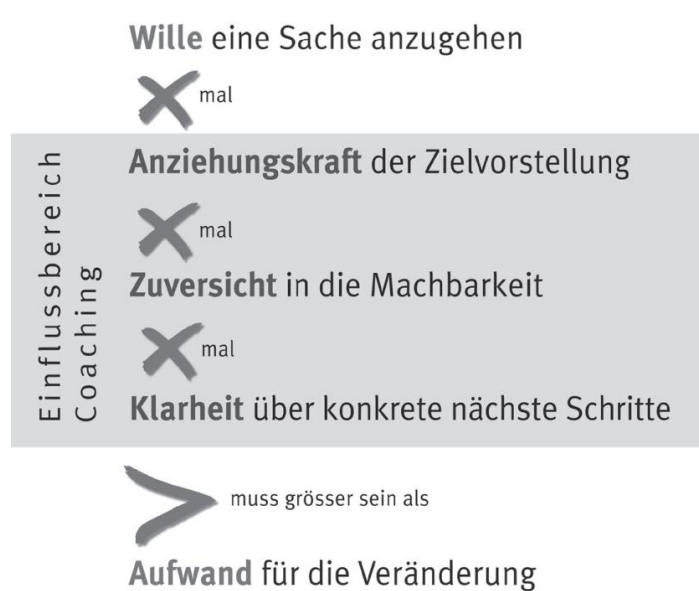


Erfolgsfaktoren für Coaching-Gespräche:

Der chilenische 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:

Attraktivität der Zielvorstellung

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

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 Coachinggespräch möglichst viele bereits real funktionierende kleine Teilfortschritte besprochen werden können. Sie machen KlientInnen deutlich, dass sie auf bestehende Erfolge aufbauen können.

Klarheit über konkrete nächste Schritte

Wenn KlientInnen 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 Coachinggespräch ergibt.