

# Coaching: Potenzial entfalten

**Marius Boesch Trainings**

Im Seegarte 7

CH-8597 Landschlacht

Mobile: +41 79 421 35 45;

Mail: [mb@mariusboesch.ch](mailto:mb@mariusboesch.ch);

Web: [www.mariusboesch.ch](http://www.mariusboesch.ch)

# Marius Boesch



1983 – 1999 Eishockey Profi, Torhüter

1999 – 2004 Trainer und Coach für „Schürpf & Partner“, Schweiz

2004 – heute Unternehmer, selbstständig

Entwicklung von massgeschneiderten Trainings und Coachings für:

- Führungskräfte
- Teamdynamik und “Winning Teams”
- Verkauf und Verhandlungstrainings
- Individuelle Coachings



# Inhalt

1. Reflexion gute vs. schlechte Führungskräfte (P oder P?)
2. Plötzlich Führungskraft
3. Schlüsselbotschaft: Führung bedeutet Einfluss nehmen
4. Coaching-Ansatz
5. Die Legende von Bagger Vance
6. Blitz-Training GROW
7. Schlüsselbotschaft: Coaching = Potenzial entfalten
8. Abschluss

# Führungskräfte

Erinnere Dich an eine gute und an eine schlechte Führungskraft.

- Notiere drei Gründe, weshalb diese gute bzw. schlechte Führungskräfte waren?

# AUSGANGSLAGE

# Plötzlich Führungskraft

Selber tun oder delegieren?  
Kontrollieren oder vertrauen?  
Menschen oder Prozesse?  
Exakt oder grosszügig?  
Entscheiden oder abwarten?  
Kritisieren oder motivieren?  
Emotionen oder Verstand?  
Nähe oder Distanz?  
Facharbeit oder Führungsarbeit?

Als Mitarbeiter erzielst du selbst Resultate.

Als Führungskraft erzielst du Resultate durch andere.

Deine Expertise wechselt.

Vorher warst du Experte auf einem Fachgebiet.

Nun wirst Du Experte in der Führung von Mitarbeitenden.



## Experte oder Führungskraft?

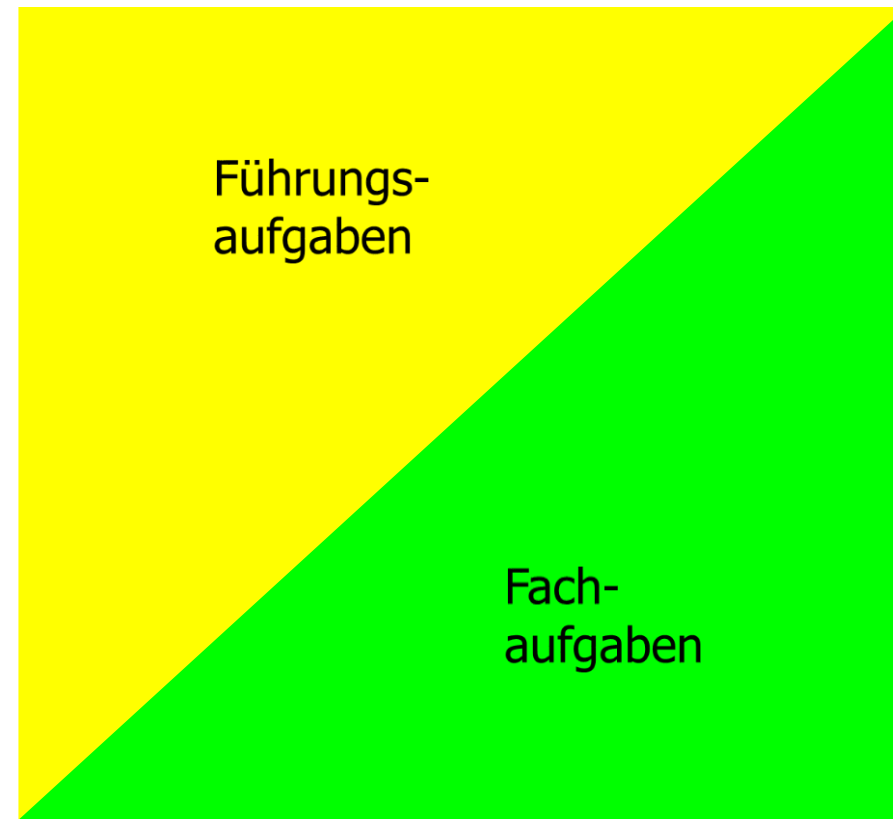
Verwaltungsrat

Geschäftsführer

Bereichsleiter

Teamleiter

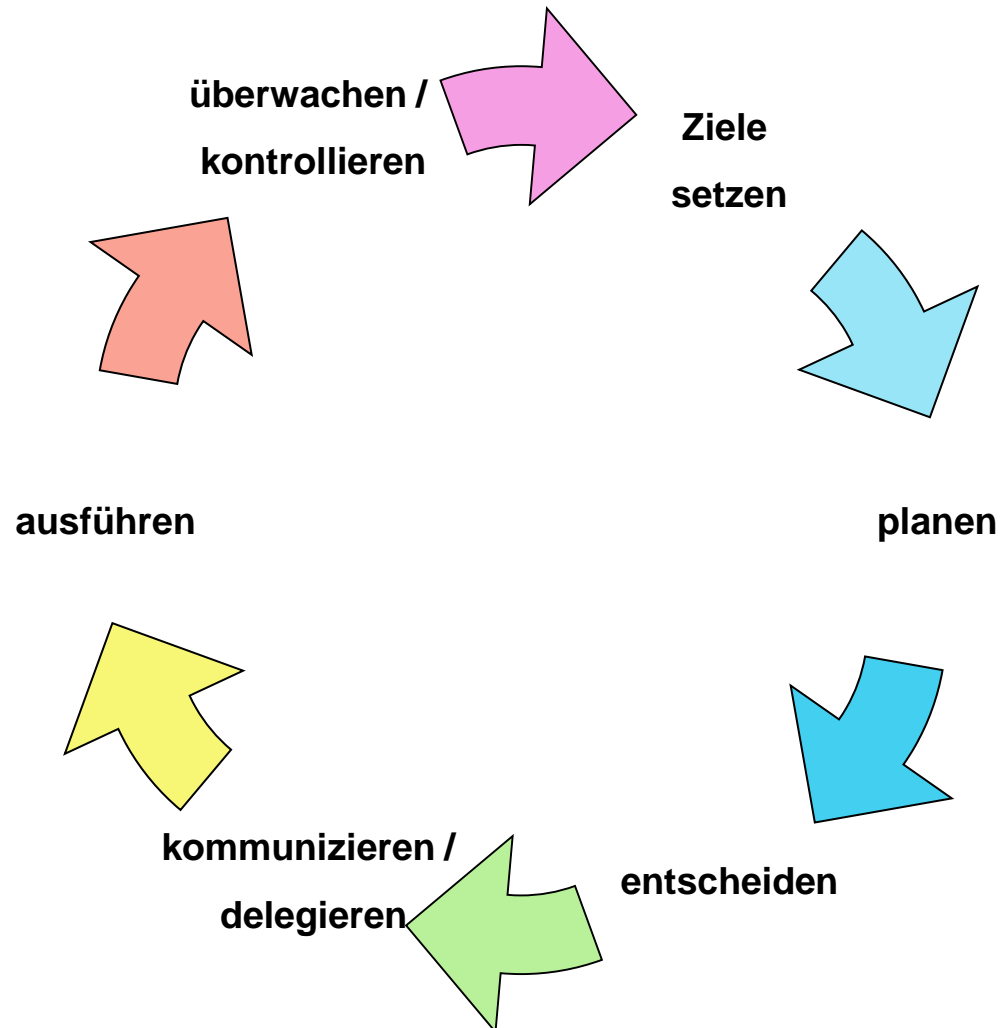
Mitarbeitender



# Führung: Menschenorientierung



# Management: Aufgabenorientierung



Führung bedeutet:  
Einfluss nehmen.

Du beeinflusst Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen der  
Menschen.

Der Fokus liegt auf dem Menschen, der Resultate erzielt.

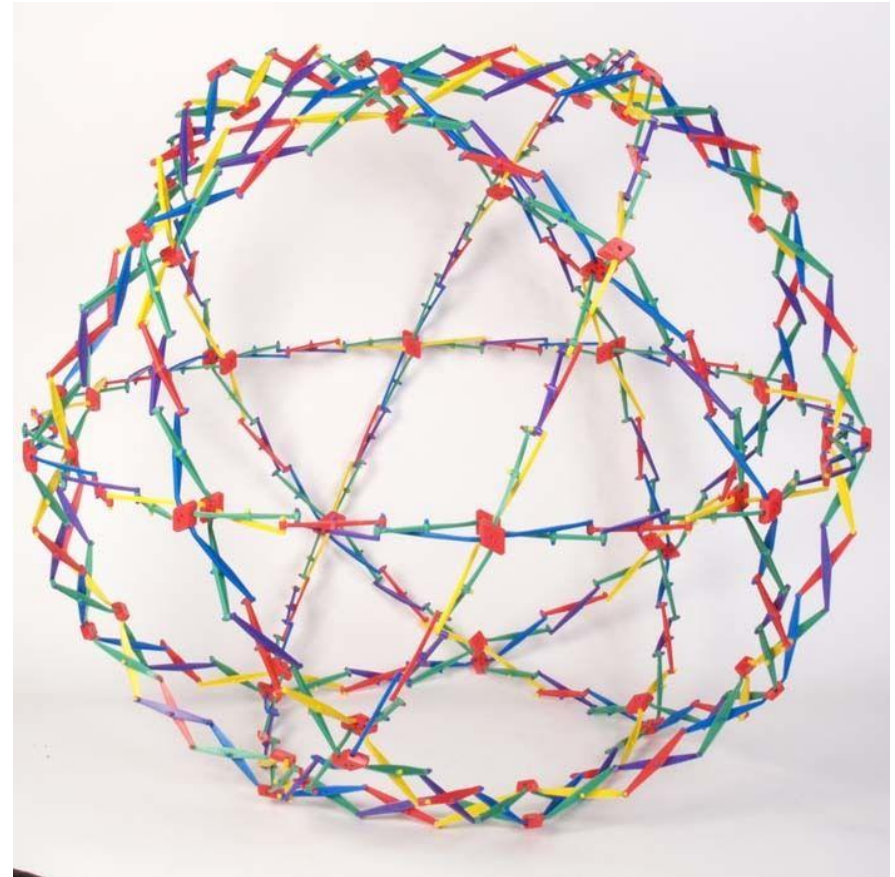
# Wie erhalte ich Einfluss?

Menschenbild:

**Liebe die Menschen.**

# Coaching-Ansatz

Potenzial entfalten.  
Vertrauen schenken.  
Vertrauen aufbauen.  
Glauben.  
Ziele visualisieren.  
Ermutigen.  
Korrigieren.  
Herausfordern.  
Grenzen sprengen.



**Es geht nicht mehr um Dich.**

**Du dienst anderen.**





Don't be a star.

**Be a star maker.**

# Bagger Vance



## **Aus der Dunkelheit ans Licht.**

Ein Spiel kann man nicht gewinnen. Man kann nur spielen.

Lege Dein Päckchen ab. Fange neu an.

Es wird Zeit, aus dem Schatten zu treten.

Es ist Zeit, sich zu entscheiden.

Ich bin bei Dir. Ich war die ganze Zeit hier.

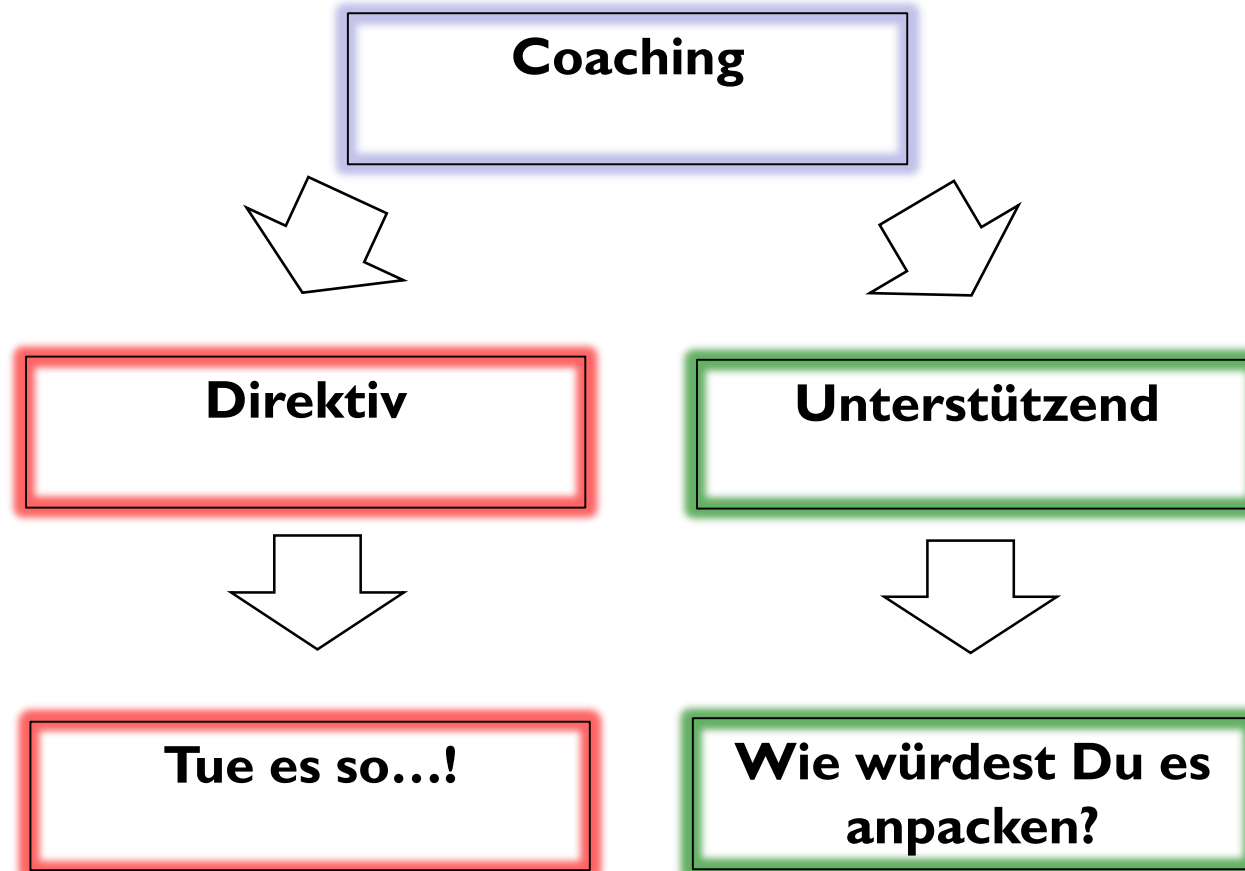
Und jetzt spiele.

Das Spiel für das alleine Du bestimmt bist.

Das Spiel, dass Dir in die Wiege gelegt wurde.

Erinnere Dich an Deinen Schwung.

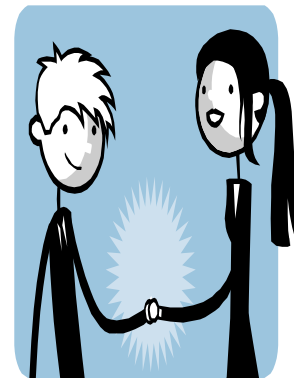
Es ist soweit.



# Das T-GROW-Modell

(nach John Whitmore)

- Topic** Welches Thema möchtest du besprechen?
- Goal** Was ist Dein Ziel?
- Reality** Wo stehst du heute?
- Options** Was könntest du tun, um Dein Ziel zu erreichen?
- Will** Welche Idee setzt Du jetzt um?



# Coach

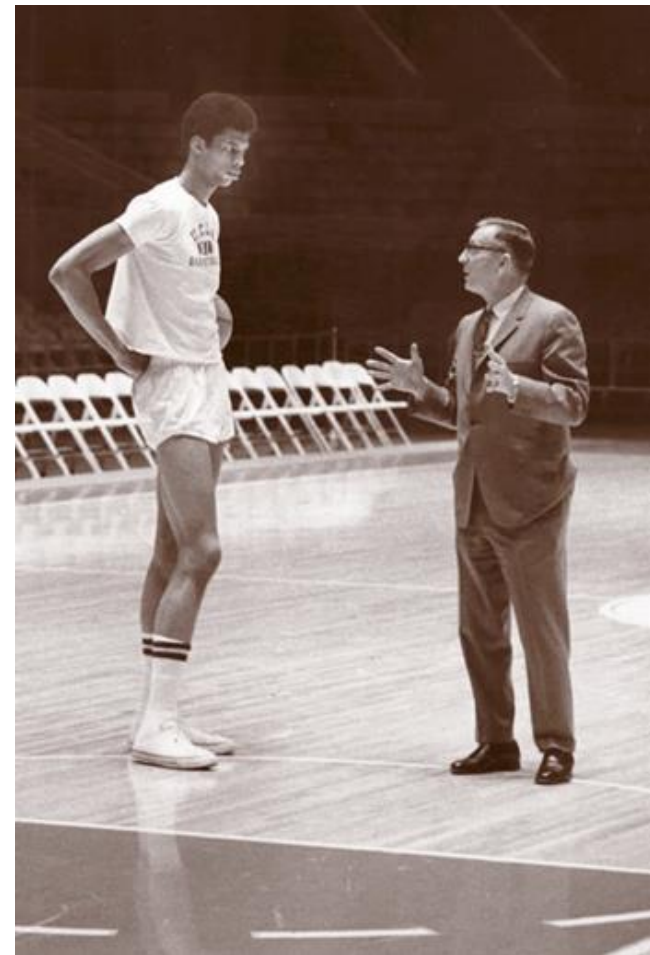
Der Tag kommt,  
an welchem Du nicht mehr selbst mitspielst.

Dann müssen es andere für Dich tun.

Und Du entdeckst,  
dass der Erfolg Deiner „Spieler“ noch mehr  
Freude macht,  
als Dein eigener.

Du bist ein Multiplikator geworden.

Deine Spieler werden Dir “Danke” sagen,  
für alles, was Du für sie getan hast.



(Coach John Wooden und Kareem Abdul-Jabbar, 1967)

# Grossartige Coaches

- bringen Andere auf die Bühne.
- vertrauen Menschen und schenken Vertrauen.
- Glauben, dass es möglich ist.
- inspirieren zu Spitzenleistung.
- vergessen Fehler.
- sehen die Stärken.
- sehen Möglichkeiten, welche andere noch nicht sehen.
- geben Zweifeln keine Chance.
- graben inspirierende Träume und Ziele aus und entwickeln Visionen.
- führen an die Spitze.

# Du lernst...

- mit welcher Haltung Du ein grossartiger Coach wirst.
- wie Du das Vertrauen Deiner Mitarbeitenden gewinnst.
- wie Du das Potenzial Deiner Mitarbeitenden entfaltest.
- wie Du erfolgreich durch einen Coaching-Prozess führst.
- wie Du die Eigenverantwortung und das selbstständige Denken und Handeln Deiner Mitarbeiter förderst.
- wie Du wirksames Feedback gibst.
- wie Du mit Coaching-Fragen neue Perspektiven ermöglichst.
- wie Du Deine Mitarbeitenden an Spitzenleistungen führst.





Don't be a star.

**Become a star maker.**