

## *Das ist direktives Coaching*

Direktives Coaching ist ein äusserst wirksames Konzept, weil es die wissenschaftlichen Erkenntnisse auf dem Gebiet des Lernens, der Wissensvermittlung, der Führung und der Psychologie vereint.

Sein Erfolg wird garantiert durch das gewählte Vorgehen in einer komplexen Ausgangslage, den Vermittlungsmix und das Engagement der Kundschaft.

Es wird eingesetzt als

- Unterstützungsleistung auf einem bestimmten Sachgebiet
- Beratungsdienstleistung
- Instrument in einem privaten Führungsseminar
- Wenn es Ergebnisse und Lösungen braucht

Begleitung in Veränderungsprozessen beinhaltet ein strukturiertes und methodisch geleitetes Vorgehen. Es macht Zusammenhänge sichtbar und eröffnet prozessbegleitend individuelle lösungsorientierte Handlungsspielräume.

Ebenso dient es der begrenzten Förderung des Selbstmanagements.

Man kann damit lernen zu lernen und so seine eigenen Potenziale freisetzen, seine Leistung optimieren und eigene Kompetenzen stärken. Es ist immer besser etwas zu lernen als dass es einem gelehrt wird.

Interaktive Hilfe zur Selbsthilfe zielt immer auf eine – auch präventive – Förderung von Selbstreflexion und Wahrnehmung, Bewusstsein und Verantwortung ab, um so Hilfe zur Selbsthilfe zu geben.

Direktives Coaching dient auch als Türöffner zur Verbesserung der beruflichen IST-Situation. Es kann eine Beratungsplattform sein für Führungskräfte und Personen mit Managementaufgaben, die ihre berufliche Situation mit Hilfe eines Gesprächspartners fundiert reflektieren und verbessern möchten.

Die lösungsorientierte Beratungsform dient der Leistungssteigerung und dem langfristigen Leistungserhalt.

Der Nutzen von direkтивem Coaching in Kürze:

- Auf persönliche Bedürfnisse abgestimmter Beratungsprozess zur Optimierung der beruflichen Standfestigkeit.
- Unterstützende Begleitung um eigene Lösungen zu entwickeln.
- Aufgabenbezogene Hilfestellungen für Führungskräfte, welche täglich Spitzenleistungen erbringen.
- Erfinden von situationsgerechten Lösungen.
- Nutzen haben heisst, bestimmte Resultate, die dem Kunden wichtig sind, erreichen.