

Auftragsklärung im Coaching

ALLGEMEINES

Ein Coaching Prozess lässt sich im Allgemeinen in vier Phasen (**K.O.V.A**) einteilen:

1. Klärungsphase
2. Orientierungsphase
3. Veränderungsphase
4. Abschlussphase

Zeitlich kann sich ein Coaching Prozess zwischen 30 Minuten bis hin zu mehreren Terminen ziehen, die Phasen bleiben jedoch immer gleich. Im Folgenden wird die Klärungsphase detaillierter beschrieben werden.

Klärungsphase

Die Klärungsphase umfasst alle Teile des Coaching-Prozesses begonnen mit dem Kontaktgespräch bis hin zur Zielvereinbarung. Hauptaspekt dieser Phase ist es den Klienten kennenzulernen, Vertrauen aufzubauen, Fragen zum Prozess an sich zu klären und einen ersten Schritt in Richtung der Orientierungsphase mit der Zielvereinbarung zu machen. Die Klärungsphase lässt sich damit in folgende Schritte gliedern:

1. Kontaktaufnahme

Die Kontaktaufnahme kann telefonisch oder per Mail passieren. Im ersten Kontaktgespräch nimmt der Coach eine eher reaktive Rolle ein und beantwortet vorwiegend nur die Fragen des Anrufers. Wichtig ist hier zu wissen, dass Sie als Coach eine **Auskunftspflicht** aber keine Aufklärungspflicht haben. Das bedeutet für Sie konkret, dass Sie nicht dazu verpflichtet sind den Kunden über Kosten, Ablauf etc. aufzuklären, Sie aber im Fall, dass er nachfragt wahrheitsgemäß und offen antworten müssen. Im ersten Kontaktgespräch sollte immer: ein Termin für das Coaching, dessen Dauer und der Ort des Termins festgelegt werden. Werden Sie per Mail kontaktiert so bietet es sich an, den Klienten direkt eine **Terminauswahl** zukommen zu lassen, sodass weitere Fragen im ersten persönlichen Gespräch geklärt werden können.

Termin technisch macht es Sinn dem Kunden eine Auswahl an möglichst zeitnahe Termine zu geben, sodass dieser selbst frei wählen kann. Wo genau Sie als Coach das Coaching durchführen ist Ihnen und Ihrem Kunden überlassen. Einige Coaches haben einen eigenen Coaching Raum bei sich zuhause, Andere coachen lediglich beim Klienten. Wichtig ist es für einen professionellen Coach jedoch auch im Räumlichen die Grenzen zwischen Coach & Coachee zu wahren, so sollen Sie bspw. besser kein Coaching in Ihrem eigenen Wohnzimmer durchführen. Wird ein Raum extern angemietet, so sollte zuvor geklärt werden, wer für diese zusätzlichen Kosten aufkommt (Sie oder der Coachee?). Die Anmietung eines eigenen Raumes wird sie ca. 20-30€ pro Stunde kosten.



2. Erster Termin

2.1. Begrüßung ca. 5-15 Minuten

In der Begrüßung geht es darum den jeweils anderen erst einmal kennenzulernen. Der Klient lernt den Coach besser kennen und der Coach kann sich auf den Klienten **kalibrieren**. Häufig wird in der Begrüßungsphase viel Smalltalk geführt. Der Coach versucht aus diesem Dinge wie das Menschbild, das bevorzugte Repräsentationssystem (VAKOG), Werte & Glaubenssätze sowie Metaprogramme des Klienten herauszulesen.

2.2. Ausgangssituation ca. 20-50 Minuten

Dieser Teil dient für den Coach dafür, erst einmal herauszufinden wo der Coachee überhaupt steht. Er beschäftigt sich mit dem hier und jetzt sowie mit rückführenden Fragen, allerdings noch nicht mit Wünschen für die Zukunft. Das Thema, mit dem sich der Coachee im Coaching beschäftigen möchte, wird weiter ausgearbeitet. Es werden alle am Problem Beteiligten gesammelt und der Klient bewertet selbst sein Anliegen. Wichtig ist hier für den Coach selbst darauf zu achten, dass er seinen Klienten zwar versteht und dessen Beweggründe, Wünsche und Probleme nachvollziehen kann, aber trotzdem eine neutrale Haltung dem Klienten und dem Problem gegenüber beibehält. Jeder soll also in seinen eigenen Gefühlen bleiben.

2.3. Beziehung gestalten (immer)

An der Beziehung und somit einer guten Verbindung zwischen Coach und Coachee arbeiten beide Parteien quasi permanent. Der Coach sollte dabei besonders auf Persönlichkeitsmerkmale seines Coachees wie bspw. Pausen und Sprachverhalten achten, außerdem sollte er darüber nachdenken, welche Rolle er (der Coach) im Coaching einnimmt. Ist es eine Mentor-, Coach-, Guide- oder Sponsor-Rolle?

2.4. Zielbestimmung ca. 5-20 Minuten

In der Zielbestimmung geht es um die konkrete Beschreibung des Zielzustands. Der Coach stellt dem Coachee also eher zukunftsorientierte Fragen, wie:
„Wo möchte ich hin?“ oder
„Was erwarte ich von dem Coaching?“.

2.5. Zielvereinbarung ca. 5-20 Minuten

Als letzter Schritt wird in der Klärungsphase über konkrete Pläne und Erwartungen zur Zielerreichung gesprochen. Es sollte geklärt werden, wie viele Termine vereinbart werden sollten, ob auch außerhalb der Termine Kontakt zwischen Coach und Coachee stattfinden sollte und ob die Erwartungen von Coach und Coachee übereinstimmen.

3. Übergang in die Orientierungsphase

Sind alle diese Punkte geklärt und die Erwartungen von Coach & Coachee abgeglichen, so kann in die Orientierungsphase übergegangen werden. Manchmal kommt es in der Orientierungsphase vor, dass Fragen und Probleme aufkommen, welche mit einer vorherigen sauberen Auftragsklärung aus dem Weg geräumt werden könnten. Dann ist es vollkommen in Ordnung noch einmal einen Schritt zurück in die Klärungsphase zu gehen und später noch einmal neu in die Orientierungsphase einzutauchen. Bevor

schließlich in die Veränderungsphase übergangen wird, ist es wichtig, dass wirklich alle Fragen und Probleme aus den vorherigen Phasen geklärt sind, da der Coach sonst in der Veränderungsphase gemeinsam mit dem Coachee Dinge am Verhalten des Coachees verändert, welche dieser überhaupt nicht verändern wollte.

Weitere Fragen zum Coaching Prozess

Was kostet mich das Coaching?

Viele werdende Coaches fragen sich, wann Sie dieses Thema beim Coachee ansprechen sollten. Tendenziell gilt: Wer den Preis wissen will, wird auch Fragen. Sie sind als Coach also nicht verpflichtet den Coachee von Anfang an auf den Preis Ihrer Anwendung hinzuweisen. Fragt dieser allerdings nach, sollte wahrheitsgemäß und offen geantwortet werden. Auch den Preis für eine Coaching Stunde auf der eigenen Website anzugeben ist nicht verpflichtend.

Allgemein können Sie sich nach folgenden Kennwerten richten:

- Klärungsgespräch (~2h) ca. 360€
- Mit vollständiger Coaching Ausbildung ~120€ für jede weitere Stunde

Viele CIA (Coaches in Ausbildung) bieten bereits während ihrer Ausbildung an, Klienten zu coachen. In diesem Fall bietet es sich an, bereits von Anfang an den „vollen“ Coaching-Preis zu verlangen und den Kunden aber einen „CIA-Rabatt“ zu geben, auch Marketing-technisch hat sich diese Technik bis jetzt als sehr erfolgreich erwiesen.