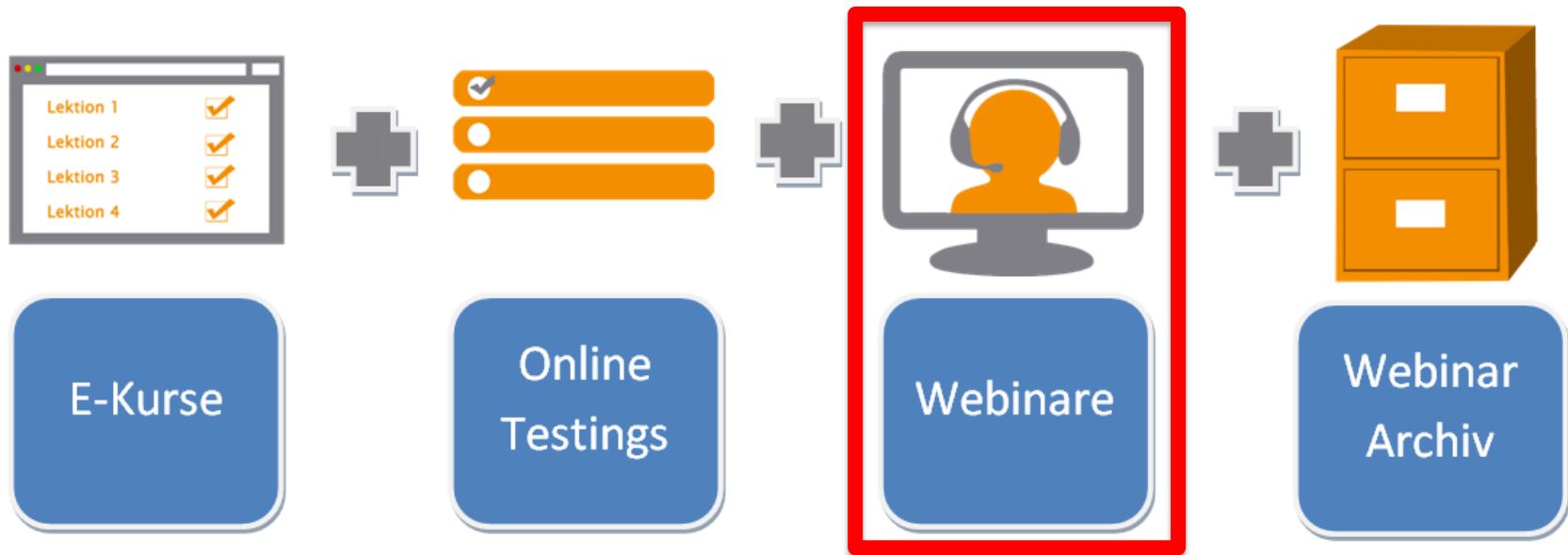


Webinare der Landsiedel Coaching Akademie

Thema: Weitere Methoden im Coaching



LCA Webinare

Termin

Montag, 18.01.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 15.02.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 29.03.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 26.04.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 31.05.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 21.06.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 19.07.2021, 20:00 – 21:30 Uhr,

Montag, 30.08.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 20.09.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Montag, 11.10.2021, 20:00 – 21:30 Uhr

Link zum Webinar

[1. LCA Grundhaltung vom Coach](#)

[2. LCA Supervision 1](#)

[3. LCA Auftragsklärung im Coaching](#)

[4. LCA Supervision 2](#)

[5. LCA Positionierung als Coach](#)

[6. LCA Supervision 3](#)

[7. LCA Den Ablauf eines Coaching-Prozesses](#)

[8. LCA Supervision 4](#)

[9. LCA Weitere Methoden im Coaching](#)

[10. LCA Supervision 5](#)

Zur Person

Carlos Salgado (1963)

Positionen:

- Ausbildungsleiter Coachausbildungen bei Landsiedel NLP Training
- Global Expert Changemanagement & HR-Development, Syntegon Technology GmbH
- Geschäftsführer der Escola Unternehmensberatung GmbH in Frankfurt/M

Abschlüsse:

- MBA General Management (SHB/RRU) 2015-2017
- B.A. Social Management, Educational Services (SHB/LKS Landau) 2012-2015
- Betriebspädagoge (Uni. Koblenz/Landau) 2008-2010
- NLP-LehrCoach, DVNLP 2004
- NLP-Master-Trainer, The International Association of NLP-Institutes seit 2001
- NLP-Coach-Master-Trainer, The International Association of Coaching-Institutes seit 2001
- NLP-LehrTrainer, DVNLP 1996
- NLP-Practitioner 1993, NLP-Master, GANLP 1995, NLP-Trainer, GANLP 1996

Kundenauszug: Audi AG, BMW AG, Robert Bosch GmbH, Commerzbank AG, Deutsche Bank AG , Endress+Hauser Messtechnik GmbH+Co. KG, Heidelberger AG, Linde AG, MLP AG, N-ERGIE AG, Patrizia AG, Profinanz AG, Testo AG, Volkswagen AG

Inhalt

- Transaktions**analyse**
- Klientenzentrierte ***Gesprächsführung***
- ***Provokatives*** Coaching

Transaktionsanalyse

1. Historische Entwicklung

- Eric Berne (Anfang der 60er Jahre)
- Thomas Harris (Buch, ich bin okay, du bist okay)

Transaktionsanalyse

2. Hauptthesen (Teil 1)

Struktur-Modell

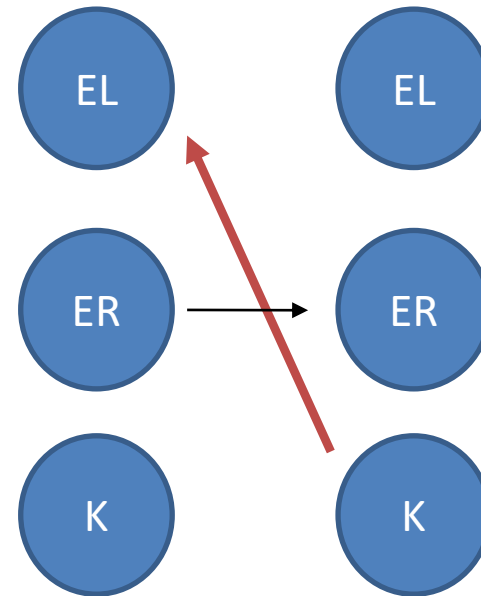
- EL = Eltern-ICH (fürsorglich, kritisch)
 - ER = Erwachsenen-ICH (rational abwägend)
 - K = Kind-ICH (angepasst, rebellisch, spontan)
-
- Menschen reagieren aus verschiedenen ICH-Zuständen, die sie in der Vergangenheit erlernt haben..

Transaktionsanalyse

2. Hauptthesen (Teil 2)

Transaktions-Modell

- Transaktionen ergeben sich aus den jeweiligen ICH-Zuständen
z. B.:
 - Trainer : „Gehst du bitte in die andere Gruppe?“
 - **TN**: „Aber ich war doch schon gestern in dieser Gruppe.“



Transaktionsanalyse

2. Hauptthesen (Teil 3)

- Aus der Transaktion ergeben sich stabile Verhaltensmuster (Spiele von Erwachsenen)
 - Drama-Dreieck: Opfer – Verfolger – Retter
 - Rabattmarken – Sammeln
- Probleme entstehen aus negativen Transaktionsmustern (Spielen)
- Beratung bedeutet den Klienten zu unterstützen Transaktionen und Spiele zu erkennen und ggf. abzuändern.

Transaktionsanalyse

2. Hauptthesen (Teil 4)

- Thomas Harris

	OK	Nicht OK
OK	Ich und du ok	Ich bin ok du bist nicht ok
Nicht OK	Ich bin nicht ok du bist ok	Ich bin nicht ok, du bist nicht ok

Transaktionsanalyse

3. Methoden

- Analyse, Transaktionen und Spiele
- Sammlung von Möglichkeiten die Transaktionen zu verbessern
- - auf Ebene des Erw.-ICH zu wechseln
- - ggf. Zusammenhang mit Entstehung der Transaktion in der Familie bewusst zu machen

Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie nach Carl Rogers

- Die von Carl Rogers ins Leben gerufene Gesprächstherapie gehört zu den drei großen, in Deutschland etablierten Therapieformen (neben Verhaltenstherapie und Psychoanalyse). Die Grundannahme Rogers ist, dass jeder Mensch von Natur aus gut ist, und selbst am besten die Lösung seiner Probleme kennt. Der Therapeut ist dazu da, die Kräfte der Patienten zu mobilisieren, und dafür zu sorgen, dass sie sich entfalten und entwickeln können. Drei charakteristische Grundhaltungen des Therapeuten seien hier kurz erwähnt:
- Kongruenz/ Echtheit: Gestik, Mimik, Tonfall und Körpersprache sollen ein einheitliches Bild ergeben.
- Wertschätzung/Akzeptanz: Egal, was der Klient denkt, fühlt oder tut, der Therapeut hat die Aufgabe dies Wert zu schätzen.
- Empathie/ Einführendes Verhalten: Der Therapeut soll versuchen, den Klienten und seine Probleme zu verstehen.
- Ziel ist es, dem Patienten eine Atmosphäre zu geben, in der er sich angstfrei und offen äußern und geben kann. Dadurch erhält er die Möglichkeit, sich mit seinen Gefühlen und Gedanken einmal frei und bewusst auseinanderzusetzen.

Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie nach Carl Rogers

Aktives Zuhören als Methode für den Dialog

- Es geht darum nicht nur die objektiven Aspekte einer Situation zu verstehen, sondern auch den subjektiven Standort des Gesprächspartners nachzuvollziehen und verbal auf den Punkt zu bringen!
- Voraussetzung sind ein echtes Interesse an Ihrem Gesprächspartner und die aktuelle Bereitschaft zum Zuhören.
- Der Zuhörende fasst die Kernaussagen in seinen Worten zusammen und überprüft dadurch sein inhaltliches Verständnis.
- Die Kunst besteht darin, dem anderen „aus dem Herzen zu sprechen“. Dazu gehört es die Gefühle, die der andere ausdrückt – sei es verbal oder nonverbal, in Worte zu fassen.

Provokative Therapie nach Frank Farrelly

Statt mit Verständnis und Mitgefühl, wird bei dieser Form eher schwarzer Humor eingesetzt, wobei es hierbei wichtig ist, trotz allem den guten Draht zum Klienten nicht zu verlieren. Beide, sowohl Coach als auch Coachee müssen Spaß an der Sache haben, was nur möglich ist, wenn beide auch über sich selber lachen können. Es wird mit Provokation und Überzeichnung versucht, den durch Probleme überlasteten Blick des Klienten zu klären; und ihn zu energetisieren, aktiv zu werden. Es sollen eingefahrene Muster unterbrochen, und der Blick auf zukünftige Möglichkeiten gelenkt werden.

Die 12 Elemente des provokativen Stils

- Ein „ich mag den Klienten“ ist unabdingbare Voraussetzung für provokative Interventionen.
- Einstieg in das Weltbild des Anderen. Absurd verstärken, dass es richtig ist, genau so zu denken. Natürlich ist das Gegenteil auch richtig.
- 90 % sind Aussagen, 10 % provozierende Fragen.
- Die Gedankengänge des Klienten kabarettmäßig überzeichnen und übertreiben.
- Sich selbst doof stellen, und den Coachee absichtlich zweideutig missverstehen.
- Stereotypisieren, Verallgemeinern, allgemeine Wahrheiten aussprechen (Schlagzeile der Bild-Zeitung, Vorurteile, Witze, Korinthen kacken nutzen).
- Versteckte innere Wahrheiten aussprechen und damit konfrontieren (Befürchtungen, Tabus, negative Gedanken, Geheimnisse offen legen).
- Szenen und Bilder genüsslich ausmalen, und Mimik und Stimme zum Übertreiben nutzen.
- Begeisterung für das Symptom. Die gegenteilige Meinung jedoch genau so toll und spannend finden.
- Keine Ratschläge geben, und wenn, dann höchstens absurde.
- Trancezustände durch Geschichten und Metaphern induzieren.
- Absolut nichts erklären.

Literaturempfehlungen

- [**Transaktionsanalyse** im Coaching: Coachings professionalisieren mit Konzepten, Modellen und Techniken aus der Transaktionsanalyse \(Edition Training aktuell\) - Ulrich Dehner, Renate Dehner - Amazon.de: Bücher](#)

Oder

- [Ich bin o.k. - Du bist o.k.: Wie wir uns selbst besser verstehen und unsere Einstellung zu anderen verändern können - Eine Einführung in die **Transaktionsanalyse** : Harris, Thomas A., Brender, Irmela: Amazon.de: Bücher](#)
- [Therapeut und Klient: Grundlagen der **Gesprächspsychotherapie** : Rogers, Carl R., Seeßlen, Ute: Amazon.de: Bücher](#)

Oder

- [Die klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie. Client-Centered Therapy : Rogers, Carl R.: Amazon.de: Bücher](#)
- [**Einführung in den Provokativen** Ansatz \(Carl-Auer Compact\) : Höfner, E. Noni, Cordes, Charlotte: Amazon.de: Bücher](#)

Oder

- [Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!: **Grundlagen und Fallbeispiele des Provokativen Stils** : Höfner, E. Noni: Amazon.de: Bücher](#)

Das Prinzip des internen Wachstums:

Für Privatpersonen:

Studiengänge: Bachelor of Arts und Master of Business Administration

Persönlichkeitsentwicklung: Biolance®-Training und Coaching

Spezialisierung: Digitale Business Transformation, Smart Products, Smart Services and Smart Talents

Ziel der Angebote: Unternehmen/er, Fach und Führungskräfte befähigen die Anforderungen der Digitalen Transformation im Business zu meistern.

Einzelcoaching mit Carlos ist möglich in Kitzingen und Waiblingen

Für Unternehmer/n

Als ganzheitliche Managementberatung für mittelständische Unternehmen sind wir auf das Thema internes Wachstum spezialisiert. Wir beraten, schulen und coachen. Und das höchst individuell.

- Strategieberatung
- Organisationsentwicklung
- Personalentwicklung
- Personalberatung
- Interne Akademie
- Führungskräfteentwicklung
- Business NLP

[Video „Internes Wachstum“](#)

Impressum

Ihre Ansprechpartner:

Carlos Salgado

M: +49 173 4103784

carlos.m.salgado@landsiedel-seminare.de

ESCOLA GmbH

Silvia Salgado

Theodor-Heuss-Allee 112,
60486 Frankfurt am Main

T: +49 661 90199-931

F: +49 661 90199-326

silvia.salgado@escola.biz

www.escola.biz

Sitz Frankfurt am Main

Registergericht Frankfurt am Main HRB 110921

Geschäftsführer: Carlos Salgado



Überblick Weiterbildungsangebote von Landsiedel

Unsere kostenlosen Weiterbildungsangebote!

Online

Ein einfacher Zugang über das Internet ermöglicht die Teilnahme an umfangreichen Weiterbildungsmöglichkeiten über unsere Webseiten.



NLP-Bibliothek

NLP-Themen einfach erklärt



NLP-Podcast

alle zwei Wochen neu



E-Mail-Training

50 NLP-Lektionen per Mail



JETZT ERFOLGREICH! Kostenfreies Online-Magazin mit einem umfangreichen Angebot an Artikeln rund um die persönliche und berufliche Entwicklung.

Live

NLP live und gemeinsam mit anderen erleben. In zahlreichen Städten führen wir regelmäßig Abendveranstaltungen durch.



NLP-Peergruppen

NLPler, die sich eigenständig treffen



NLP-Übungsgruppen

angeleitetes Üben mit NLP-Trainer



NLP-Abendseminare

NLP kennen lernen und erleben

www.landsiedel-seminare.de