THEOS CONSULTING AG

Coaching-Fallen erkennen

Falle ➢	Lösung ➢
Laissez-faire	Der kompetente Coach weiß genau, wo und wann er die Zügel energisch in die Hand nehmen, Anweisungen und Entscheidungen treffen muss. Er hat stets die Ziele vor Augen, die entschiedenes Handeln von ihm selbst erfordern.
Psychologisieren	Der Coach bezieht sich in seiner Arbeit und seinem Feedback nur auf tatsächlich wahrgenommene Verhaltensweisen und Handlungen im betrieblichen Kontext ➢ nicht die Psyche, sondern das Tun ist ihm Focus.
Coach als Retter	Der Coach hält achtungsvolle Distanz. Er übernimmt nicht die Retter- oder "So musst Du das machen"- Rolle. Er führt durch Fragen den Blick des Coachee auf Ziele und Möglich-keiten, stärkt das Bewusstsein und die Selbstverantwortung.
Widerstände beim Coachee ➢ gegen den Coach ➢ gegen das Unternehmen ➢ gegen das Coaching	Der Coach nutzt Widerstände als Signal und Chance. Er erkennt Widerstände frühzeitig, überprüft sein eigenes Verhalten und Vorgehen, gibt Feedback und baut Vertrauen auf.
Behindernde Vorannahmen beim Coach	Frühzeitiges Erkennen durch Selbstklärung von Einstellungen und Umformulierung in hilfreiche, zielgerichtete Vorannahmen fördern die Entwicklung zum Coach.

HAUPTSITZ

THEOS CONSULTING AG
Ecke Holz 13
34369 Hofgeismar
Deutschland

FON: +49 (0) 56 71 / 50 700 10
FAX: +49 (0) 56 71 / 409 341
E-MAIL: theos-consulting@t-online.de
WEB: www.theos-consulting.de

HANDELSREGISTER

Amtsgericht Kassel
HRB 15574

UST-IDNR.: DE 279 113 937

VORSTAND | AUFSICHTSRAT

VORSTÄNDIN:
Theresia Maria Wuttke

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER:
Ralf Jantschke

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER:
Sonja Heimbs, Roman Kolesnikov

Geheim zu haltende Information. Alle Rechte an dieser Information, wie Urheber-, Patent-, Gebrauchs-muster-, Design- und/oder Markenrechte verbleiben bei Theresia Maria Wuttke. Kenntnis von dieser Information lässt Weiterbenutzungsrechte nicht entstehen.