

**Auftragsmuster von KlientInnen**

**BesucherIn**  
„Das Problem hat nichts mit mir zu tun.“

**KlägerIn**  
„Die Anderen sind Schuld an meinem Problem.“

**KundIn**  
„Ich will und werde etwas für die Veränderung tun.“

© Prof. Dr. Dr. Koloděj (Quelle: de Szazer & Kim Berg)

---

---

---

---

---

---

---

---

**Umgang mit BesucherInnen**

- 1 Frage nach dem Anliegen
- 2 Wer war der INITIATOR dafür, dass Sie gekommen sind?  
Problem, Definition, Bewertung, Erklärungen, welches Ziel hat der Initiator?
- 3 Wie sieht der Coachee das selbst?  
Wie bewertet er/sie selbst unter diesen Kontextbedingungen die Beratung?
- 4 Optionen durchspielen – Aufhören – AUSWIRKUNGEN!!!!  
Für was wäre aus dieser Sicht das Coaching sinnvoll? Angebot:  
Coaching für den Umgang mit schwierigen Umgebungsbedingungen zu benutzen - Ziel dafür!

© Prof. Dr. Dr. Koloděj (Quelle: Schmidt 2003)

---

---

---

---

---

---

---

---

**Umgang mit KlägerInnen**

- 1 Formulierung des Anliegens  
Gewünschte Ergebnis ( Kläger: Das x das macht)
- 2 Würdigung der schweren Situation
- 3 Meta- Kommunikation – Zwickmühle – Restriktion (Wir können andere nicht verändern – Erfahrungen mit Lösungsversuchen- Frage welche Erfahrungen es gibt andere zu verändern) – Angebot vom/n BeraterIn – leichter Umgang mit der Restriktion
- 4 Dies kann aber nur der Zweitbeste Lösung sein!!
- 5 Feedback erbitten
- 6 Skalierungen - Gab es schon Situationen, wo sie mit der Situation besser umgehen konnten?

© Prof. Dr. Dr. Koloděj (Quelle: Schmidt 2003)

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ohne Auftrag keine Beratung!**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Zielkriterien**

Positiv Formulierung  
Im eigenen Handlungskontext  
Konkret  
(Realistisch)

© Prof. Dr. Christa Kolodziej (Quelle: Goal Setting Theory, Locke & Latham 1984, 1990)

---

---

---

---

---

---

---

---

**Auftragsklärung**

Nach der Zielklärung ist der nächste Schritt, einen Auftrag für die Beratung zu bekommen. Dieser wird für jede Sitzung erneut definiert! Hilfreiche Fragen dazu:

- Was können wir heute, hier und jetzt gemeinsam tun, damit sie ihren Ziel näher kommen?
- Wenn das Gespräch ein Erfolg werden soll, was muss dann herauskommen?
- Was brauchen sie von mir, damit sie ihr Ziel erreichen?
- Um einen positive Lösung zu erreichen, was müssen wir tun?

© Prof. Dr. Christa Kolodziej

---

---

---

---

---

---

---

---