



Coaching-Praxistipp

Anruf eines weiblichen Coachees:

Die Firma in der ich arbeite wurde aufgekauft. Und nun weiß niemand ob es weiter geht, wenn ja, wie es weiter geht. Ich will früh genug reagieren, habe mich beworben und nun stehen drei Vorstellungsgespräche an. Was kann ich tun, um mich wirklich gut zu ‚verkaufen‘ und um die Chance zu nutzen, mein Ding zu finden?

Ablauf der Coachingsitzung:

Schon im Telefonat konnten wir rausstellen, dass sie schon auf einem guten Weg ist, ihre Handlungsfähigkeit ist da, sie weiß grundsätzlich was sie will, nun geht es darum, genau dies auch zu signalisieren. Sozusagen das Gespräch so zu führen, dass im Anschluss die Firma sie will und nicht umgekehrt.

Wir kennen uns schon aus vorherigen Sitzungen, in denen interessanter Weise die Frage geklärt wurde: Soll ich in der Firma bleiben und lernen mit dem, was mir nicht gefällt umzugehen oder soll ich mich anderweitig umschauchen? Nun, diese Frage wurde nun im Endeffekt von außen noch zusätzlich beantwortet ;-).

In dieser Coachingsitzung, die zwei Stunden dauerte, arbeiteten wir mit dem **Figurenkabinett**. Es ging darum, herauszuarbeiten, welche ihrer vielseitigen **Ressourcen** ihr besonders wichtig waren im Vorstellungsgespräch dabei zu haben. Von Vorteil hierbei war, dass wir in vergangenen Sitzungen schon herausgearbeitet hatten, was sie will und was sie nicht will.

Somit konnte sie recht schnell die passenden Figuren für ihre Ressourcen finden. Dann haben wir uns Zeit gelassen, die Figuren so zu stellen, dass sie körperlich deren Stärkung spürte und dieses damit verbundene Gefühl verankern konnte.

Anschließend haben wir das Vorstellungsgespräch anhand der time-line simuliert. Sie stellte sich zu Beginn der time-line, alle Ressourcen wurde nach und nach geladen, so dass sie sie körperlich spüren konnte und dann ging sie ihren Weg. Sie war erstaunt, welch gutes Gefühl sie hatte und was solch eine Arbeit im Unterschied zum nur drüber nachdenken noch zusätzlich bewirkt. Zustandssteuerung pur!

Die Rückmeldung zu dieser Arbeit war übrigens, dass sie die Stelle bekommen hat, die ihr von Anfang an am Interessantes schien 😊.

Persönlichkeits- und Mental-Coach
Ute Simon-Adorf
www.simon-adorf.de





Mayener Straße 133 · 56070 Koblenz

Telefon +49 (0) 26 21/9885488 · Mobil +49 (0) 1 77-3 31 56 99

E-Mail: kontakt@simon-adorf.de · www.simon-adorf.de

