

KLARHEIT GEWINNEN



Methodenbeschreibung

Methodenkoffer

‘STANDPunkt’

- Positionen entwickeln -

KLARHEIT GEWINNEN

Anwendungsbeispiel 1: Einzelcoaching 'Ambivalenz'

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde die männliche Schreibweise verwendet. Es sind damit natürlich Frauen und Männer gleichermaßen gemeint.



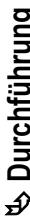
Ziel

Selbstklärung in schwierigen Situationen und Steigerung des Zufriedenheit



Dauer

Ca. 90 Minuten (incl. Auswertung)



Durchführung

Mit Ihrer Unterstützung formuliert Ihr Kunde ein Persönlichkeitsthema und eine präzise Frage für das Setting. Danach beginnt die Arbeit mit diesem Tool. Fragen Sie Ihren Kunden z. B.:

Einstiegsfrage:

Welche Gefühle bewegen Sie? Oder: "Welche innere Stimme meldet sich zu diesem Thema, zu dieser Frage als Erste?"
Legen Sie ein gelasertes Set auf den Boden und bitten Sie ihren Kunden, sich auf das Set zu stellen. - In der weiteren Vorgehensweise können Sie frei variieren.
Es müssen dabei nicht alle Sets und alle Symbole bearbeitet werden.

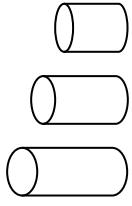
1. Bitten Sie Ihren Kunden, dieses Gefühl auf einen Klebezettel zu schreiben (der inneren Stimme einen Namen zu geben) und neben das Symbol zu kleben.
Im weiteren Verlauf wird die Bedeutung dieses **STANDPunktes**, die Rolle dieses Players detailliert betrachtet.

Andrea Gutsfeld
Zur Kreienhütte 25
47259 Duisburg

Tel: +49 (0)203 75 77 280
Fax: +49 (0)203 75 77 291
Mail: info@binnovativ.de

KLARHEIT GEWINNEN

Die Bedeutung der Symbole und Beispielfragen



Gefühle, innere Stimmen, **STANDPunkte** ... unterscheiden sich in ihrer "Gewichtung", "Größe", ihrer "Lautstärke" und "Dominanz". Lassen Sie Ihren Kunden einen der drei unterschiedlich großen Kegel auswählen und auf die vorgesehene Ausbuchung stellen. Dabei stehen die Kegel für die o. g. Attribute.

- ⌚ Was gibt es zu diesem Gefühl, diesem **STANDPunkt** zu sagen? Was möchte die innere Stimme mitteilen?
- ☀ Was ist das positive an diesem Gefühl, dieser Aussage? Wo liegen mögliche Stärken?
- ❤ Welche verwandten, damit einhergehenden Gefühle kennen Sie? Welche Emotionen verbirgen sich hinter dieser Aussage? In welcher Stimmung befindet sich dieses Player*?
- ❓ Welche Fragen tauchen auf? Allgemein, an eine bestimmte Person oder den inneren Chef gerichtet?

Lassen Sie die Aussagen auf Klebezetteln direkt neben die Symbole kleben. Wenn zwei oder mehr Sets auf dem Boden liegen, ist es wichtig, dass der Kunde immer wieder in Dialog tritt. Speziell der Positionswechsel, das Wechseln von einem Set herunter auf ein Anderes erlebe ich als sehr wertvoll.

↳ **Tipp:** Während Ihrer Arbeit mit diesem Tool können Sie weitere kreative Ideen entwickeln, z.B. mit Hilfe der Sets Nähe und Distanz zwischen den **STANDPunkten** herstellen und daraus Erkenntnisse generieren. Wer verbündet sich mit wem? ...

↳ **Abschluss:**

Lassen Sie Ihren Kunden auf ein neutrales Set treten (eine Metaperspektive einnehmen) und die Ergebnisse / Erkenntnisse zusammenfassen. Danach achten Sie darauf, dass Ihr Kunde bewusst räumlich aus dem Setting heraustritt.

Andrea Gutsfeld
Zur Kreienhütte 25
47259 Duisburg

Tel: +49 (0)203 75 77 280
Fax: +49 (0)203 75 77 291
Mail: info@binnovativ.de