

Coaching-Letter

seit 2003

Nr. 92, Januar 2011

Thema:

DAS „GEWINNER-GEWINNER-MODELL“

INHALT:

- Gewinner-Gewinner-Modell: Konsens statt Kompromiss
- Business-Coaching: Ein vorbildliches Gewinner-Gewinner-Modell
- Gewinner-Gewinner-Modelle erzeugen
- Zu guter Letzt...

Gewinner-Gewinner-Modell: Konsens statt Kompromiss

Die Idee des Gewinner-Gewinner-Modells (Win-Win-Model) stammt aus dem Bereich Konfliktmanagement. Der Begriff wurde u.a. von Thomas Gordon in seinem 1989 erschienenen Standardwerk „Managerkonferenz - Effektives Führungstraining“ etabliert. In dem Modell wird davon ausgegangen, dass in einer Gesprächs-, Verhandlungs- oder Konfliktsituation alle Parteien „gewinnen“, also ihre jeweiligen Ziele vollumfänglich erreichen können.

Ein Gewinner-Gewinner-Modell ist das optimale Ergebnis einer kooperativen Konfliktregelung. Es ist kein fauler Kompromiss und kein halbherziges Einlenken, sondern ein Musterbeispiel für eine gelungene Kommunikation. Dabei wird ein vorhandener Konflikt als kreative Herausforderung verstanden und gezielt bearbeitet, bis alle Beteiligten mit dem Ergebnis wirklich zufrieden sind.

„Was möchtest du, was möchte ich, was möchten wir erreichen? Welche Möglichkeiten wären denkbar, um unsere Ziele zu kombinieren? Wie könnte eine kreative Synthese unserer Ziele aussehen?“ Eine gelungene Konflikt-Lösung macht alle Beteiligten zu Gewinnern. Wenn die beteiligten Personen den Konflikt als gemeinsame Herausforderung verstehen, verlieren sie keine Energie durch destruktive Reibungsverluste. Stattdessen betrachten sie sich als demselben System zugehörig, als in einem Boot sitzend. Sie denken über die Grenzen ihres eigenen Realitätstunnels hinaus und sehen neben den eigenen Interessen auch die Interessen des anderen und die des Gesamtsystems. Ein ungelöster Konflikt kostet alle Beteiligte Energie. Aus dieser Einsicht entsteht das gemeinsame Interesse, eine Lösung zu erarbeiten, die beide Partner zu Gewinnern macht. Konsens statt Kompromiss. Das gemeinsame Erfolgserlebnis ist dabei eine zusätzliche Belohnung und eine tragfähige Ressource für die Zukunft.

“Warum sollte der andere mir helfen, meine Ziele zu verwirklichen? Was kann ich ihm dafür bieten? Wie entstehen die attraktivsten Synergie-Effekte?“ Durch solche Fragen entsteht eine kooperative Basis. Wenn die Basis stimmt, fällt es leichter, den konfliktträchtigen Kontext als gemeinsames System zu verstehen. Methoden zur Vorgehensweise sind dabei zielorientiertes Fragen, ständiges Rapport-Überprüfen und erneutes Pacing, ehrliches Feedback nach den Regeln der Kunst, Brainstorming zur Entwicklung von benötigten Ressourcen, explizite Würdigung der positiven Absichten aller Beteiligten, konstruktive und ergebnisoffene Behandlung von Einwänden, Erkennen und Definition von gemeinsamen Meta-Zielen.

Thomas Rückert



Business-Coaching: Ein vorbildliches Gewinner-Gewinner-Modell

Leseprobe aus: „Mit Vertrauen gewinnen. Die Kunst der positiven Gesprächsführung“
von Nikolaus B. Enkelmann und Thomas Rückerl
WALHALLA Metropolitan,
Regensburg 2010, 978-3-8029-3267-0

Im professionellen Coaching gibt es einen Coach und einen Coachee, einen zu Coachenden. Im Team-Coaching betreut der geübte Coach nicht nur eine Person, sondern ein ganzes Team. Im Einzel-Coaching sind die Rollen so definiert, dass der Coach für die Steuerung des Prozesses verantwortlich ist und der Coachee die zu bearbeitenden Themen so wählt, dass er einen möglichst großen Nutzen davon hat.

Die Inhalte des Coaching ergeben sich aus dem gemeinsamen Ziel. Alles, was für die Erreichung eines Zieles wichtig ist, kann angesprochen und bearbeitet werden. Der Coach sorgt durch seine Fähigkeit, Vertrauen zu erzeugen, für ein offenes und motivierendes Arbeitsklima. Gleichzeitig ist er dafür verantwortlich, dass die Gesprächsstruktur konsequent zielorientiert ausgerichtet ist. Die gemeinsame Zeit soll optimal genutzt werden, Nebenschauplätze werden vermieden, die Energie wird auf das Wesentliche konzentriert.

Um die anvisierten Ziele konsequent zu realisieren, wird eine Strategie formuliert. Dabei achtet der Coach darauf, dass alle benötigten Ressourcen mit dem richtigen Timing organisiert werden. Als Ergebnis einer Coaching-Sitzung werden Maßnahmen vereinbart. Gleichzeitig stellt der Coach sicher, dass der Coachee hundertprozentig motiviert ist, die nötigen Maßnahmen konsequent umzusetzen.

Beide Rollen im Coaching-Modell haben ihren besonderen Wert. Einerseits kann es unendlich wertvoll sein, einen kompetenten Coach zu konsultieren, um schwierige Aufgaben erfolgreich zu bewältigen. Der Coach hilft, Probleme in Ziele zu verwandeln und diese dann konsequent anzugehen.



Die Erfahrungen im Business-Coaching gehören für viele Berufstätige zu den beeindruckendsten Erfahrungen ihrer Karriere. Selten gibt es im beruflichen Alltag Situationen, wo sich alle Beteiligten, trotz des äußeren Drucks durch die anstehenden Herausforderungen, so sehr öffnen und im Zustand des Vertrauens ohne Reibungsverluste harmonisch zusammenarbeiten. Die Intensität der Kommunikation im Coaching kann enorm hoch sein, in kürzester Zeit werden oftmals exzellente Ergebnisse erzielt.

Business-Coaching hilft, exzellente Ergebnisse zu erzielen. Trainieren Sie, Probleme in Ziele zu verwandeln!

In vielen großen Unternehmen kann man neuerdings eine interessante Tendenz beobachten: Die Vorgesetzten werden systematisch zum Coach ihrer Mitarbeiter ausgebildet. Business-Coaching gilt als Führungsstil der Zukunft. Coaching wird mittlerweile nicht nur durch externe Berater durchgeführt, sondern immer mehr durch die Vorgesetzten im beruflichen Alltag.

Business-Coaching ermöglicht gezielte Personalentwicklung an der Basis. Ambitionierte Führungskräfte können lernen, ihr Team als Coach zu führen. Sie unterstützen ihre Mitarbeiter dabei, ihren Job optimal zu erledigen. Gleichzeitig sorgen sie für ein positives Betriebsklima und hohe Motivation. Falls Sie als Führungskraft tätig sind, sind Ihre Mitarbeiter die idealen Partner, um Ihre magischen Fähigkeiten anzuwenden. Schlüpfen Sie in die Rolle des Coachs und nutzen Sie Ihren positiven Einfluss! Fühlen Sie sich in die Situation Ihres Mitarbeiters hinein, erforschen Sie seine Innenwelt und unterstützen Sie ihn dabei, einen optimalen Job zu machen!

Entscheidend beim Mitarbeiter-Coaching ist, dass Sie sein Vertrauen gewinnen. Solange der Mitarbeiter Ihnen nicht vertraut, wird er sich nicht freiwillig von Ihnen coachen lassen - schließlich sind Sie zugleich sein Chef. Da Sie als Vorgesetzter Macht über Ihren Mitarbeiter ausüben können, wird er sich ohne ausreichendes Vertrauen Ihnen gegenüber nicht wirklich öffnen. Die Filter des Misstrauens behindern ein effektives Coaching, da die daraus resultierenden Widerstände die Konzentration der gemeinsamen Energie stören. Deshalb sind Sie als Magier gefordert: Je stärker das Vertrauen Ihres Mitarbeiters, desto wirkungsvoller können Sie ihn beeinflussen, um ihn zum Erfolg zu führen.

Mitarbeiter-Coaching bietet Ihnen die ideale Bühne, um Ihr Training konsequent umzusetzen. Als Vorgesetzter sind Sie ohnehin in der Rolle, Ihre Mitarbeiter im Sinne des Unternehmens zu beeinflussen. Ihre vorrangige Aufgabe als Führungskraft besteht darin, Ihre Mitarbeiter erfolgreich zu machen!

Sorgen Sie für ein positives Gesprächsklima! Je größer das Vertrauen, desto wirkungsvoller können Sie andere Menschen beeinflussen.



- Die Coaching-Beziehung braucht nicht unbedingt einen formalen Rahmen. Jeder Mensch, der ein Problem lösen oder ein Ziel erreichen möchte, kann zur Unterstützung einen Coach konsultieren.
- Das Prinzip des Coaching können Sie professionell oder privat realisieren, im Job ebenso wie im Freundeskreis.
- Wenn Sie einem Freund in einer schwierigen Situation zur Seite stehen und ihm durch eine positive Ansprache ermutigen, eine Herausforderung aktiv zu bewältigen, können Sie ihm hilfreiches Feedback geben und sein Vertrauen in seine Fähigkeiten stärken.
- Privates Coaching kann intensive Nähe und starke Verbundenheit erzeugen.

Coaching ist somit eine außerordentlich sinnvolle Zeitinvestition und Coaching darf Spaß bringen! Es gibt nichts Schöneres als selbstgemachten Erfolg - insbesondere, wenn Sie Ihre Erfolgserlebnisse mit lieben Menschen teilen dürfen! Je öfter Sie dieses nützliche und erfreuliche Beziehungsmodell praktizieren, desto wirkungsvoller können Sie die Rolle des Coachs ausfüllen. Die Zeit ist auf Ihrer Seite, denn Übung macht den Meister!

Wir möchten, dass Sie den positiven Geist des Vertrauens anderen Menschen weitergeben. Vertrauen und Angst sind zwei mächtige Kräfte, die sich beide wie Lauffeuer ausbreiten können. Leider sind die Lauffeuer der Angst viel zu oft in der Überzahl. Sie brauchen nur im Radio oder Fernsehen die Nachrichten zu hören - und Sie werden mit negativen Informationen überflutet. Das Geschäft mit der Angst regiert unsere Medien. Besonders in Deutschland wird so viel geklagt und gejammert, dass man meinen könnte, negatives Denken sei eine deutsche Volkskrankheit. Der unbewusste, kritische Geist sucht geradezu zwanghaft nach Problemen, Fehlern und Misständen - nur allzu oft glaubt man, das berühmte Glas sei halbleer.

Glücklicherweise gibt es auch viele positive Tendenzen. Das gesammelte Wissen der Menschheit ist größer denn je. Das Internet gibt jedem Interessierten Zugriff auf alle Informationen, die man sich nur denken kann. Wir können schnell und bequem fast alle Länder dieser Erde bereisen. Die moderne Medizin verfügt über Methoden, um viele Krankheiten zu heilen, an denen die Menschen der Vergangenheit zu Tausenden gestorben wären. Wir haben Supermärkte, Allgemeines Wahlrecht, Öffentliche Bücherhallen, Polizei, die NATO, Sozialversicherung, Kinos, Fußballstadien, Autobahnen, Badeanstalten, Saunen und Solarien. Wir können uns alle nur erdenklichen Konsumgüter und Luxusartikel zu erschwinglichen Preisen anschaffen - Handys, DVD-Player, Sportwagen, Pauschal-Urlaub, neue Golfschläger, teure Parfüms und Spirituosen, domestizierte Haustiere, Geschirrpülmaschinen und ausgefallene Designer-Klamotten. Das Freizeitangebot ist schier unglaublich, jeder Mensch hat die Möglichkeit, sich exzessiv zu vergnügen, Sport zu betreiben, sich kulturell zu bilden, die Natur zu genießen, sich Schönheitsoperationen zu unterziehen, offen seine Meinung zu verkünden, sich politisch zu engagieren oder an seiner Persönlichkeit zu arbeiten.



Konzentrieren Sie sich auf Ihre Chancen! Niemals zuvor war das Leben auf diesem Planeten so reich an Möglichkeiten wie heute!

Wenn Sie sich bewusst machen, über welche enormen Möglichkeiten wir verfügen - dann gibt es genug Gründe, um sich zu entspannen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, mit Freude die nötigen Taten zu realisieren, das Leben zu genießen und der menschlichen Schaffenskraft aus vollem Herzen zu vertrauen.

Die tatsächlichen Einschränkungen unserer Lebensqualität liegen weniger in der Umwelt, sondern vielmehr in uns selber. Nur die Entwicklung von nachhaltigem Vertrauen kann helfen, unsere Grenzen zu überwinden und über uns selbst hinauszuwachsen. Nicht die Jagd nach Geld, Status oder Konsumgütern führt zur realen Verbesserung unserer Lebensqualität.

Nutzen Sie Ihr Potenzial! Die Einschränkungen unserer Lebensqualität liegen weniger in der Umwelt, als vielmehr in uns selbst.

Wenn wir unser Leben optimieren wollen, liegt der Hebel für die meisten von uns nicht in unserer Umgebung, sondern eindeutig in unserer Innenwelt. Solange wir von unbewussten Ängsten getrieben werden und unser Leben durch die grauen Filter des Misstrauens betrachten, nutzen alle Errungenschaften der Außenwelt nur wenig. Der Sprung ins Glück kann Ihnen nur gelingen, wenn Sie bereit sind, Ihre Ängste loszulassen und sich im vollen Vertrauen Ihrem Leben hinzugeben.

Ihr Erkenntnisgewinn:

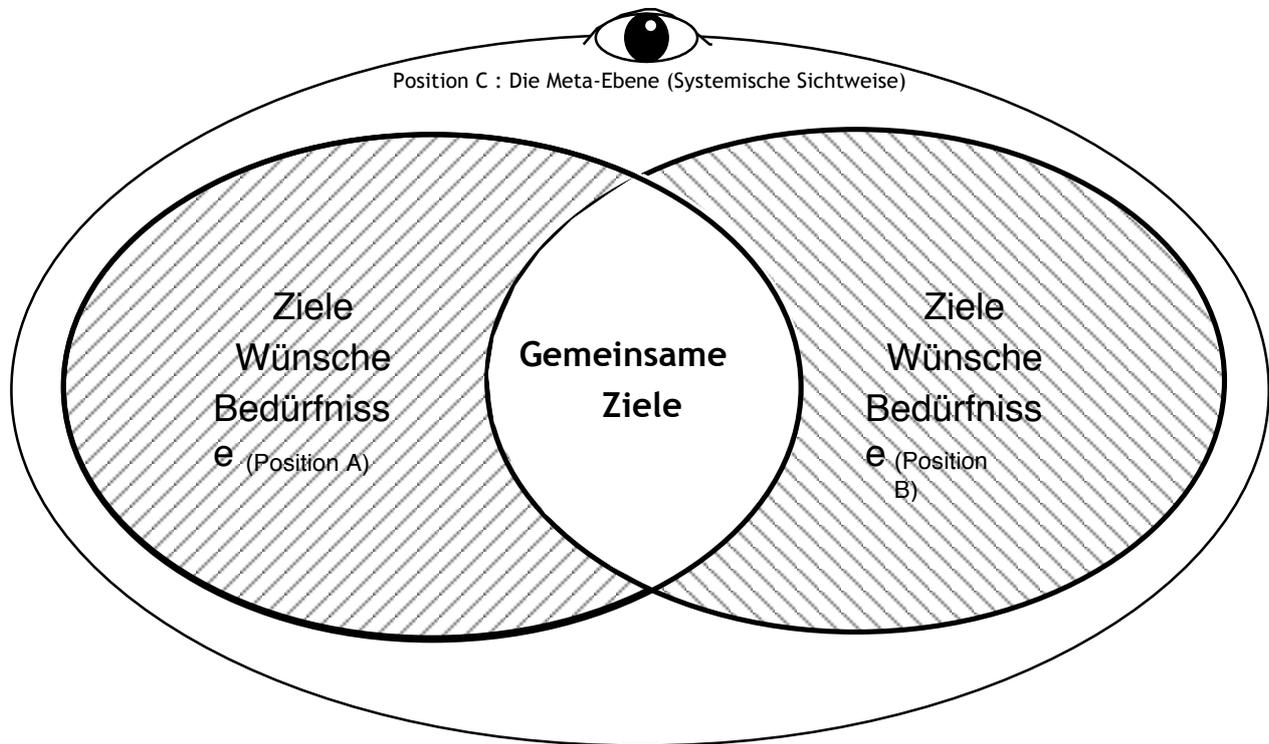
Dieser Planet ist kein Paradies - aber er ist wahrlich ein guter Ort, um zu leben. Wir wünschen Ihnen, dass Sie sich mehr und mehr erlauben können, Ihre Liebe wachsen zu lassen und Ihr positives Lebensgefühl auf Ihre Umwelt zu übertragen, bis die Macht des Vertrauens Ihre ganze Existenz mit Freude erfüllt!

aus: "Mit Vertrauen gewinnen" von Nikolaus B. Enkelmann und Thomas Rückert



Gewinner-Gewinner-Modelle erzeugen

Erfolgreiche Kommunikation wurzelt in dem Wunsch, für beide Seiten Vorteile zu erzielen.



Kreative Ziel-Kombination

In jeder Kommunikations-Situation erleichtern Sie die Zusammenarbeit, wenn Sie die Interessen Ihrer Gesprächspartner ebenso respektieren wie Ihre eigenen Interessen. Dabei können Sie das Entstehen eines Gewinner-Gewinner-Modells unterstützen, indem Sie folgende Fragen beantworten:

- 1) Was möchte der Andere?
- 2) Was möchte ich?
- 3) Wie könnte eine kreative Kombination unserer Ziele aussehen?
- 4) Welche Einwände gibt es und wie verwandeln wir diese in Wünsche, in Ziele?
- 5) Welche Vorteile bringen uns die Ideen des Anderen?
- 6) Welche Vorteile erhalte ich, wenn ich mit der anderen Seite kooperiere?
- 7) Was könnten wir uns noch anbieten, um uns zu motivieren?



Und zu guter Letzt hier noch ein Beitrag zum Thema „Win-Win missglückt“...

Durchgerasselt

Es traf einmal ein Klapperstorch
auf eine Klapperschlange.
Da klapperte der Klapperstorch,
denn ihm war schrecklich bange.

Die Klapperschlange sagte: "Ei!
Sie klappern ja ganz reizend!"
Dem Storch war nicht so wohl dabei.
All seine Federn spreizend,
hat er gebebt wie Espenlaub,
(obwohl er gar kein Baum war).
Er machte sich schnell aus dem Staub
und hofft´, dass es ein Traum war.

Die Klapperschlange hat geweint,
das sei erwähnt am Rande.
Vergeblich sucht sie einen Freund
für eine Rasselbande.

Aus: Jürgen Trumann "Zurück zu den Wortzeln",
Kinder-, Kirchen- und Kneipenlyrik, Uelzen 2004

V.I.E.L. Coaching Letter © 2011

Herausgeber:

V.I.E.L.[®] Coaching + Training
Ehrlich, Fiolka, Hartung, Rückerl GbR

Redaktion: Ulrich Tormin (V.i.S.d.P.)

Kommerzielle Nutzung, Vervielfältigung oder Abdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung

