training, zu Beratung, zu Schulung wird verständlich. Sinnvolle Zielvereinbarungen möglich.

In diesem Workshop geht es um Fragestellungen wie:

- Wie können die Unterschiede zwischen Coaching und Beratung und die Implikationen, welche sich daraus ergeben anschaulich kommuniziert werden?
- Intrinsische und extrinsische Motivation: Wie kann intrinsische Motivation erkannt und gemessen werden?
- Innere und äussere Rahmenbedingungen des Coachings: Welche sind unterstützend, welche hinderlich zum Coachingerfolg?
- Wann sollten Sie einer Firma von Coachingmassnahmen abraten?

Dynamic Learning: Wir erproben die Gesprächsführung zur Auftragsklärung mit Beispiele aus der eigenen Praxis. Dabei trainieren wir gleichzeitig unsere Wahrnehmungs- und Formulierungskompetenz der eigenen sowie der angestrebten Werthaltungen, Mission und Selbstkompetenz.

Dieser Workshop ist offen für alle Interessierten.

NLP-Vorkenntnisse sind nicht notwendig. Interesse an wertorientiertem Coaching wird vorausgesetzt.



Ueli R. Frischknecht

Erwachsenenbildner HF
NLP-Lehrtrainer
Supervisor, Organisationsberater & Coach BSO
Unternehmensberatung, Coaching von Firmen und Non-Profit Organisationen

Coaching Lancieren

Ueli R. Frischknecht, uf@nlp.ch

Coaching verkaufen

Jeder Verkäufer sollte sein Produkt kennen und beschreiben können.

Die Qualität des 'Produkts' Coaching wird in der gemeinsamen Zusammenarbeit von Coach und Coachee generiert. Durch eine fundierte Vorbesprechung (Verkaufsgespräch) kann der Coach den Coachee bzw. die Rahmenbedingungen so beeinflussen, dass die Basis für hohe Qualität im Coaching gelegt wird.

Dazu sind - in etwa - folgende Fragen zu klären:

1. Coach (Beratungskonzept)

Was verstehe ich unter Coaching ?
(Elevator-Pitch)

Was brauche ich, um gut Arbeiten zu können ?

Werte, Mission-Statement, Kernkompetenz, Arbeitsbedingungen (mind. Anzahl Sitzungen, Zeit, Finanzen) etc.

2. Coachee: Kultur/Stakeholders

Was möchte der Kunde durch das Coaching erreichen/bewirken?

Ist Coachee intrinsisch motiviert?
(Anliegen)

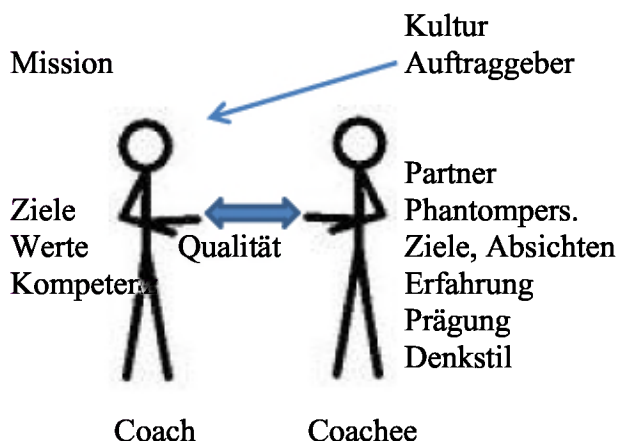
Wie denkt die Kultur des Coachee über Coaching?

Wer nimmt wie Einfluss auf Coaching?

etc.

Systemische Einflussfelder von Coaching (Stakeholders)

Coaching findet nie im luftleeren Raum statt. Die umgebende Kultur (Firma, Familie, Gesellschaft) beeinflusst Erfolg und Wirksamkeit von Coaching nachhaltig.



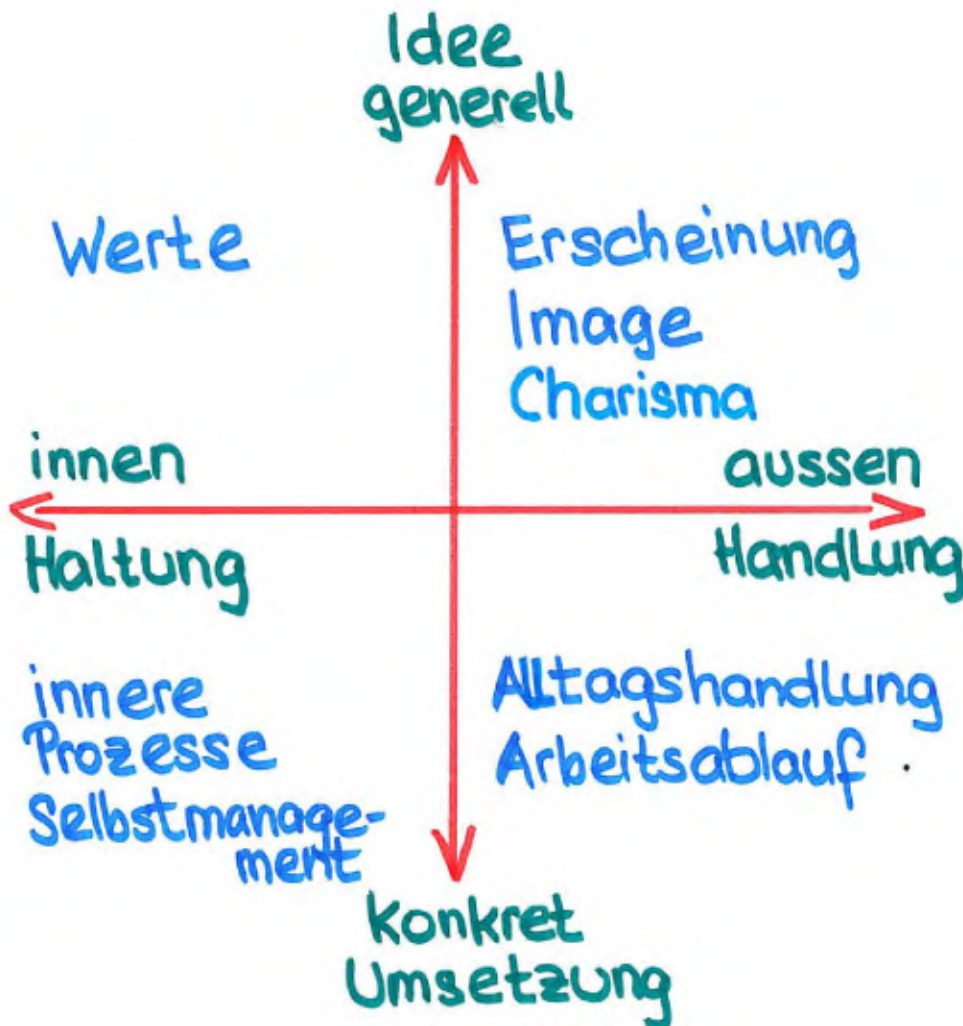
Ziele-Matrix

Klare Ziele steigern die Energie:

Das Geheimnis eines erfüllten Tages, Jahres oder Lebens liegt darin, dass persönliche Ziele erreicht werden. Dies sowohl im Aussen, wie auch im Inneren. Äussere (Alltags-)Ziele sollten mit inneren Werthaltungen verbunden sein.

Ein Geheimnis zufriedener Menschen ist, dass sie Aktivitäten und Alltagshandlungen mit dem verknüpft haben, was ihnen für ihr Leben wirklich wichtig ist. Und, dass sie an sich arbeiten (Selbstmanagement) fähig zu werden, sich mehr und mehr so zu verhalten, wie es Ihren inneren Werthaltungen entspricht.

Das Modell der Ziele-Matrix hilft uns, diese Zusammenhänge transparent zu machen und für sich und/oder im Coaching zu reflektieren.



Coachingangebote auf der Leadership-Matrix

Hier (auszugsweise) 2 Beispiele, wie Coachingaufträge während und nach dem Erstgespräch mithilfe der Leadership-Matrix aufgeschlüsselt wurden.

Für Ausbilder/innen einer staatlichen Organisation

persönliche Entfaltung Entwicklung Friede, Harmonie Effizienz, Erfolg Respekt, Klarheit Mut	Vorbild, Kompetent, Weise, Ausstrahlung mit Wirkkraft, Klare Linie Umgänglich Lehren
Kultur	Vorbild
Selbstcoaching	Kommunikation
Selbstkontakt Humorability lösungsorientierter Innerer Dialog aufbauende Selbstgespräche optimierende Haltung	Klarheit im Kommunizieren Anleitungen, Anweisungen Feedback, Korrigieren. Motivieren. Dialog Anerkennen von Leistungen Lernende ernst nehmen andere Arbeitsweise evt.zulassen

Für Notfall-Coaches

Integrität, Stabilität, Vertrauen Verantwortung, Loyalität Kollegialität, Gemeinschaft Fürsorge, Gesundheit, Balance Kommunikation, Fairness Pflichtbewusstsein Helfen	Hilfe zur Selbsthilfe Wir wachsen an Konflikten und sind Lernfähig. Unsere Kollegen können sich auf uns verlassen. Wir sind da, wach, fair, ru- hig und vertrauenswürdig. Flexibel, Ruhig, Stabil
Kultur	Ausstrahlung
Selbstcoaching	Umsetzung
Konfliktfähigkeit, Belastbarkeit dosie- ren, pers. Balance leben. eigene Psychohygiene -> SV Emotionales Zustandsmanagement, Nähe - Distanz steuern. Prozesswahrnehmung Selbststeuerung bei Stress positive Wertung (Innerer Dialog)	KollegInnen in Notfallsituationen men- tal/emotional unterstützen. Beratung bei Teambildung. Sichtweisen erweitern. Konfliktmoderation, kollegiale Reflexi- on. Triage/Debriefing. KollegInnen ansprechen, Gespräch suchen, on-the-job Coaching

Leadership-Matrix

Sich und andere führen.

Zielsetzungen werden dann als sinnvoll erfahren, wenn diese mit inneren Werthaltungen verbunden sind. Je stärker eine (Firmen-)Vision mit den persönlichen Werten eines Mitarbeiters übereinstimmt, desto höher ist das Potential intrinsischer Motivation.

Gute Fremd- und Selbst-Führung wird also an allen vier Quadranten der Leadership-Matrix arbeiten. Sowohl Bottom-up wie auch Top-down. Und sicherstellen, dass Vision und Leitbild sinnvolle Werte enthalten und die alltäglichen Handlungen und die innere Haltung der Mitarbeitenden diese Werte repräsentieren.

