



Ihr Freiburger Erfolgsprofil Coaching

Im Rahmen der Studie

„Qualität in der Coachinausbildung“

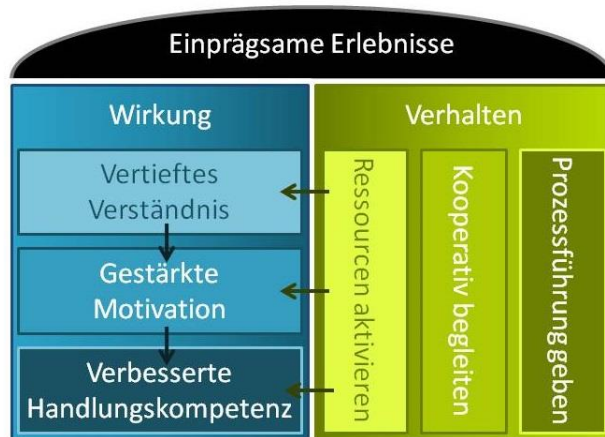
für die Trigon Coaching Lehrgänge

Köln 2013, Köln 2014, Wien 2014 und Zürich 2014

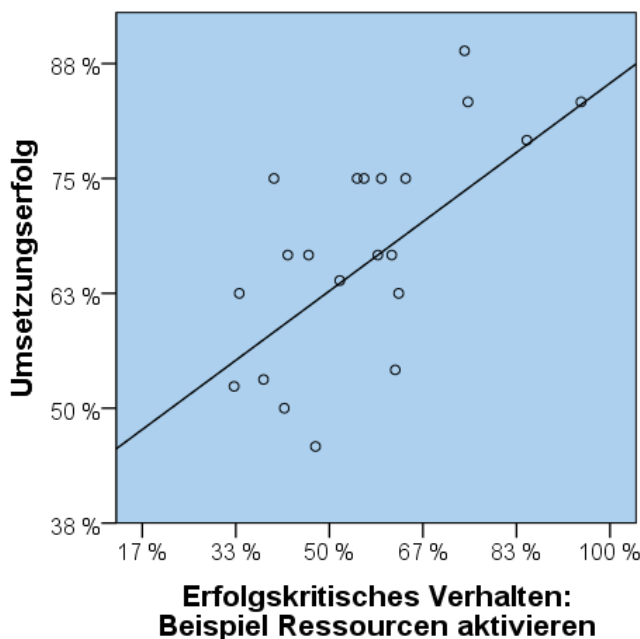
Überreicht an
Herrn Werner Vogelauer

Die Freiburger Erfolgsfaktoren: Schlüssel zu erfolgreicherem Coaching

Unsere [Studien](#) zeigen, dass eine erfolgreiche Begleitung von Menschen auf sieben zentralen Faktoren beruht: Auf der Verhaltensebene sollten Sie (1) eine klare Prozessführung geben, (2) kooperativ begleiten und (3) Ressourcen aktivieren. Auf der Wirkungsebene sollten die Coachees mit Ihrer Hilfe zu (4) vertieftem Verständnis, (5) gestärkter Motivation und (6) verbesserter Handlungskompetenz gelangen. Damit Ihre Coachingsitzungen tatsächlich einen bleibenden Eindruck hinterlassen und einen nachhaltigen Effekt erzielen, sollten für die Coachees (7) einprägsame Erlebnisse stimuliert werden. In der rechten Grafik sehen Sie die sieben Erfolgsfaktoren im Überblick.





In unserer [Forschung](#) konnte der Zusammenhang zwischen den Freiburger Erfolgsfaktoren und einem erfolgreichen Coaching belegt werden: Coaches, die (1) eine klarere Prozessführung geben, (2) stärker kooperativ begleiten und (3) stärker Ressourcen aktivieren, haben **deutlich erfolgreichere Coachings**. Durch diese positive Beziehungsgestaltung konnten die Coachees deutlich größere Fortschritte machen, (4) ihr Verständnis vertiefen, (5) ihre Motivation stärken und (6) ihre Handlungskompetenz verbessern. Zudem hatten die Coachees in diesen Coachings (7) einprägsamere Erlebnisse. Der Umsetzungserfolg war folglich in diesen Fällen wesentlich höher: Die Zielerreichung der Coachees erhöhte sich um bis zu 25%, bezogen auf ihre vor dem Coaching gesetzten Ziele.



In der linken Grafik wird die Stärke des Zusammenhangs zwischen dem Umsetzungserfolg und den Erfolgsfaktoren am Beispiel der Ressourcenaktivierung deutlich – je häufiger und intensiver dieser Erfolgsfaktor von den Coaches eingesetzt wurde, desto größer war der Umsetzungserfolg der Coachees. Wenn Sie mehr über diese [Studie](#) und unsere [Referenzen](#) erfahren möchten, laden wir Sie gerne zu einem Besuch auf unserer Homepage ein.

Ihr Erfolgsprofil des Teilnehmerdurchschnitts

Der vorliegende Report vermittelt Ihnen ein detailliertes Bild über den Coachingstil aller Teilnehmer (Coachs) und dessen Effektivität im Sinne der Freiburger Erfolgsfaktoren. Das Feedback beruht auf zwei zentralen Quellen:

- Den Coachees 
- Den Videoanalysen 

Welche Perspektive in den Graphen veranschaulicht wird können Sie jeweils anhand des Symbols in der oberen rechten Ecke der Grafik erkennen.

Im Folgenden ist der Aufbau des Reports für einen ersten Überblick dargestellt. Weitere Informationen zu dem jeweiligen Abschnitt erhalten Sie im Verlauf des Berichts.

1. Detaillierte Rückmeldung über erfolgskritisches Verhalten



2. Die mittlere Zielerreichung der Coachees 1 Monat nach dem Coaching



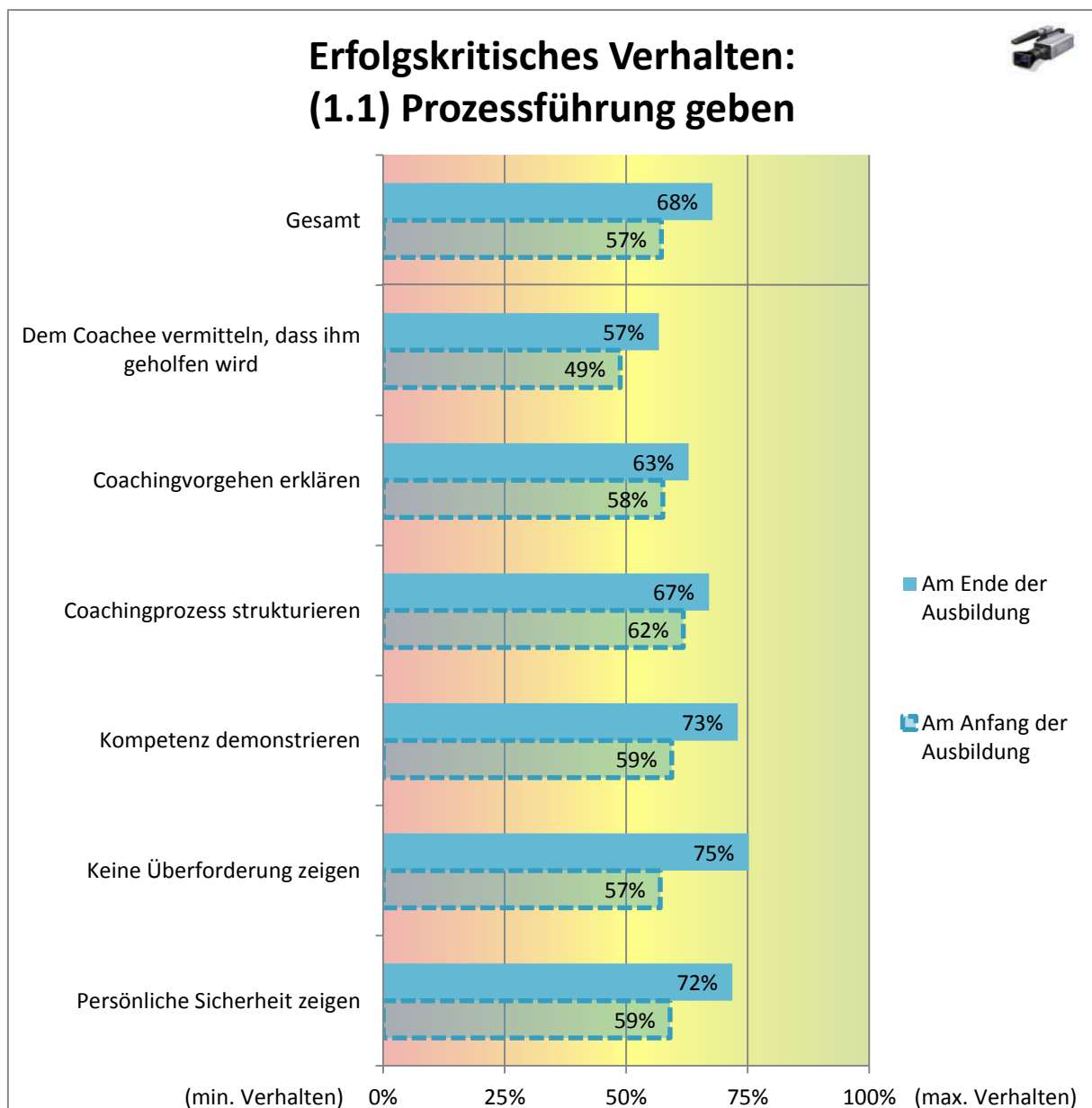
Tipps für die Interpretation und Nutzung dieses Reports

1. Verschaffen Sie sich beim Lesen dieses Reports zunächst einen ersten **Überblick** über die Gesamtergebnisse. Das gibt Ihnen einen guten Eindruck, ob Sie sich für erste Verbesserungen auf Ihre Stärken fokussieren oder an den letzten 10% feilen sollten.
2. **Sammeln Sie Punkte, die Sie überraschen** und über die Sie anschließend reflektieren möchten. Nutzen Sie dafür insbesondere die angebotenen Reflexionsfragen in den großen Kästen zwischen den Grafiken.
3. Nehmen Sie Ihre Verbesserungsmöglichkeiten als wertvolle Anregungen wahr, aber **achten Sie auch auf Ihre bereits vorhandenen Stärken** und überlegen Sie, wie Sie diese weiter ausbauen können.

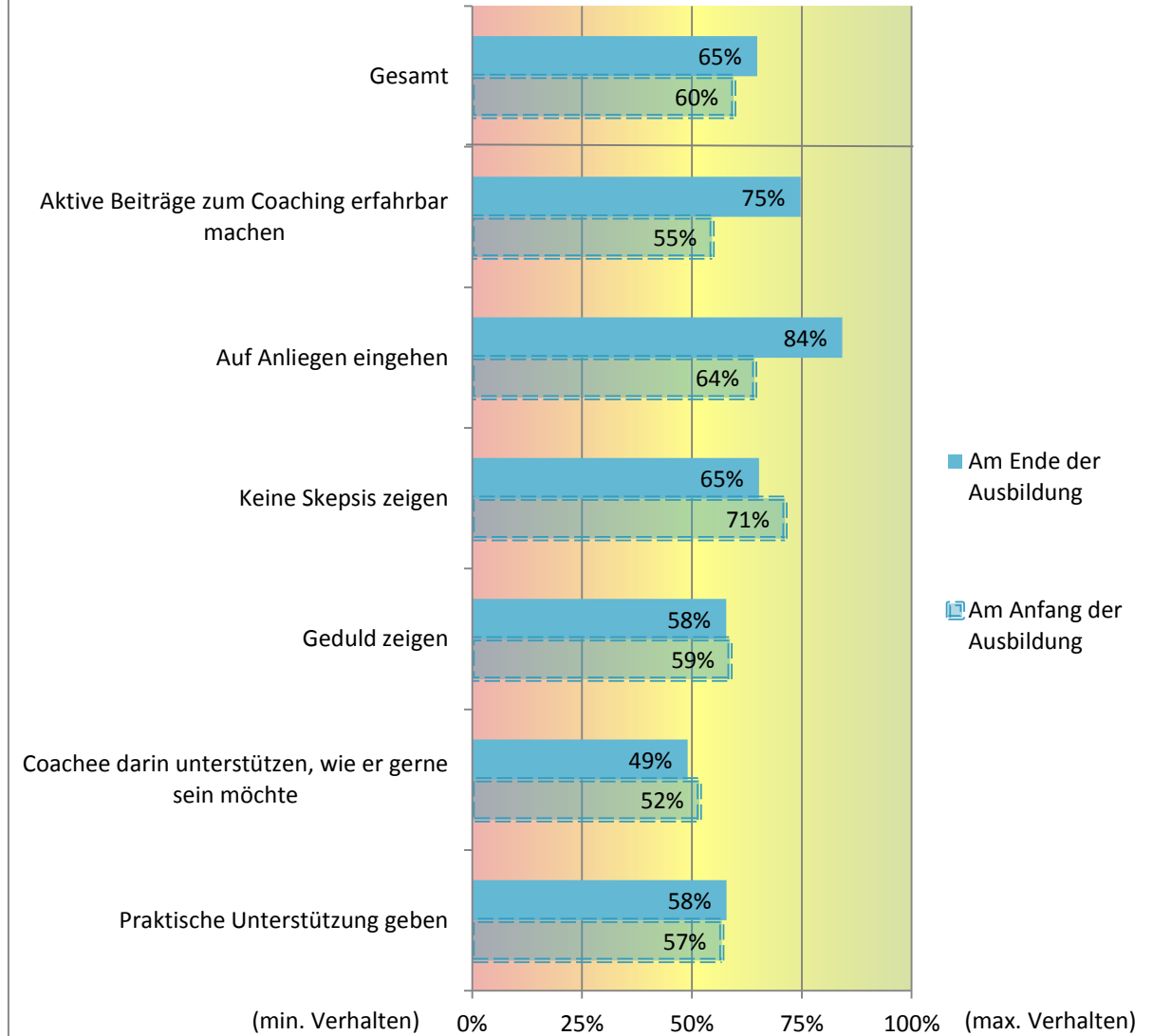
1. Erfolgskritisches Verhalten aus der Videoanalyse

Wurden die drei wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Coaching genutzt?

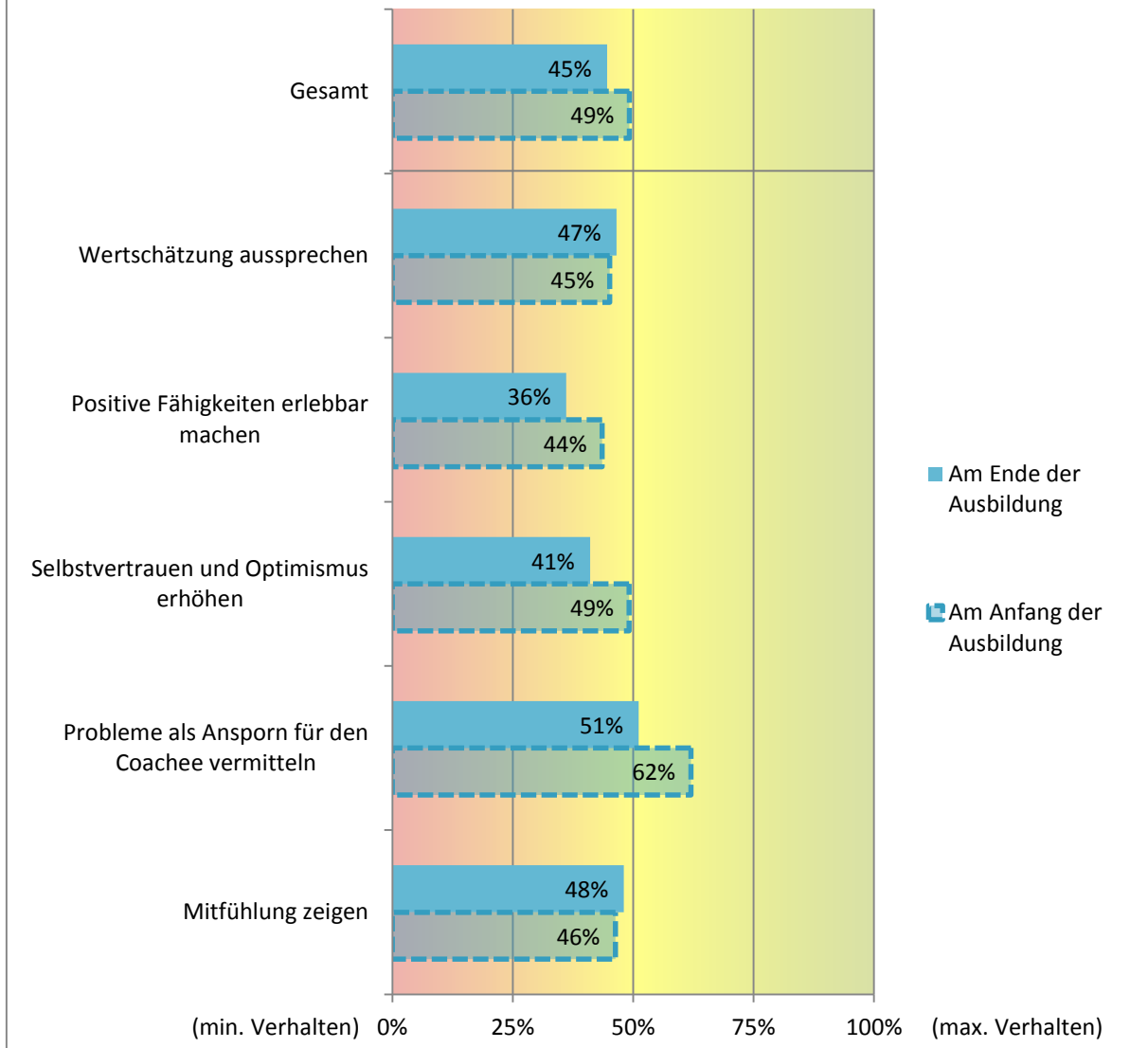
Der starke Einsatz dreier besonders herausragender Coachingstrategien hing in unseren [Analysen](#) mit 25% höherem Coachingerfolg zusammen (Korrelationen zwischen $r = 0.4$ und $r = 0.6$): (1.1) Prozessführung geben, (1.2) kooperativ begleiten und (1.3) Ressourcen aktivieren. In den folgenden drei Grafiken erfahren Sie mehr über die mittleren Ergebnisse der Videoanalyse aller Coachings, indem Sie die Verhaltensauswertung auf den Erfolgsfaktoren zunächst in einem Gesamtwert und anschließend aufgeteilt für die einzelnen Verhaltensweisen dieses Faktors betrachten können.



Erfolgskritisches Verhalten: (1.2) Kooperativ begleiten



Erfolgskritisches Verhalten: (1.3) Ressourcen aktivieren



Prozessführung geben

Geben Sie dem Coachee Orientierung und vermitteln Sie ihm Vertrauen in Ihr Coaching, sodass er sich schnell aktiv und vertrauensvoll einbringen kann.

1. **Dem Coachee vermitteln, dass ihm geholfen wird:** Zeigen Sie dem Coachee verbal und nonverbal, dass Sie für ihn und seine Anliegen da sind und machen Sie ihm Mut, dass Sie das Anliegen gemeinsam lösen werden!
2. **Coachingvorgehen erklären:** Erklären Sie Ihr Vorgehen und die eingesetzten Methoden, sodass der Coachee versteht, wie diese ihm bei seinen Coachingzielen helfen werden.
3. **Coachingprozess strukturieren:** Vermitteln Sie Ihrem Coachee den roten Faden Ihrer Coachingsitzung prospektiv (was haben Sie vor), ad hoc (was Sie jetzt tun) und retrospektiv (was haben Sie erreicht).
4. **Kompetenz demonstrieren:** Zeigen Sie Ihrem Coachee Ihre Feld-, Fach- und Methodenkompetenz, sodass er sich bei Ihnen gut betreut fühlt.
5. **Keine Überforderung zeigen:** Behalten Sie den roten Faden der Sitzung in der Hand, setzen Sie durch Ihre Interventionen Akzente und stimmen diese auf einen überzeugenden Gesamtprozess ab.
6. **Persönliche Sicherheit zeigen:** Zeigen Sie durch eine klare Stimme, klare Sprache, direkten Blickkontakt, sowie eine aufrechte Haltung, dass Sie als sicherer Coach verlässlich sind.

Kooperativ begleiten

Begleiten Sie den Coachee bei seinen Anliegen und unterstützen Sie ihn dabei, seine eigenen Lösungen zu entwickeln und herauszufinden, was ihm wirklich wichtig ist.

1. **Aktive Beiträge zum Coaching erfahrbar machen:** Regen Sie Ihren Coachee an, sich aktiv ins Coaching einzubringen, machen Sie diese Beiträge sichtbar und bestärken ihre Bedeutung.
2. **Auf Anliegen eingehen:** Nehmen Sie die Anliegen des Coachee bzgl. des Coachingprozesses, der Themenwahl und inhaltlicher Beiträge auf. Wenn dies ad hoc nicht sinnvoll ist, erklären Sie dies und geben den Anliegen einen klaren anderen Platz.
3. **Keine Skepsis zeigen:** Vermeiden Sie es, den Coachee oder seine Anliegen direkt und konfrontativ in Frage zu stellen. Lassen Sie Ihre Impulse durch gute Fragen und Methoden einfließen, die dem Coachee helfen, selbst neue Perspektiven zu entdecken.
4. **Geduld zeigen:** Lassen Sie dem Coachee genügend Raum, seine Gedanken und Lösungen zu entwickeln. Vermitteln Sie auch bei Schwierigkeiten Ruhe und eine optimistische Gelassenheit.

5. **Den Coachee darin unterstützen, wie er gern sein möchte:** Nutzen Sie die Kraft, die in den zentralen Lebenszielen und Idealen des Coachee liegt. Identifizieren und unterstützen Sie diese.
6. **Praktische Unterstützung geben:** Unterstützen Sie den Coachee durch Tools, Methoden und inhaltliche Anregungen bei der Lösung ihrer Anliegen.

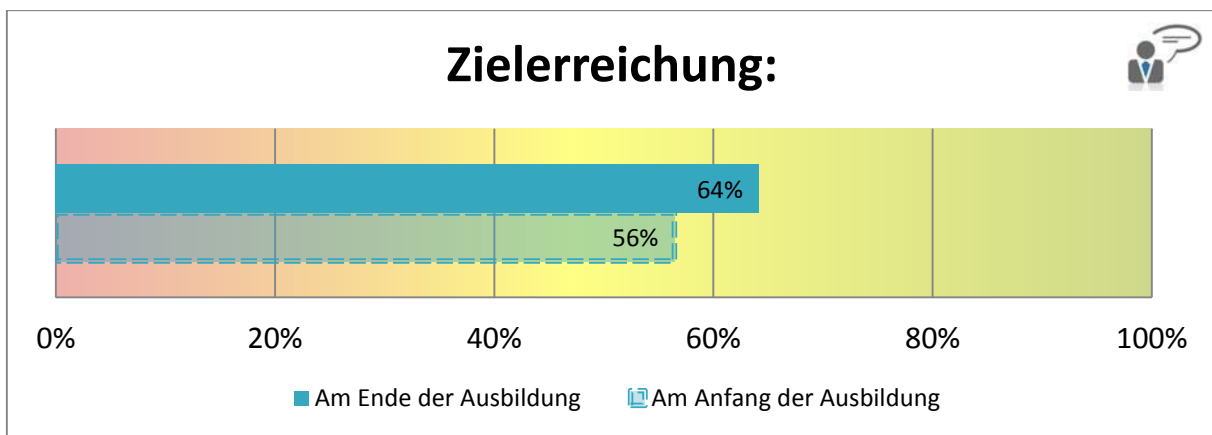
Ressourcen aktivieren

1. **Wertschätzung geben:** Geben Sie dem Coachee explizite Wertschätzung für seine Person, seine Fähigkeiten und Beiträge im Coaching und vermitteln Sie diese auch nonverbal.
2. **Positive Fähigkeiten erlebbar machen:** Helfen Sie dem Coachee seine positiven Seiten und Fähigkeiten bewusst zu machen und im Coaching einprägsam zu erleben, um sie für die Lösung der Coachinganliegen nutzbar zu machen.
3. **Selbstvertrauen und Optimismus erhöhen:** Stärken Sie das Selbstvertrauen des Coachee in sich und seine Fähigkeiten, das Coachinganliegen zu lösen. Vermitteln Sie dafür auch explizit Ihr persönliches Zutrauen.
4. **Probleme als Ansporn für den Coachee vermitteln:** Helfen Sie dem Coachee aus etwaigen Opferhaltung herauszukommen und vermitteln Sie stattdessen die Chancen und positiven Herausforderungen, die in den Problemen stecken. Nutzen Sie die Kraft der Probleme um den Tatendrang Ihres Coachee zu fördern.
5. **Mitfühlung zeigen:** Zeigen sie Mitfühlung für die Emotionen Ihres Coachee. Gehen Sie auf emotionale Situationen und Äußerungen ein und zeigen Sie, dass Sie die Emotionen nachvollziehen können.

2. Die Zielerreichung Ihrer Coachees

Letztendlich zeigt sich der Erfolg eines Coachings in den realen Veränderungen in der Praxis. Ihre Coachees haben sich dafür vor dem Coaching Ziele gesetzt, deren Erreichung sie einen Monat nach dem Coaching wie folgt einschätzten:

Zielerreichung Ihrer Coachees:



Wir hoffen, Sie haben viele Inspirationen aus dem Freiburger Erfolgsprofil gewinnen können und wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung! Wenn Sie Fragen zu den Auswertungen haben oder einzelne Ergebnisse besser verstehen wollen, können Sie sich gerne bei uns melden.

Ihr Team des Freiburg Instituts