

Newsletter 10-2005 Coaching Center Berlin

Liebe Coaching-Interessierte,

in diesem wahrhaft strahlend goldenen Herbst möchten wir Sie über die folgenden Themen informieren:

1. **Methodiken aus unserer Coaching Praxis. Teil 1: Das Reiss-Profil**
2. **Wirtschaft und Spiritualität - das Symposium der Zen Akademie im September 2005**
3. **Reihe Coaching Techniken: I. Zuhören mit Offenheit**
4. **Termine und Veranstaltungen im CCB**

1. Wir präsentieren Methodiken aus unserer Coaching-Praxis. Teil 1: Das Reiss-Profil

Warum verhalten sich Menschen so, wie sie es tun?

Dies ist eine der grundsätzlichen Fragen im Coaching-Prozess und ein Phänomen, mit dem sich Psychologie und Persönlichkeitsforschung seit langem beschäftigen. Im Integralen Ansatz unterscheiden wir eine Reihe von Einflussfaktoren, die sowohl im Bereich der Persönlichkeit, als auch in den äußeren Umständen zu finden sind, in denen wir leben. Bezüglich der individuellen Persönlichkeit gibt es eine Reihe von sogenannten Persönlichkeitsmodellen, welche sich diesem Thema widmen und die wir im Coaching nutzen. Eines davon ist das Reiss Profil.

Der amerikanische Persönlichkeitsforscher Steven Reiss fand heraus, dass den menschlichen Verhaltensweisen 16 Persönlichkeitsmerkmale zugrunde liegen, die man als grundlegende Bedürfnisse verstehen kann und die er als „basic psychological needs“ bezeichnete. Diese 16 Merkmale, welche wir übersetzt auch als „Grundmotive“ bezeichnen, bestimmen wesentlich die Motivation von Menschen gegenüber verschiedenen Aspekten und Situationen des Lebens.

Steven Reiss ermittelte an einer Testgruppe von ca. 9.000 Personen in Amerika, Europa und Japan mittels empirischer Forschung aus einer Menge von anfangs ca. 500 Merkmalen, die endgültige Anzahl von 16 voneinander unabhängigen Merkmalen. Die Veröffentlichung der Ergebnisse erfolgte erstmals 1998.

Die von Reiss ermittelten Grundmotive sind:

- **Macht** (Streben nach Einflussnahme, Verantwortung, Führung)
- **Unabhängigkeit** (Streben nach Freiheit, Selbstgenügsamkeit, Autarkie)
- **Neugier** (Streben nach Wissen und Erkenntnis)
- **Anerkennung** (Streben nach Akzeptanz, Zugehörigkeit, Lob von anderen)
- **Sparen / Sammeln** (Streben nach Besitz an materiellen Ressourcen, Eigentum)
- **Ordnung** (Streben nach Struktur und Ordnung, Klarheit, guter Organisation)
- **Idealismus** (Streben nach sozialer Gerechtigkeit, Einsatz für andere)
- **Ehre** (Streben nach Loyalität, Prinzipientreue und moralischer Integrität)
- **Familie** (Streben nach Familienleben, Kindern, Fürsorglichkeit)
- **Beziehungen** (Streben nach Freundschaft, Verbundenheit mit anderen)
- **Kampf** (Streben nach Konkurrenz, Kampf, Wettbewerb)
- **Status** (Streben nach Prestige, öffentlicher Aufmerksamkeit, sozialem Status)

- **Essen** (Streben nach Nahrung und "Speisen", Genuss)
- **Eros** (Streben nach Lust, Schönheit, Kunst, Design)
- **körperliche Aktivität** (Streben nach Bewegung, Fitness)
- **Emotionale Ruhe** (Streben nach Entspannung, emotionaler Sicherheit)

Der Grad der Ausprägung und die Kombinationsmöglichkeiten der einzelnen Parameter ergeben eine einzigartige Kombination für jeden Menschen, so dass sich das gesamte Reiss-Profil beinahe als „psychologischer Fingerabdruck“ interpretieren ließe.

Ermittelt wird das Profil durch die Beantwortung von 128 Fragen eines Tests, der sowohl über das Internet, als auch manuell ausgeführt werden kann.

Welche Anwendungsmöglichkeiten für das Reiss-Profil gibt es im Coaching?

Die Reflektion des individuellen Profils gibt dem Klienten und dem Coach wichtige Hinweise auf Ursachen für Erfahrung, Handlungen und Motivationen des Klienten. Dadurch lassen sich bestimmte Persönlichkeitsaspekte fördern, Ziele klarer fassen und sind Veränderungen besser erreichbar. Gleichzeitig lernt der Klient die Andersartigkeit von Menschen des eigenen Umfelds besser zu verstehen und Strategien anzuwenden, mit ihnen effektiver und stressfreier umzugehen. Als Team- und Partnerprofil, wo die einzelnen Profile der Teammitglieder/Partner einander gegenübergestellt und gezielt ausgewertet werden, ist das Reiss-Profil ein wertvolles Instrument für die Teamentwicklung und zu den Themen geschäftlicher und persönlicher Partnerschaft.

Nach der Erfahrung unserer Coachs gibt es derzeit kein vergleichbares Instrument, welches diesen Bereich der Persönlichkeit auf wissenschaftliche Weise so genau und differenziert abbildet. Aus diesem Grund haben wir das Reiss-Profil in das Coaching und die Coachausbildung an der Integral Coach Academy fest integriert, in deren Rahmen wir auch Zertifizierungen zum RP-Master durchführen.

Guido Fiolka

2. Wirtschaft und Spiritualität

Entwickelt sich der homo oeconomicus weiter?

Das Dominikanerkloster am Börneplatz, inmitten der Wirtschaftsmetropole Frankfurt am Main gelegen, war am 5. und 6. September 2005 Tagungsort für ein Personal-Symposium zum Thema „Authentische und Integrale Führung“. Die von Prof. Hans Wielens ins Leben gerufene „Stiftung Authentisch Führen“ hatte hochkarätige Referenten aus Europa und Übersee eingeladen. Führende Wirtschaftsvertreter wie der Ehrenpräsident von Nestlé, Dr. Maucher, oder auch Christiane Underberg sprachen über die Relevanz von Ethik und Wertverpflichtung im Firmenkontext. Geistliche wie der Benediktiner Willigis Jäger und Anna Gamma vom Lasalle Institut stellten die Verbindung von weltlicher zu geistiger Dimension her. Dr. Don Beck, Gründer von SpiralDynamicsintegral, sowie Dr. Fred Kofman als Vertreter des integralen Ansatzes nach Ken Wilber hoben die spezielle Verantwortung hervor, die uns im Zeitalter der Globalisierung zufällt.

Das Thema zog rund einhundertfünfzig Teilnehmende an, unter ihnen eine große Zahl von Führungskräften namhafter Unternehmen.

Der Tenor zum Ende des Symposiums lässt sich wie folgt zusammenfassen: Der Veränderungsbedarf ist erkannt, nun soll die Bildung von Netzwerken in Angriff genommen werden, die den Übergang in eine integrale Wirtschaftskultur ermöglichen.

Ein entscheidender Begriff in diesem Zusammenhang ist der der persönlichen Verantwortung, auch gegenüber der Mitwelt, der Umwelt und der Nachwelt.

Der homo oeconomicus definierte sich bislang als egozentrischer Nutzenmaximierer.

Es galt die Maxime: Jede Handlung des homo oeconomicus wird allein durch die Maximierung des persönlichen Nutzens auf Basis rationaler Überlegungen determiniert.

Erwartet uns als nächster Schritt der kulturellen Evolution der homo oeconomicus spiritualis?

Mia von Waldenfels

Welche Techniken aus dem Coaching lassen sich auch im „Alltag“, d.h. außerhalb von expliziten Coaching-Situationen, sinnvoll einsetzen? Unter dem Stichwort „Coaching-Techniken für jeden“ stellen wir ab jetzt in jedem Newsletter eine Technik oder ein Tool vor.

3. Coaching Techniken: I. Zuhören mit Offenheit:

Vor einigen Tagen berichtete mir ein Freund, dass sein Vermieter bei der Jahresabrechnung schon wieder die Nebenkosten erhöht hat. Klar, dachte ich mir, das kenne ich gut. Vermieter machen das gern einfach so und kümmern sich scheinbar nicht um die zusätzliche Belastung für den Mieter. „Deinen Ärger kann ich gut nachvollziehen.“ Mir war es im letzten Jahr genauso ergangen. In meinem Kopf tauchten erste Gedanken und auch Beurteilungen über Vermieter auf und ich fühlte sofort eine gewisse Solidarität. Daraufhin berichtete mir der Freund, dass sein Vermieter die Nettomiete gesenkt hat, damit die Gesamtkosten gleich bleiben konnten!

Ich hatte nach dem ersten Satz mein eigene Geschichte, die im Kopf entstanden war, gehört, ohne weiter richtig zuzuhören und offen zu sein für das, was mir erzählt worden ist. Wie oft passiert es in einer Unterhaltung oder einem Gespräch, dass man schnell Schlüsse zieht und dabei vielleicht falsch liegt. In diesem Fall ist mir mein Fehler aufgefallen, da er so offensichtlich war.

Die Grundhaltung der Offenheit und des Nicht-Wissens, frei von eigenen Konzepten und Glaubenssätzen, hilft in vielen Situationen die Dinge zu entdecken, die mein Gegenüber wirklich erzählt. Sie ist die Voraussetzung für tieferes Verstehen.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle vorschlagen, beim nächsten Gespräch einmal auszuprobieren, was Sie hören, wenn Sie intensiv zuhören - mit der Grundhaltung der Offenheit und des Nicht-Wissens. Versuchen Sie keine eigenen Ideen zu verfolgen und staunend das zu hören, was Ihr Gegenüber sagt.

Manchmal unterbricht man sogar den Gesprächspartner oder wartet zwar höflich - aber mit Ungeduld - bis der Satz zuende gebracht wurde, um dann die eigenen Ideen Meinung oder Gedanken zu äußern. Sich Zeit lassen ist eine wesentliche Qualität dieser neuen Haltung, um nicht vorschnell auf ein Stichwort die eigene Antwort schon im Kopf zu haben.

Die Qualität Ihres Zuhörens wird dadurch eine andere sein. Oft erleben auch die Erzähler das Gespräch anders: zugewandter und aufmerksamer.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Spaß beim Ausprobieren dieser „Technik“.

Martin Jessen

das Team vom Coaching Center Berlin

4. Termine und Veranstaltungen im CCB:

1. Reiss Profile Master Kurs am CCB

09. bis 11. November 2005

Ausbilder: Martin Jessen und Guido Fiolka

2. Termine der International Coach Federation Deutschland e.V. Chapter-Berlin Veranstaltungen:

15. November 05

17:00 - 19:00 Uhr:

ICF-Chapter Berlin Meeting:

Vortrag von Giso Weyand:

Medienarbeit für Berater - Ein Überblick (Länge 1,5 Std.)

16. November 05

15:30 - 20:00 Uhr:

Workshop & Praxis: (Die Teilnahme ausschließlich für beratende Berufe vorgesehen.)

Medienarbeit für Berater

Thema: **So werden Sie für Medien interessant und für Kunden (fast) unwiderstehlich.**

Dozent: Giso Weyand

Giso Weyand gehört zu den wenigen „Marken-Machern“ Deutschlands.

Seit 1997 unterstützt er Berater, Unternehmer und Personen des öffentlichen Lebens dabei, sich einen Namen zu machen, Expertenstatus zu erreichen und diesen zu stabilisieren.

Ort für beide Veranstaltungen: Coaching Center Berlin, Berliner Str. 26 b, 13507 Berlin

Fragen und Anmeldungen:

Martin Jessen - +49.(0)30.437 436 86

martin.jessen@coachfederation.de

3. Informationsabend zum Meyers-Briggs-Type-Indicator (MBTI)

Teil II unserer offenen Reihe von Informationsveranstaltungen „Einblick in die Methoden des Integralen Coaching“

24. November 2005

16 bis 18.00 Uhr im CCB

4. Vernissage:

Fotoausstellung „Seven Senses“ von Sabine Mey

Werke der Hamburger Fotografin und Künstlerin Sabine Mey.

Neben den 5 bekannten Sinnen konzentriert sich Frau Mey bei „Seven Senses“ insbesondere auf den 6. Sinn Intuition und den 7. Sinn – die spirituelle Dimension.

„Seven Senses“ lädt den Betrachter ein, Unsichtbares sichtbar zu machen.

Die Ausstellung beginnt mit einer Vernissage in unseren Räumlichkeiten am 6. Dezember.