

SVENJA HOFERT



Meine 100 besten Tools für Coaching und Beratung

Insider-Tipps aus der
Coachingpraxis

GABAL

Svenja Hofert
Meine 100 besten Tools für Coaching und Beratung

SVENJA HOFERT

Meine **100** besten Tools für **Coaching** und **Beratung**

Insider-Tipps aus
der Coachingpraxis

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86200-992-3

Programmleitung: Ute Flockenhaus, GABAL Verlag

Lektorat: Susanne von Ahn, Hasloh

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen | www.martinezch.de

Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg | www.buch-herstellungsbuero.de

© 2013 GABAL Verlag, Offenbach

Kexpa, Spiral Dynamics, Reiss Profile, DISG, Myers-Briggs Type Indicator, Belbin, Harrison-Paradox, SlowGrow, KODE-Kompetenzatlas, 9Levels, Wingwave, Profilpass, NeuroIPS sind eingetragene Marken. Aus Gründen der Lesefreundlichkeit verzichten wir im Text auf Markenzeichen.

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

www.twitter.com/gabalbuecher

www.facebook.com/Gabalbuecher

Inhalt

Vorwort 9

Mein Verständnis von Coaching und Beratung 11

Profi-Tools für Sie als Berater oder Coach

1. Berateranalyse nach Spiral Dynamics 17
2. Angebotswürze mit Beratungsfokus und Phasenmodell 26
3. Coaching-Beratungs-Kontinuum (a) mit Bilderrahmen (b) 30
4. Coaching- und Beratungs-Formulierungshelfer 37
5. Designthinking 38
6. Kundenbedarfserkenner 42
7. Merktzettel 45
8. »Mit oder ohne Fragebogen«-Entscheidungshelfer 46
9. Post-it-Methode 48
10. Prozessbeschleuniger-Fragebogen 51
11. Positionierungshelfer 54
12. Prozess-Evaluierung 57
13. Stundensatz-Kalkulationshelfer 59

Berufliche Neuorientierung

14. Berg-Tal-Lebenslauf 65
15. 15-Fragen-Kaffee-Interview 67
16. Heldenreise 70
17. Interessenreise 75
18. Lebensdrehbuch 79
19. Kompetenzreise 82
20. Standortfinder 85
21. Neustart-Reflexion 88
22. Powerkreislauf 90
23. Traumkarrieren-Zyklus 92
24. Veränderungsdauerprognosetool 99
25. Unternehmensversteh'er 100

- 26. Unzufriedenheitsmesser 103
- 27. Zukunftswerkstatt 104

Berufs- und Studienwahl

- 28. EKM-Prozess 109
- 29. Job-Interview 112
- 30. Potenzialcamp 114
- 31. 5 Stufen zur Klarheit 115
- 32. Studienmodell RIASEC 117
- 33. Videopräsentation »Meine Zukunft« 122

Bewerbung

- 34. Aufmerksamkeitsbringer 127
- 35. Begriffsbox für Wissensberufe 130
- 36. Bewerbungs-Projektmanagement 131
- 37. Brückenbauer 133
- 38. Einladungsquotenkalkulator 135
- 39. Golfspiel 137
- 40. Guerilla-Taktik 139
- 41. Headhunter-Brille 141
- 42. Scharfmacher für die Bewerbung 143
- 43. Vorstellungsgesprächs-Feedback mit STAR-Interviewtechnik 147

Existenzgründung und Wachstum

- 44. ABC-Analyse 153
- 45. Lieblingskundenprinzip 154
- 46. Kühlschrank-Check (mit anschließender Menü-Kreation) 156
- 47. Gründungs- oder Wachstumsprojekt nach SlowGrow-Prinzip 159
- 48. 5 x 5 Empfehlungen 162
- 49. 4-Manager-Methode 163
- 50. 3 Marken-Kerne 166
- 51. Pull-oder-Push-Test 170
- 52. Projektterasse 173
- 53. SWOT-Analyse 174

Führung und Management

- 54. Entwicklungsquadrat 179
- 55. Führungs-Planetensystem 182
- 56. Handlungsdreieck 184
- 57. Laufbahn balkon 186
- 58. Mitarbeiter-Evaluierungstool 188
- 59. Personal Canvas und Personal Canvas Business 191
- 60. Spieltheorie 194
- 61. Spiral Dynamics fürs Unternehmen 197
- 62. Von-unten-Führung 201

Karriere entwickeln und planen

- 63. Entscheidungsmatrix 207
- 64. Karrierehaus 210
- 65. Konzernkarrierefaktor 215
- 66. T-Shape-Karrieremodell und Karrierequadrat 217
- 67. KODE-Kompetenzatlas 223
- 68. Jobschlüssel 229
- 69. Personal SWOT 230
- 70. Soll-Ist-Planung 232
- 71. Teppichhandel-Methode 235

Persönlichkeit und ganzheitliches Jobcoaching

- 72. Antreiberkonzept 239
- 73. Kreativmethoden 242
 - a) Büroklammer-Experiment 242
 - b) Textmarker-Experiment (der kürzeste Persönlichkeitstest der Welt) 243
- 74. Charisma-Kasten 246
- 75. Circle of Influence 249
- 76. Denkstrukturmodell 251
- 77. Grundformen der Angst 253
- 78. Energielevelmessung 256
- 79. 5 Identitätssäulen und 7 Säulen der Zufriedenheit 260
- 80. Raum-Modell 266
- 81. Lebenskompass 268

- 82. Resilienz-Fragebogen und -Stärkung 272
- 83. Ressourcen-Konzentrator 275
- 84. Rücken stärken 278
- 85. Riemann-Thomann-Modell 279
 - a) Riemann-Thomann-Modell Persönlichkeit 279
 - b) Riemann-Thomann-Kreuz für Teams 284
- 86. Selbst- und Fremdbild 287
- 87. Selbstwirksamkeitsstärkung 291
- 88. Transaktionsanalyse nach Eric Berne 293
- 89. Walt-Disney-Methode 295
- 90. Wertescheibe 298
- 91. Work-Life-Bilanz 301
- 92. Big 5 for Life 304

Tests

- 93. Bochumer Inventar 309
- 94. Big Five 312
- 95. DISG / DISC und Temperamente 315
 - a) Offizieller Test 315
 - b) Kurztest Temperamente 316
- 96. Harrison-Paradox mit Reflexions-Fragebogen 320
 - a) Der Original-Test 320
 - b) Der Reflexionsfragebogen 322
- 97. Karriereanker 326
- 98. MBTI/Keirse 331
- 99. Reiss-Profil 339
- 100. Teamrollen nach Belbin 343
 - a) Selbsteinschätzung 343
 - b) Fremdeinschätzung 346
- Bonus: Ausgewählte kostenlose Online-Tests 349
- Fazit 352

- Die Tools in der Übersicht 354
- Empfohlene ergänzende Literatur von Kollegen 364
- Empfohlene ergänzende Literatur von mir 364
- Register 365

Liebe Leserin, lieber Leser,

wie sehr hätte ich mir früher ein schönes, bebildertes Nachschlagewerk gewünscht mit hilfreichen und kreativen Tools für Coachs und Berater, kurz beschrieben, aber dennoch konkret und mit Fallbeispielen. Nicht aus irgendeiner Coachingschule und / oder »Glaubensrichtung« stammend, sondern ein bewährter Querschnitt mit Fokus auf berufs- und persönlichkeitsbezogene Fragestellungen. Ganz wichtig wäre mir auch gewesen, dass mir jemand einmal offenlegt, wie man Coaching in Angeboten bündelt und verkauft. Wer Tools clever nutzt, hat nebenbei nämlich auch immer »Neues« für den Kunden in petto – wenn Sie selbstständig sind, werden Sie das zu schätzen wissen.

Hier finden Sie das Buch, das ich selbst vermisst habe – mit einer Mischung, die in dieser Form ganz gewiss einzigartig ist.

- Das Buch enthält sowohl etablierte Tools, Methoden und Tests
- als auch in vielen Jahren erprobte Weiter- und Eigenentwicklungen, die meine Praxis bereichern und professionalisieren.

Ich lüfte damit Konzepte für professionelle Vorgehensweisen in Coaching und Beratung und gebe Ihnen Zugang auf ein Know-how, das ich seit Mitte der 1990er-Jahre neben meinem damaligen Führungsjob und seit 2000 als in Vollzeit selbstständige Beraterin und Unternehmerin aufgebaut und permanent verfeinert habe.

Als ich startete, waren mein Portfolio und auch mein Handlungs- und Beratungsrahmen noch begrenzt. Ich kannte die Systemtheorie, hatte Kurse in Neurolinguistischem Programmieren belegt und Kommunikationstheorien wie die von Schultz von Thun erlernt. Das alles wandte ich vorsichtig an und konzentrierte mich zunächst auf Outplacement, Bewerbungsberatung und Beratung zum Selbstmarketing. Bis 2003 arbeitete ich auch für Personalberatungsunternehmen und kam in Kontakt mit weiteren Tools, die ich heute noch nutze – etwa den Karriereanker von Edgar Schein. Ich sammelte

vor allem vielfältige Testerfahrungen. Diverse Akkreditierungen und Zertifizierungen folgten, auch solche, die heute nur Papier in meinem Zertifikate-Ordner sind.

Nach einiger Zeit als Coach und Beraterin entwickelte ich Fragebögen zur Vorbereitung von Coaching-Terminen und war damals noch nicht sicher, ob das funktionieren würde und ob es gut sei, den Prozess schon vor einem Termin anzuregen. Heute weiß ich: Es war super, und indem ich neue Erkenntnisse einbaute, wurden meine Fragebögen immer besser.

Ich merkte, was funktionierte, und was nicht. Dabei machte ich viele Fehler, aus denen ich lernte. Da ich Routine nicht besonders mag, neige ich dazu, einmalige Erfolgskonzepte nicht zu wiederholen, sondern ständig zu erneuern und zu erweitern. Einige zentrale Tools, etwa das Karrierequadrat, den Powerkreislauf und das Slow-Grow-Prinzip, habe ich im Laufe der Jahre weiter optimiert.

Ich vermittele mit diesem Buch allerdings keine Coaching-Basics, es geht mir um Professionalisierungs-Tools. Ich gehe davon aus, dass ich Menschen anspreche, die bereits eine Coachinausbildung haben, langjährige praktische Erfahrung oder in Ausbildung sind.

Schon mehrmals habe ich Bücher geschrieben, die Longseller wurden und mehr als zehn Jahre am Markt bestehen konnten und bestehen. Ich hoffe sehr, Sie ein weiteres Mal begeistern zu können mit einem Buch – und zwar als Einsteiger ganz genauso wie als erfahrenen Coach und Berater.

Bitte sehen Sie mir nach, dass ich mich aufgrund der besseren Leserlichkeit für die männliche Form entschieden habe. Natürlich adressiere ich auch und gerade Sie, liebe Leserin. Und wenn ich von Ihren Klienten, Coachees und Kunden spreche, dann meine ich damit auch die -innen.

Ihre Svenja Hofert

PS: Dieses E-Book enthält Verweise auf eine DVD, die der Printversion des Buches beiliegt. Als E-Book-Leser können Sie die Materialien der DVD per E-Mail mit dem Stichwort »Meine 100 besten Tools« unter **drebes@karriereentwicklung.de** anfordern.

Mein Verständnis von Coaching und Beratung

Als ich dieses Buch schrieb, griff ich auf die Erfahrung aus etwa 9000 Sitzungen zurück. Anfangs handelte es sich oft um Ein- bis Zwei-Stunden-Termine. Inzwischen sind es fast nur noch halbe und ganze Tage. Manche Kunden kommen seit einem Jahrzehnt mindestens einmal jährlich. Viele lösen ein Outplacementbudget bei uns ein; diese begleiten wir über ein bis drei Jahre. Und manche waren sogar schon zwei Mal mit einem Outplacementbudget da – von unterschiedlichen Firmen geschickt. Für Firmen und Privatzahler biete ich weiterhin sogenannte »PerAssessments« über zwei Tage an. Das sind Assessments mit Fokus auf der Persönlichkeit und der individuellen Karrierestrategie.

Rund 3500 Kunden sind derzeit in unserer Datenbank, nicht dazu zählen Teilnehmer von Gruppencoachings oder Trainings und Kunden, die über mein Online-Beratungsportal Kexpa kommen.

Mir geht es nicht so sehr um die schnelle Anerkennung und flüchtiges Lob. Wichtiger als Applaus ist mir, Ergebnisse zu sehen, auch über einen längeren Zeitraum. So gibt es Kunden, die in zwölf Jahren vom Trainee zum Geschäftsführer aufgestiegen sind und immer noch zu mir kommen.

Kooperation gehört für mich immer dazu. Eine von mir ausgebildete Mitarbeiterin widmet sich Berufseinsteigern mit Anliegen wie Bewerbungsstrategie oder Vorstellungsgesprächstraining. Eine Diplom-Psychologin mit Therapieausbildung, die in meinem Büro einen Raum hat, übernimmt Kunden, die psychologisches Coaching brauchen. Viele Menschen betreuen wir gemeinsam. Zur Förderung von Austausch und Kooperation habe ich 2011 mein Portal Karriereexperten.com gegründet.

Hinter dieser Gründung steckt noch etwas anderes: Ich bin überzeugt, dass die Zeit eines nicht spezialisierten Coachings vorüber ist. Alle Tätigkeiten professionalisieren sich; auch Coaching muss das tun. Falls Sie also Ansätze aus der Systemtheorie, aus dem integralen Coaching oder NLP suchen – ich gehöre keiner Schule an, sondern

nehme das Beste aus allen. Für mich gilt: Vorhandenes nehmen und mit frischen Ideen zu etwas Neuem mixen.

Dazu gehört es auch, in Ausbildungen vermittelte Glaubenssätze zu überprüfen und vielleicht neu zu deuten. Einer davon lautet: »Die Lösung liegt in dir selbst.« In diesem Sinn muss der Coach nur freilegen, was ohnehin da ist. Neulich sprachen wir in unserer Intervisionsgruppe, die seit acht Jahren besteht, über dieses Thema. Ein Psychoanalytiker stimmte mir zu: »Du hast recht, die Lösung liegt nicht immer in dir.« Ich habe Mut zur Beratung, zur klaren Aussage und auch zur Wissensvermittlung, dort, wo es für den Klienten sinnvoll ist. Die Persönlichkeit eines Coachs wird immer eine entscheidende Rolle spielen. Wie kommt es, dass der eine Coachee nach einem Termin mit Coach A den Entschluss fasst, zu kündigen, und der andere nach einem Termin mit Coach B sich noch einmal zusammenreißt? Weil er bei zwei verschiedenen Coachs mit gleicher Ausbildung, Fragetechnik und beruflichem Hintergrund war – aber mit unterschiedlicher Haltung.

»Die Lösung liegt in dir« ist ein verbreiteter Coaching-Glaubenssatz, aber ich halte ihn für falsch. Die Lösung liegt auch in Ihren Kunden, aber nicht nur. Man kann nur freilegen, was vorhanden ist. Und manchmal ist nichts da oder das, was da ist, sollte überdacht werden.

Ich meine: Die Ergebnisse des Coachings sind weit mehr durch Sie selbst als Coach-Persönlichkeit geprägt, als manche Coaching-Lobby, deren Interesse von Natur aus Standardisierung – und nicht Individualisierung – ist, zugeben mag.

Coaching-Erfolg basiert aber wesentlich auf Individualisierung und Professionalisierung zur Person passender Vorgehensweisen – und nicht etwa in der Anwendung allgemeingültiger Methoden. Diese sind nur Handwerkszeug, über das jeder verfügen sollte.

Erfolgsrelevant für Sie als Coach und für Ihr Coaching sind aus meiner Sicht in dieser Reihenfolge – ich nenne das »Coachoptimierung«:

1. Ihre Coach-Persönlichkeit,
2. Ihre Kundenansprache,

3. Ihre beruflichen Erfahrungen,
4. wie Sie diese darstellen,
5. wie Sie Kooperationen leben,
6. wie Sie Termine gestalten, füllen, vor- und nachbereiten,
7. auf welches und wie aktuelles Methodenwissen Sie zurückgreifen und
8. welche Tools Sie dabei nutzen.

Dieses Buch hilft Ihnen, sich in allen diesen Punkten zu professionalisieren, ohne Ihre Individualität zu verlieren. Sie lernen, mehr gut gefüllte und für den Klienten wertvolle Stunden zu verkaufen, und finden immer wieder neue Ansätze, die Sie für sich selbst variieren können. Ein professionelles Niveau wird sich vor allem mittel- und langfristig auf Ihren Erfolg auswirken. Vergessen Sie nicht: Erfolgreiches Coaching ist mehr als kurzfristige Kosmetik und schneller Aha-Effekt. Gute Gefühle beim Coachingpartner zu erzeugen, ist einfach. Gute Ergebnisse zu erzielen – das steht auf einem ganz anderen Blatt. Gute Ergebnisse sieht manch ein Coachee mitunter erst mit etwas Abstand – an einer nachhaltigen Wirkung und echtem Fortschritt. Schon allein aus unternehmerischer Notwendigkeit und um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, ist Coachoptimierung angebracht.

Ein detailliertes Selbstlernprogramm dazu können Sie gerne über mein Portal Kexpa bestellen. Sie erhalten mit diesem Buch einen Gutschein über 5 Euro. Geben Sie dafür den folgenden Code bei Ihrer Bestellung ein:

Coachingtools2013-X

