



## **Begleitungskonzept**

## Inhaltsverzeichnis

1. Begleitungsverständnis .....	2
1.1. Mein Verständnis als Begleitungsperson .....	2
1.2. Zielgruppe.....	2
1.3. Rollen und Aufgaben .....	2
1.4. Eigene Grenzen.....	3
2. Menschenbild .....	4
3. Methodische Aspekte.....	4
3.1. Vorbereitung .....	5
3.2. Durchführung .....	5
3.3. Nachbereitung.....	6
3.4. Mein Angebot.....	6
4. Literaturverzeichnis.....	7

Zur besseren Lesbarkeit wird in meinem Begleitungskonzept das generische Maskulinum verwendet. Die in dieser Arbeit verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.

## **1. Begleitungsverständnis**

Eine vertrauensvolle Beziehung zum Kunden ist die Grundlage für eine erfolgreiche Begleitung. Wohin die Reise geht, ist bei jedem Menschen offen. Mit meiner Fachkompetenz begleite ich meine Kunden als Coach, Berater und Trainer auf ihrem individuellen Weg zum Ziel. Als theoretischer Hintergrund dienen mir hierbei das Process Communication Model<sup>®</sup> von Taibi Kahler, der StrengthsFinder von Markus Buckingham und Donald O. Clifton und die positive Psychologie nach Martin Seligman.

### **1.1. Mein Verständnis als Begleitungsperson**

In meiner Aufgabe als Begleitungsperson sehe ich mich wie einen Beifahrer im Seitenwagen eines Motorradgespanns. Der Kunde fährt selbst die Strecke hin zu seinem persönlichen Ziel. Ich darf als Beifahrer dabei sein und die entscheidenden Bewegungen (Lösungen zu Fragen und Inputs) mitgestalten, welche zu einer erfolgreichen Entwicklung seiner Persönlichkeit führen können.

Dabei geht es mir darum, dass ich den Kunden auf seinem Weg zum Ziel begleite und ihn seine Lösungen selbst finden lasse. In der Prozessgestaltung, während Veränderungen geschehen, trage ich die Verantwortung. Auf seinem Weg zu seinem selbstgesteckten Ziel soll der Kunde lernen Eigenverantwortung zu übernehmen. Er ist auch für die Umsetzung der von ihm entwickelten Ziele verantwortlich. In den Sitzungen höre ich meinem Kunden aktiv zu und nehme seine Bedürfnisse ernst und wahr. Ich begegne ihm in meiner Haltung wertungsneutral und auf Augenhöhe. Außerdem ist Diskretion meinerseits selbstverständlich.

Ich erwarte von meinem Kunden die Bereitschaft zur Mitwirkung, indem er für seine Ziele, deren Inhalte und Umsetzung Eigenverantwortung übernimmt. Eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Mentor und Kunden und eine offene Kommunikation sind für eine erfolgreiche Begleitung unabdingbar.

### **1.2. Zielgruppe**

Als Coach, Berater und Trainer richte ich mich an berufstätige Frauen und Männer. Sie streben danach, ihre Persönlichkeit zu verstehen und weiterzuentwickeln, sich in ihrer Selbstorganisation zu verbessern und ihre Kommunikationsfähigkeiten zu stärken. Sie stellen sich Fragen nach ihrer eigenen Identität, wie sie besser mit sich selbst umgehen können und wie sie Beziehungen erfolgreicher gestalten können.

### **1.3. Rollen und Aufgaben**

Um die Unterscheidungen von den Rollen Coaching, Beratung und Training in meinem Angebot klar abzugrenzen, zeige ich in den Gesprächen meinem Kunden gegenüber einen

Rollenwechsel klar an. Dabei teile ich ihm mit, dass ich nun die jeweilige Rolle wechseln werde. Für eine Prozessberatung bediene ich mich der Rolle des Coaches, um mein Expertenwissen zu teilen der Rolle des Beraters und für die Wissensvermittlung der des Trainers.

In einem **Coaching** (Prozessberatung) gehe ich im Austausch auf die vom Kunden genannten Schritte und Ziele ein und bin für den Prozessverlauf verantwortlich. Der Kunde legt die Gesprächsthematik fest und definiert seine persönlichen Ziele.

Meine Aufgabe ist es, meinen Kunden durch gezielte Fragestellungen zu unterstützen, um ihm die Möglichkeit zu geben, sich seiner Persönlichkeit im Privat- und Berufsleben bewusst zu werden, sie zu erkennen und besser zu verstehen. Somit gelingt es dem Kunden, Veränderungen umzusetzen und seine Ziele zu erreichen. Dazu kommen, je nach Situation, entsprechende Coaching Tools zum Einsatz. Als Coach gebe ich keine Ratschläge und biete auch keine Lösungsmöglichkeiten an.

In der **Beratung** (Expertenwissen) werden gezielt Themen im Bereich der Selbstorganisation erörtert und erarbeitet. Aufgrund meiner Fachkompetenz als Arbeitsagoge berate ich den Kunden in seiner Selbstorganisation, damit er sich seiner bevorzugten Umgebungen sowohl beruflich als auch privat bewusst wird. Er wird auf mögliche Gestaltungsoptionen und Anpassungen hingewiesen, um sich selbst besser organisieren und planen zu können.

Im **Training** (Wissensvermittlung) besucht der Kunde ein Persönlichkeits- und Kommunikationstraining. Dabei geht es um die Arbeit am eigenen Persönlichkeitsprofil und um die Wissensvermittlung im «Process Communication Model<sup>®</sup>» (PCM) nach T. Kahler.

#### **1.4. Eigene Grenzen**

Aufgrund meiner Ausrichtung auf die Persönlichkeitsentwicklung von Menschen, ist es mir wichtig, mit Frauen und Männern zu arbeiten, die ihre erste berufliche Ausrichtung gefunden haben und noch vor ihrer durchschnittlichen Lebensmitte stehen. Hier sehe ich das Potenzial mit meinem Angebot bei der Persönlichkeitsentwicklung meiner Kunden als Coach, Berater und Trainer wirksam zu sein. In meinem Begleitungsangebot bearbeite ich keine Fragen, die außerhalb meiner Fachkompetenz liegen, wie z.B. medizinische und therapeutische Thematiken. Da aus meiner Sicht Persönlichkeitsentwicklung mit psychisch instabilen Personen nicht sinnvoll und nicht zielführend ist, verweise ich auf entsprechende Unterstützungsangebote anderer Berufsgruppen. Gewalt und Gewaltverherrlichung lehne ich strikt ab. Diese Kunden werden von mir in meinen Angeboten nicht begleitet. Ich weise den Kunden auf Respektlosigkeiten und Rollenunklarheiten hin und zeige meine Grenzen deutlich auf.

## **2. Menschenbild**

- Denn in ihm hat er uns erwählt, ehe der Welt Grund gelegt war, dass wir heilig und untadelig vor ihm sein sollten in der Liebe – Eph. 1,4

Meine innere Haltung ist durch das christliche Menschenbild geprägt. Ich glaube daran, dass jeder Mensch von Gott erschaffen wurde und einzigartig und wunderbar in seinem Innern ist. In ihm verbirgt sich oft Unbekanntes und Großartiges, das entdeckt werden will. Dabei ist mir wohl bewusst, dass Menschen in ihrem Verhalten auch destruktiv, böse oder aggressiv sind und sich in eskalierende Missverständnisse verstricken, was für alle Beteiligten negative Auswirkungen haben kann. Ich bin überzeugt, dass in jedem Menschen das von Gott gegebene Gute steckt. Das Bestreben sich zu verändern, zu lieben, zu vergeben und sich zu entfalten, um Neues zu entdecken und zu erfahren. Jeder Mensch möchte in seinem Innern selbst entscheiden. Das Miteinander stärkt den Menschen und bringt ihn in seiner eigenen Entwicklung weiter.

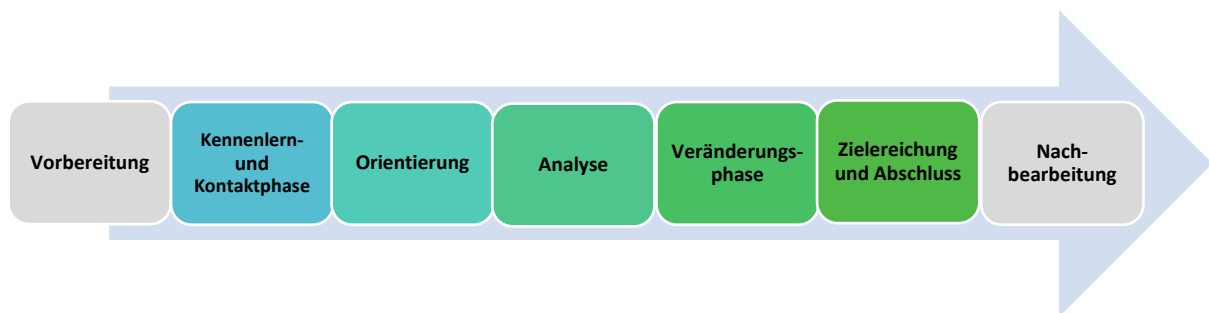
Diese innere Haltung ermöglicht es mir, meinen Kunden einfühlsam, gleichwertig und verbunden zu begegnen. Ich lasse sie in ihrem eigenen Tempo ihre Schritte der Entscheidungen machen, um ihr Bewusstsein zu schärfen, um zu verstehen und ihre eigenen Ziele zu erreichen. Dazu sollen sie die Möglichkeit erhalten, ihr Wahrnehmen, Denken, Fühlen, Meinen, Nachdenken und Reagieren im Tun zu nutzen, um ihr Vorhaben zu erreichen.

In meiner Arbeit als Coach, Berater und Trainer begegne ich jedem Menschen in einer gleichwertigen, wertschätzenden, empathischen, wohlwollenden und ermutigenden Haltung. Ich nehme sie mit ihren Blockaden, Sorgen und Ängsten ernst und begegne ihnen mit Respekt. Eine Begleitung lässt nach einer erfolgreichen Zusammenarbeit neue Sichtweisen und das Überdenken des eigenen Verhaltens zu. Nach meinem Menschenbild befreien selbsterkannte eigene Ressourcen die vorhandenen inneren Fähigkeiten und Stärken und befähigen so den Menschen zu neuen Horizonten aufzubrechen. Dadurch entsteht neues Selbstbewusstsein. Um das immer wieder neu (mit)erleben zu dürfen, arbeite ich aus Überzeugung mit einem ressourcenorientierten und stärkenbasierten Ansatz.

## **3. Methodische Aspekte**

### 3.1. Vorbereitung

Der Kunde erreicht mich im Erstkontakt per Telefon oder Email. Dabei erläutere ich kurz mein Angebot und bringe in Erfahrung, was der Kunde von mir benötigt und vereinbare mit ihm einen ersten gemeinsamen Sitzungstermin. Der Zeitrahmen für eine Sitzung beträgt 60-90 Minuten. Für die Vorbereitung rechne ich circa 30 Minuten ein. Zur persönlichen Vorbereitung vor dem Termin suche ich die Ruhe. Handelt es sich um einen Folgetermin, lese ich mich noch einmal in die Akten ein. Ein ruhiger, angenehmer, einladender Ort mit bequemen Sitzmöglichkeiten schafft die nötige Atmosphäre. In jeder Sitzung stehen frische Getränke zur Verfügung und zwischen den Sitzungen wird der Raum durchgelüftet. Für eine gute und erfolgreiche Begleitung sind die Rahmenbedingungen wichtig. Dabei informiere ich den Kunden über das Rollenverständnis, den Ablauf, die Vertraulichkeit, die Dauer einer Sitzung und die Kosten.



### 3.2. Durchführung

In meinem Begleitungsprozess orientiere ich mich an dem C.O.A.C.H. Modell nach Rauen & Steinhübel (vgl. Rauen, 2022, S.11-12). In 5 Phasen gehe ich Schritt für Schritt mit dem Kunden seinem Ziel entgegen.

#### ***Kennenlern- und Kontaktphase***

In dieser ersten Phase geht es darum sich kennenzulernen, Vertrauen aufzubauen und die Grundlage für die gemeinsame Beziehung in der Zusammenarbeit zu gestalten. Dabei sollen die Voraussetzungen und die Ausgangssituation geklärt werden. Dies schafft bereits eine erste Entlastung für den Kunden. (Rauen, 2022, S.31)

#### ***Orientierung***

Diese Phase dient dazu, sich ein Bild und eine Übersicht über die Situation und das Thema zu verschaffen, welches der Kunde in die Sitzung mitbringt. Dabei gibt er einen Einblick in seine Oberflächenthemen und zeigt Themen aus seiner Persönlichkeit. Sie gestatten den Einstieg in die Analyse.

#### ***Analyse***

Die Oberfläche wird untersucht und das eigentliche Thema des Kunden wird freigelegt, herausgearbeitet und benannt. Diese Analyse dient dazu, nun zielgerichtet den Veränderungsprozess anzugehen.

### ***Veränderungsphase***

Hier geschehen die sichtbaren Veränderungen. Dem Kunden wird durch das Thematisieren, Aufzeigen und Erleben rational und emotional bewusst, wie sein neuer Weg zu seinem Ziel verläuft.

### ***Zielerreichung und Abschluss***

Zum Abschluss der Sitzung erhält der Kunde den Impuls, einen Zielsatz für sich zu formulieren. Dieser wird gemeinsam festgehalten. Dabei geht es darum, eine nachhaltige Wirkung zu erzielen und eine Perspektive zu eröffnen, um sein gesetztes persönliches Ziel zu erreichen. Bei Bedarf erhält der Kunde Aufgabenstellungen bis zur nächsten Sitzung. Erreichte Ziele werden gemeinsam mit dem Kunden in einer entsprechenden Form festgehalten, gewürdigt und gefeiert.

## **3.3. Nachbereitung**

Nach jeder Sitzung nehme ich mir die Zeit für eine persönliche Nachbereitung von circa 30 Minuten. In jeder Sitzung halte ich für mich die wichtigsten Erkenntnisse fest, reflektiere diese und nehme das daraus Gelernte für die nächsten Sitzungen mit. Gemeinsam Festgehaltenes, wird fotografiert und dem Kunden zur Verfügung gestellt. Protokolle, Dossiers usw. werden von mir 10 Jahren aufbewahrt.

## **3.4. Mein Angebot**

Mein Begleitungsangebot eignet sich für Fragestellungen, die mittelfristig angegangen und beantwortet werden sollen. Mein Alleinstellungsmerkmal ist die Verbindung von Kommunikations- und Persönlichkeitsentwicklung in Coaching, Beratung und Training. Diese Durchlässigkeit des Angebots, bietet dem Kunden sein Thema aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten und Erkenntnisse zu seiner Persönlichkeit zu gewinnen. Mein Angebot bietet für berufstätige im Sozialbereich einen zusätzlichen Gewinn zur besseren Begleitung von Menschen.

Als Coach, Berater und Trainer begleite ich Fragen und Anliegen zu den folgenden Themenbereichen:

Wer bin ich?

- Sich seiner Persönlichkeit, seiner Fähigkeiten und Stärken bewusst werden
- Stressfaktoren erkennen und reduzieren
- Sich seiner psychischen Bedürfnisse bewusst werden

Wie gehe ich besser mit mir um?

- Organisationsprozesse durchleuchten, ergänzen und/oder verändern.
- Sich und seine Aufgaben besser planen, Abläufe und Prozesse neu sortieren und strukturieren

Wie kann ich meine Beziehungen besser gestalten?

- Kommunikationsverhalten und zwischenmenschliche Beziehungen verbessern
- Berufliche und private Konflikte in wertschätzender Art und Weise lösen können

#### 4. Literaturverzeichnis

**Buckingham, Clifton. 2014.** *Entdecken Sie Ihre Stärken jetzt!* Frankfurt am Main : Campus Verlag GmbH, 2014.

**Collignon, Legrand & Parr. 2018.** *Erfolgreich Beziehung schaffen und halten.* Deutschland : Process Training and Consulting Musselmann e.K., 2018.

**Lerner, Eva. 2019.** *Positive Psychologie.* München : Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag, 2019.

**Martin Seligmann. 2011.** *Flourish wie Menschen aufblühen.* München : Kösel Verlag, 2011.

**Narbeshuber, Johannes. 2020.** *In Beziehungen wirksam werden.* Stuttgart : Concadora Verlag, 2020.

**Paul Watzlawick, John H. Weakland, Richard Fisch. 2013.** *Lösungen.* Bern : Hans Huber Verlag, 2013.

**Radatz, Sonja. 2000.** *Beratung ohne Ratschlag.* Wolkersdorf : Literatur-VSM, 2000.

**Rauen, Christopher. 2022.** *Coaching-Tools.* Bonn : Manager Seminare Verlags GmbH, 2022.

**Watzlawick, Paul. 1967.** *Anleitung zum Unverstand.* 1967.