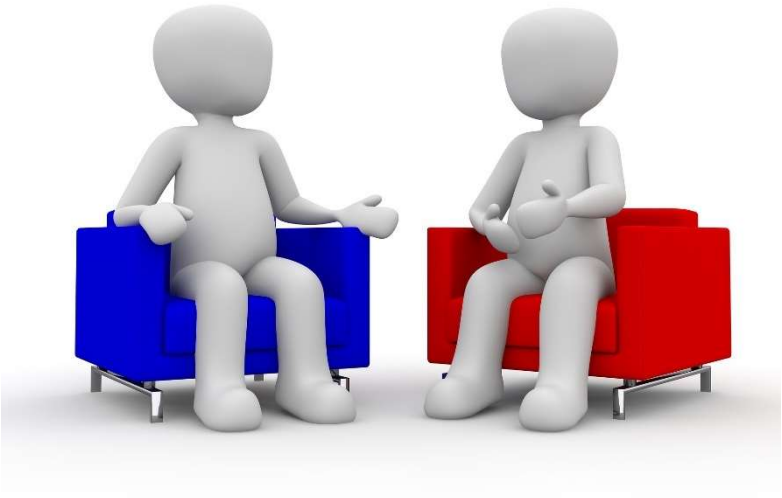
Das Relationale Zukunftscoaching

SONJA RADATZ

MINI-EBOOK



IMPRESSUM

Copyright © 2023 by Dr. Sonja Radatz
Cover-Bild: Peggy_Marco auf pixabay.com
Zitat-Gestaltung: Bild von vilmosvarga auf Freepikcom". Die Zitatgestaltung wurde mit Ressourcen von Freepik.com erstellt.

ISBN 978-3-9505263-1-8
Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte der Widergabe, auch in Auszügen, in jeder Art (Fotokopie, Übersetzungen, Mikroverfilmung, elektronische Speicherung, Verarbeitung und dergleichen) liegen beim Herausgeber. Zuwiderhandlungen können strafrechtlich verfolgt werden und berechtigen den Herausgeber zu Schadenersatzansprüchen.

Herausgeber und Bestelladresse:
VERLAG RELATIONALES MANAGEMENT
Zielorientierte Entwicklung von Menschen, Teams und Unternehmen GmbH
Schloss Schönbrunn, Zuckerbäckerstöckl 39, 1130 Wien, Österreich
E-Mail: irbw@irbw.net, Website & Onlineshop: www.irbw.net

1. Auflage 2023

INHALT

1 WARUM RELATIONALES ZUKUNFTSCOACHING? 6

2 WAS SIE IN DIESEM BUCH BEKOMMEN 7

3 WAS IST RELATIONALES COACHING? 8

1. Ja, was ist Relationales Coaching? 8
2. Die Phasen im Relationalen Coaching 10
3. Herzstück Relationalen Zukunftscoachings 11
3.1. Der Lebensrahmen 12
3.2. Das Optimalszenario 14
3.3. Der Rahmen im betreffenden System 14
3.4. Das Optimalbild 15

4 ZENTRALE ERFOLGSFAKTOREN 16

Erfolgsfaktor 1: 100% Arbeit an der guten Zukunft 16
Erfolgsfaktor 2: 100% Arbeit in der Zukunft 17
Erfolgsfaktor 3: Beratung ohne Ratschlag 19
Erfolgsfaktor 4: Relationale Fragen 22
Erfolgsfaktor 5: Die direkte Lösungsarbeit 24
Erfolgsfaktor 6: Schaffung möglichst vieler Pixel im Bild 27
Erfolgsfaktor 7: Alles in einem Gespräch 28
Erfolgsfaktor 8: „Einfach beraten“ 30
Erfolgsfaktor 9: Die Arbeit „von innen nach außen“ 31
Erfolgsfaktor 10: Relationale Kunstgriffe 33
Erfolgsfaktor 11: Die Verankerung der Lösung im Alltag 35
Erfolgsfaktor 12: Die absolute Maßnahmenfreiheit 36

5 PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN 37

6 UNSERE RELATIONALE WEITERBILDUNG 40

7 LITERATUR ZUM WEITERLESEN 44

DIE AUTORIN DR. SONJA RADATZ 45

WARUM RELATIONALES ZUKUNFTSCOACHING? 1

Wir wissen heute: Unser Erfolg liegt in der Gestaltung der Zukunft. Das war nicht immer so klar, denn wir verbringen bereits Jahrzehnte – ja, Jahrhunderte! – mit „Lernen aus bisherigen Erfahrungen“ und mit „Problemlösungen“. Eigentlich sind wir immer schon in der Gestaltung von Lösungen oder Zukunftskonzepten vom aktuellen (meist problematischen) Punkt ausgegangen, um „die aktuelle Situation zu verändern“.

Was aber, wenn es um „Umzug“ geht und nicht um „Renovierung“ – weil sich (um in dem Bild zu bleiben) das Alte gar nicht mehr renovieren lässt – es auch keinen Sinn macht, es zu renovieren, weil Sie in Zukunft etwas ganz Anderes brauchen? Nun, vor dieser Situation stehen wir aktuell in allen Lebensbereichen – in der Gesellschaft, unserer Arbeit, unserer Bildung, unseren Geschäftsmodellen, unserer ICH-Gestaltung, unserer Familie, unseren Freundesbeziehungen.

Und dann macht es Sinn, die Problemdefinition und -lösung ad acta zu legen und mit einer optimalen Zukunftsgestaltung zu starten. Das kann Relationales Zukunftscoaching!

Freuen Sie sich auf eine extrem effektive und sofort anwendbare Coaching-Methode, die auf der soliden Relationalen Theorie und auf über 20 Jahren Praxiserfahrung von Dr. Sonja Radatz basiert, die schon mit ihrem Bestseller „Beratung ohne Ratschlag“ vor einem Vierteljahrhundert als Coaching-Pionierin Geschichte geschrieben hat.

WAS SIE IN DIESEM BUCH BEKOMMEN

2

Was ist Relationales Coaching? Was unterscheidet es von anderen Coaching-Formen? Wo lässt es sich einsetzen? Und wie? Das alles erklärt Sonja Radatz auf ganz einfache Weise in diesem Buch.

„Relationales Zukunftscoaching ist ganz einfach und unwahrscheinlich effektiv. Lassen Sie sich überraschen!“

Sie beschreibt, was das Relationale Zukunftscoaching so besonders macht, wie einfach Sie damit echte Unterschiede im Gespräch erzeugen und welche Voraussetzungen Relationale Coaches mitbringen sollten, um in der Zukunftsarbeit erfolgreich zu sein.

Und sie verrät 12 ihrer wichtigsten Erfolgsmomente, die Sie praktisch sofort anwenden können.

WAS IST RELATIONALES COACHING?

3

1. JA, WAS IST RELATIONALES COACHING?

Nun, eine simple Frage verdient eine einfache Antwort. Diese sei hier versucht:

Relationales Coaching sichert dem Coachee durch sehr geschickte, gezielte Fragestellungen des Coaches, binnen eines einzigen Treffens, die Neu„gestaltung“ von sich selbst in einer für ihn optimalen Zukunft, die dieser ab sofort lebt.

Klingt vielleicht simpel – ja, aber wahrscheinlich nicht so easy. Lassen Sie uns daher bei den Grundlagen des Relationalen Coachings beginnen und uns langsam in Richtung der Vorgangsweise vortasten.

Relationales Coaching ist Teil meiner Relationalen Philosophie, die aus der Weiterentwicklung der langjährigen Auseinandersetzung mit meinen Freunden und Wegbegleitern Paul Watzlawick, Steve de Shazer, Humberto Maturana, Heinz von Foerster und Ernst von Glasersfeld entstanden ist – am Knotenpunkt des radikalen Konstruktivismus, der Kybernetik 2. Ordnung und der Autopoiesis.

Das erklärt auch, warum es im Relationalen Coaching maßgeblich darum geht, über hilfreiche Fragestellungen die Gestaltung der Zukunft des Coachees zu sichern – ohne dass dieser sich mit jenem Teil der Gegenwart und Vergangenheit auseinandersetzen muss, den er als wenig hilfreich erlebt. In der Praxis bedeutet das: Es werden im Relationalen Coaching die aktuelle Problemsituation, die Gründe für deren Entstehen und die Vergangenheit (als Treiber des aktuellen Problems) nicht besprochen. Aber Relationales Coaching spielt natürlich schon bewusst mit allen Ressourcen der Vergangenheit – mit allen passenden Erfahrungen, wertvollen Ideen, Kompetenzen –, die helfen können, den Coachee in seiner guten Zukunft geradezu zu „erfinden".

Insofern unterscheidet sich auch Relationales Coaching signifikant von anderen, auch systemischen Coaching-Formen, weil der Diagnose und Analyse, auf die sich viele systemische Fragen vor allem der Mailänder Schule rund um Cecchin, Selvini-Palazzolo und Boscolo beziehen („Welche Auswirkungen hat es denn auf Fr. Müller, wenn Fr. Meier und Hr. Schön miteinander sprechen?", oder „Wer trägt denn was zum Problem bei?", oder „Seit wann leiden Sie denn unter diesem Thema?" etc.), im Ablauf des Relationalen Coachings (siehe Abb. 1 auf der folgenden Seite) kein Platz eingeräumt wird: Wir gehen ja auch nicht in die alte Wohnung duschen, wenn wir eigentlich endlich in die neue Wohnung umziehen wollen. Richtig?

2. DIE PHASEN DES RELATIONALEN ZUKUNFTSCOACHINGS

1. (Worum geht´s?)
2. Auftragsklärung
3. Zentrale Kriterien des Optimalszenarios (Definition des „Sinns" und des Rahmens)
4. Arbeit an den Kriterien des Optimalbilds (z.B. Job, Familie, Gesundheit, Sport…)
5. Skalenfrage
6. Alter Ego
7. Abschluss

Abb. 1: Der Ablauf des Relationalen Zukunftscoachings
Quelle: Sonja Radatz (2018)

In der Abb. 1 sehen Sie, dass die Phase 1 – die Frage „Worum geht´s?" im Relationalen Coaching gar nicht notwendig ist und daher im Prinzip weggelassen werden kann. Ich merke jedoch immer wieder in meinen Coachings, v.a. in Europa, dass meine Coachees liebend gerne mit mir den Grund ihres Kommens teilen – wohl auch, weil viele denken, ich müsste wissen, was sie hierhergebracht hat, um ihnen zu helfen, eine gute Zukunft zu gestalten.
Um vergleichsweise ein Bild aus einem anderen Kontext zu strapazieren, wäre das so, als müsste ich etwas über die aktuelle Wohnung wissen, aus der meine Kunden dringend ausziehen wollen, damit diese eine richtig gute neue Wohnung finden. Ich

setze diese Frage „Worum geht´s“ als Einsteigephase also in Klammern, weil sie sich in Europa oft gar nicht vermeiden lässt: Selbst wenn Sie mit der Auftragsfrage („Woran sollten wir denn heute arbeiten, damit Sie in einer richtig guten, verdienten Zukunft leben?“) starten, wird Ihr Gegenüber voraussichtlich antworten mit „Also wissen Sie, das Thema ist so:...“.

Daher habe ich mich mittlerweile darauf konzentriert, zumindest die Zeit, die wir uns mit dieser Frage beschäftigen, sehr radikal auf 1-3 Minuten einzuschränken. Und das erfordert von uns Coaches natürlich auch, unsere Neugier radikal einzuschränken. Neugier ist nämlich gar nicht erwünscht im Relationalen Coaching. Aber dazu kommen wir noch.

3. HERZSTÜCK RELATIONALEN ZUKUNFTSCOACHINGS: DIE NEUGESTALTUNG DES COACHEES IN SEINER OPTIMALEN ZUKUNFT

Im Zentrum des Relationalen Coachings steht die Gestaltung des neuen Coachees in seiner neuen, für ihn optimalen Zukunft.

Und hier unterscheide ich im Relationsmodell (siehe auch Abb. 2) vier Felder der Gestaltungsfreiheit:

Das Relationsmodell – Hier „unter der Lupe“

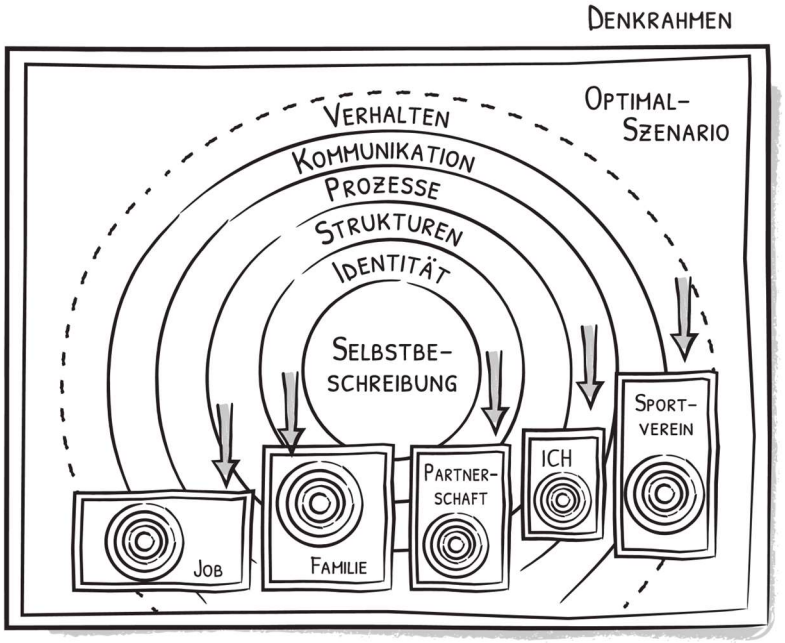


Abb. 2: Das Relationsmodell
Quelle: Sonja Radatz (2001; 2018)

3.1. Der Lebensrahmen

Der Lebensrahmen lässt sich im Alltag wohl am besten als „persönlicher Horizont“ übersetzen; so sprechen wir nicht von ungefähr oft davon, dass jemand anderer einen „beschränkten Horizont“ hat. Dabei haben wir alle einen beschränkten Horizont... Darunter subsummiere ich alle Paradigmen quantitativer und qualitativer Art und in Form von Rahmenbedingungen, die

JA,
UNSER PERSÖNLICHER HORIZONT IST VERÄNDERBAR!

unser persönliches Denk- und Vorstellungsvermögen eingrenzen. Und natürlich lässt sich dieser Lebensrahmen, unser persönlicher „Horizont“, verändern. Allerdings – das ist zumindest meine Erfahrung – nicht durch Ratschläge von außen („Denken Sie doch mal ein bisschen größer“; „Tun Sie mal, als ob es diese Beschränkungen in Ihrem Leben nicht gäbe“ etc.), sondern mehr von dem inneren Wunsch heraus, einmal etwas anderes ausprobieren und damit (eine Zeitlang) experimentieren zu wollen. Oder aus der persönlichen Erfahrung, dass andere das auch ganz gut geschafft haben. Oder aus der Erkenntnis, dass dem betreffenden Coachee etwas anderes guttäte, weil dieser mit einem oder mehreren Paradigmen in seinem Leben nicht so gute Erfahrungen gemacht hat. Und dann ist ein Leben „unter einem anderen Stern“, also in einem anderen Rahmen und Setting möglich. Und wenn nicht? Dann bleiben uns im Relationalen Coaching immer noch 3 weitere Anknüpfungspunkte für eine gute Zukunft.

DER COACHEE – JEDER MENSCH! – KANN LEBEN, WIE ER WILL

3.2. Das Optimalszenario

So beschreibe ich den Coachee in seinem für ihn optimalen Leben. Und hier gibt es äußerst viel Gestaltungsfreiheit – denn eigentlich kann der Coachee so leben, wie er will, wenn er die Rahmen beachtet, die ihn von seinem (selbst gewählten!) „Weiter außen“ (Staat, Gesetze, Kultur) begrenzen.

3.3. Der Rahmen im betreffenden System

JEDER RAHMEN IST VERÄNDERBAR!

So bezeichne ich die Gesamtheit aller quantitativen und qualitativen Erwartungen sowie Rahmenbedingungen, die der Coachee in jenem System erlebt, für das er ins Coaching gekommen ist. Denn wenn es nicht darum geht, das ganze Leben und sich darin neu zu gestalten, sondern nur ein Teilsystem – etwa sich selbst im Job oder in der Familie oder im Sport – dann entsteht sehr häufig die Frage, ob der bestehende Rahmen noch passt. Und dieser kann im Relationalen Coaching neu gestaltet werden („Welchen Rahmen bräuchten Sie denn im Job, damit Sie wirklich gute Leistung erbringen können?“ oder „Welchen Familienrahmen wollen Sie denn setzen, um ein gutes Leben leben zu können?“), während wir im klassischen Coaching dann von einer „zweitbesten Lösung“ sprechen, mit der wir „leider umgehen“ müssen –

stets geleitet von der Frage, wie wir mit dem „unabänderlichen Rahmen („Mein Job ist halt so“, „Es gibt eben keine Sportmöglichkeiten in der Umgebung“ oder „So ist meine Familie, das lässt sich nicht ändern“) umgehen können. Manche Rahmen machen uns allerdings krank! Und wir tun gut daran, sie im Coaching in Frage zu stellen. Das können wir im Relationalen Coaching, denn wir arbeiten nicht mit „zweitbesten Lösungen“ des „Umgehens“ mit „unveränderlichen“ Rahmen. Kein Rahmen ist unveränderlich oder nicht zu wechseln! So hatte ich etwa vor ein paar Jahren eine Kundin, die alleinstehend war und die Enge ihrer Herkunftsfamilie mit all ihren Erwartungen nicht mehr ertragen konnte. Sie wanderte bald nach unserem Coaching nach Indien aus, wo sie ein Waisenkinderdorf aufbaute und dort „ihre neue Familie fand“, wie ich vor einem Monat erfahren habe.

3.4. Das Optimalbild

So bezeichne ich den Coachee in seinem für ihn optimalen Teilsystem. Es ist die Antwort auf die Frage, welche Führungskraft jemand innerhalb des vorgegebenen Rahmens sein möchte und sich darin aufstellen will; oder wer er innerhalb der Familie sein will. Und auch hier haben wir volle Gestaltungsfreiheit innerhalb des (natürlich ebenfalls selbst entschiedenen) Rahmens.

12 ZENTRALE ERFOLGSFAKTOREN IM RELATIONALEN COACHING

4

Was macht Relationales Coaching so erfolgreich?
Das werde ich immer wieder gefragt. Natürlich gibt es viele, viele Facetten, die dazu beitragen. Und häufig scheinen die Unterschiede im ersten Moment der Wahrnehmung winzig klein. Aber sie erzeugen einen riesigen Unterschied im Gesprächserfolg. Die meines Erachtens wichtigsten 12 Erfolgsfaktoren (oder „Drehs“, wie ich sie oft bezeichne, weil sie den Coaching-Erfolg massiv drehen) habe ich hier zusammengefasst.

ERFOLGSFAKTOR 1: 100% ARBEIT AN DER GUTEN ZUKUNFT

Einen Dreh habe ich oben schon angesprochen – das Coaching, das zu 100% an der guten Zukunft arbeitet. Was ist nun eine „gute Zukunft“? Die „gute Zukunft“ wird einzig und allein vom Coachee entworfen. Es macht meiner Erfahrung nach wenig Sinn, für den Coachee etwas zu entwickeln, das sich zwar im ersten Moment sinnvoll anhört, aber für den Coachee einfach nicht passen kann. Die Vorstellungskraft des Coachees ist meines Erachtens ein ausgezeichnetes Messkriterium für das Potenzial einer Zukunft: Denn alles, was wir uns vorstellen können, das können wir auch leben. Und überall dort, wo wir sagen, „Ja, das wäre richtig schön – aber das kann ich mir für mich überhaupt nicht vorstellen!“, habe ich große Zweifel.

Dabei habe ich bereits sehr ausgefallene „gute Zukünfte“ erlebt, die von meinen Coachees entworfen wurden: Ein halbes Jahr am Meer und ein halbes Jahr im gewohnten Zuhause zu leben beispielsweise; gar nicht mehr zu arbeiten; mit der gesamten Familie nach Afrika umzuziehen, um dort ein anderes Leben kennenzulernen und viele andere „verrückte“ Ideen.

> ALLES FÜR UNS VORSTELLBARE KÖNNEN WIR LEBEN

ERFOLGSFAKTOR 2: 100% ARBEIT IN DER ZUKUNFT

Im Relationalen Zukunftscoaching entwirft jedoch nicht nur unser Coachee eine lebbare Zukunft, sondern wir arbeiten auch als Coaches 100% in der Zukunft. Und das kann mitunter ganz schön anstrengend sein, wenn Coachees immer wieder in die ungeliebte Gegenwart oder Vergangenheit rutschen. Wenn es etwa um die Erschließung eines neuen Marktes geht, höre ich immer wieder von meinen Coachees, „Das wäre das einzige, das aus meiner Sicht hier sinnvoll wäre. Aber das ist eine Strategie, die wir nicht anwenden“, oder „Da haben wir natürlich nur reduzierte Möglichkeiten“, oder „Da haben wir schon letztes Jahr gesehen, wie schwierig es werden kann“. Hier braucht es manchmal Fingerspitzengefühl, manchmal Brachialgewalt, um den Coachee wieder in die Möglichkeiten der Zukunft zu bringen. „Und – wollen

Sie es nun versuchen oder nicht?“, frage ich dann etwa, und bekomme zu meiner Überraschung dann nicht selten zu hören, „Ja, warum eigentlich nicht?“

Der Fokus auf die Zukunft – durchaus verknüpft mit einem „Welche positiven Erfahrungen haben Sie denn jemals in Ihrer Vergangenheit schon mit dem gemacht, das Sie jetzt leben wollen?“ – ist ein zentraler Dreh des Relationalen Coachings.

> DAS ALTE IST KEIN THEMA, WENN WIR DAS NEUE WOLLEN

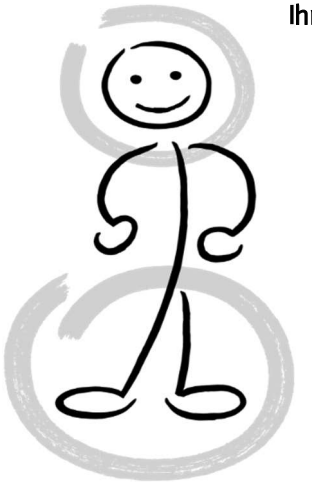
Und natürlich bekomme ich an dieser Stelle immer wieder die Frage gestellt: „Müssen wir denn wirklich nichts über die aktuelle Situation wissen, um an einer guten Zukunft zu arbeiten?“ Meine Antwort darauf ist: Für gewöhnlich müssen wir nichts über die alten, unerfolgreichen Märkte wissen, wenn wir neue Märkte erschließen wollen. Und: Sie als Coach stellen lediglich die Fragen. Ihr Coachee hingegen weiß alles aus der Gegenwart und Vergangenheit, was er wissen muss (und meist mehr, als ihm lieb ist). Insofern sind die Rollen gut verteilt, und Sie müssen nicht Themen aufwärmen, die dem Coachee keinen Wissensmehrwert bringen, sondern – im Gegenteil – ihn in seiner Kompetenz für die Gestaltung des Morgen bestärken, wenn Sie mit ihm erarbeiten, wie er sich wirklich ab morgen beschreiben möchte, wenn er die neuen Märkte erfolgreich bedient. Oder wie sie sich beschreiben möchte, wenn sie genau die Schülerin ist, die sie schon immer sein wollte.

ERFOLGSFAKTOR 3: BERATUNG OHNE RATSCHLAG

Relationales Zukunftscoaching atmet in jeder Sekunde Beratung ohne Ratschlag; einer der aus meiner Sicht wichtigsten Momente im Relationalen Coaching, um den sich der 100% sichere Erfolg, den ich versprechen kann, dreht.
Wenn wir davon ausgehen, dass jeder Mensch seine eigene Genetik hat UND seine ganz persönlichen Erfahrungen UND praktisch in jeder Sekunde eine andere Situation erlebt (denn wir wissen ja, dass wir nie die gleichen sind – von einer Sekunde zur anderen können wir vom geduldigsten, friedfertigsten Menschen zum Tiger werden), dann wird die Chance sehr gering, dass die Erfahrungen, die wir als Coaches für UNSERE Genetik, UNSERE sozialen Umfelder und UNSERE Situationen gewonnen haben, tatsächlich zu unserem Coachee passen. Wir könnten sogar sagen: Sie wird zur Suche einer Nadel im Heuhaufen (Radatz, 2001; 2018).

Aber nicht nur das spricht für eine Beratung ohne Ratschlag – auch meine Wahrnehmung, dass wir Menschen zwar ständig nach guten Tipps und Ratschlägen fragen, aber im Prinzip diese nicht gerne annehmen; oder sie annehmen, vielleicht sogar ausprobieren und dann umso enttäuschter kurze Zeit später wegwerfen (müssen), weil sie einfach nicht zu uns und unserer Art zu leben und/oder zu denken passen.

Das Problem mit dem eigenen Kopf und den 2 Beinen



Ihr Coachee hat einen eigenen Kopf – denkt immer anders als Sie…

… und er hat 2 Beine – mit denen er vor Ihnen davonlaufen kann!

Abb. 3: Menschen haben einen eigenen Kopf – und 2 Beine
Quelle: Sonja Radatz (2018).

Nicht umsonst erlebe ich immer wieder in den ersten Coachings meiner LehrgangsteilnehmerInnen, dass die Coachees ganz typisch auf Ratschläge reagieren – und das kennen Sie ganz bestimmt von sich selbst, wenn Sie mit Ratschlägen konfrontiert werden:

- „Das habe ich schon probiert!“
- „Das funktioniert bei mir nicht.“
- „Ich weiß nicht, ob das geht.“
- Ich kann mir das überhaupt nicht vorstellen.“

- „Vielleicht habe ich nicht verdeutlicht, wie die Situation bei mir ist – die ist nämlich so und so und so und Ihre Vorschläge passen da nicht dazu!“
- „Das würde ich gern, aber…“
- „Das habe ich mir auch schon gedacht, aber…“

Und in diesem Moment passiert häufig etwas, das nicht sichtbar ist, aber doch erfühlt werden kann: Der Coachee läuft vor Ihnen davon – nachdem er Sie mehr und mehr gechallenged hat mit einem „Welche Ideen haben Sie noch?“, und „Welche noch?“ und „Welche noch?“ (und dennoch nicht von Ihnen zufriedengestellt werden konnte). Das haben Sie sich aber bei all Ihrem Gesprächsaufwand meines Erachtens nicht verdient! Und daher gilt im Relationalen Coaching: Ratschläge bleiben draußen.

Und wenn der Coachee dennoch einen Ratschlag von Ihnen haben will? Dann fragen Sie ihn ganz einfach, „Wie sollte denn der Ratschlag genau beschaffen sein – welche Kriterien sollte er denn erfüllen, damit er goldrichtig für Sie passt?“ und „Woran würden Sie erkennen, dass es ein guter Ratschlag ist?“. Dann gibt sich Ihr Coachee den Ratschlag nämlich sehr elegant selbst. Und der – darauf können Sie sich verlassen – passt immer!

ERFOLGSFAKTOR 4: RELATIONALE FRAGEN

Relationale Fragen haben etwas ganz Besonderes: Sie fragen nach der gewünschten Beziehung des Coachees in der Zukunft. Die Beziehung steckt ja eigentlich schon im Begriff „relational“ – und der gnadenlose Zukunftsfokus kommt noch dazu.

Warum relational UND zukunftsfokussiert?
Nun, es macht nun mal einen Unterschied, ob wir „nur“ nach einer Zukunft fragen, oder ob wir nach der Beziehung zwischen dem Coachee und seiner optimalen Zukunft in der Zukunft fragen. Wir verheiraten auf diese Weise praktisch unseren Coachee mit seiner gewünschten Zukunft. Welchen Unterschied das macht, stelle ich in der Abbildung 4 dar, die Sie gleich auf der nächsten Seite sehen. Sie werden erkennen, dass es in den Relationalen Fragen immer um den Coachee IN seiner optimalen Zukunft geht – nach der Faustregel: Zwischen dem Coachee und seiner optimalen Zukunft sollte in Ihrem Coaching eine Beziehung entstehen, bei der „kein Blatt dazwischen passen darf“ – so eng sollten die beiden miteinander verbunden sein!

Abb. 4: Der Unterschied zwischen klassischen Zukunftsfragen und relationalen Fragen

KLASSISCHE ZUKUNFTSFRAGEN	RELATIONALE FRAGEN
Wie stellen Sie sich Ihre optimale Zukunft vor?	Wer sind Sie in Ihrer optimalen Zukunft?
Welche Zukunftspositionierung ist aus Ihrer Sicht optimal?	Wie positionieren Sie sich in Ihrer optimalen Zukunft, sodass Ihre Zukunft sagt, „Dass ich das noch erleben darf"?
Wie würde denn Ihr bester Freund Ihre optimale Zukunft beschreiben?	Woran würde Ihr bester Freund erkennen, dass Sie und Ihre optimale Zukunft geheiratet haben und unzertrennlich sind?
Was sehen Sie auf dem optimalen Bild der Zukunft?	Wie sieht denn das Bild von Ihnen in Ihrer optimalen Zukunft aus?

Abb. 4: Klassische vs. Relationale Zukunftsfragen
Quelle: Sonja Radatz

Auf den ersten Blick erkennen wir in der Abb. 4 vielleicht nicht sofort den großen Unterschied zwischen der rechten und der linken Spalte. Aber bei näherem Hinsehen (und vor allem beim Ausprobieren) erleben wir, dass die Relationalen Fragen in der rechten Spalte immer eine Beziehung zwischen dem Coachee und seiner guten Zukunft schaffen.

Durch die Beziehung wird meiner Erfahrung nach die Zukunft mit

dem Coachee verbunden und nicht (aus der Ferne) beschrieben, sondern sofort „in das Leben des Coachees einbezogen". Damit sind der Coachee und seine optimale Zukunft – jene, die er sich vorstellen kann – untrennbar miteinander verbunden. Und das wiederum ermöglicht die direkte Lösungsarbeit, die ich Ihnen gleich im folgenden Dreh vorstelle.

ERFOLGSFAKTOR 5: DIE DIREKTE LÖSUNGSARBEIT AUFGRUND EINER ENTSCHEIDUNG

Der große Bruch entsteht im klassischen Coaching meiner Erfahrung nach dort, wo typischerweise eine Lösung fertig erarbeitet ist und die Frage gestellt wird, „Wie kommen Sie nun dorthin?" oder „Was ist Ihr erster Schritt dorthin?". Ein Coachee, der zu mir nach einem „nichtrelationalen" Coaching kam, beschrieb das Gefühl, das hier entsteht, recht bildlich mit „Sie sind im Ferrari mit 300 km/h unterwegs und plötzlich zieht jemand für Sie die Bremse". Die Frage, „Wie kommen Sie dorthin?" verschiebt die potenzielle Lösung wahrnehmbar in die Ferne: Plötzlich gilt es eine Distanz zu überwinden, die ein Coach durch sein Vorgehen erst geschaffen hat! Und an dieser Stelle erleben viele Coachees die Mutlosigkeit des „es nicht schaffen Könnens".

Wenden wir jedoch den Relationalen Dreh #4 an, indem wir den Coachee IN seiner Zukunft neu erfinden, also ihn mit seiner Zukunft verknüpfen, dann entfällt dieser Bruch zwischen „hier die schöne Zukunft“ und „dort der lange, steinige Weg dorthin“ praktisch von selbst. Das Bild des Coachees von seiner optimalen Zukunft gewinnt im Coaching-Gespräch mehr und mehr an Schärfe und Deutlichkeit und wird auf diese Weise immer realistischer – und irgendwann so greifbar realistisch, dass es jetzt – sofort! – gelebt werden kann und gelebt wird.

ZUKUNFT ALS ENTSCHEIDUNG – NICHT ENTWICKLUNG

Was theoretisch dabei im Relationalen Coaching entsteht, ist eine Entscheidung für eine neue Zukunft – und diese steht in starkem Widerspruch zu unserem über viele Jahrhunderte gelernten „Entwicklungsparadigma“. Dabei spielt sich unser Leben doch praktisch durchgängig im „Gestern so – heute anders“ ab – auch wenn wir das vielleicht nicht wahrhaben wollen:

- Gestern lebten wir in der alten Wohnung – heute in der neuen.
- Gestern arbeiteten wir für das Unternehmen X – heute starten wir im Unternehmen Y.
- Gestern ging unser Kind in den Kindergarten – heute in die Schule.

- Gestern war die Kollegin noch da – heute ist sie krank (und der Laden sollte trotzdem laufen).
- Gestern liebten wir noch Fleisch – ab heute sind wir Vegetarier.
- Gestern waren wir noch ein Paar – heute sind wir zu dritt mit unserem Kind.

In all diesen (und noch viel mehr) Situationen kann ich beim besten Willen keine Entwicklung erkennen; noch nicht einmal bei der sehr einschneidenden Veränderung „Gestern ein Paar – heute eine Familie“: Auch hier entsteht die Familie praktisch über Nacht. „Gut“, werden viele sagen – „aber es ist doch eine Entwicklung, schließlich wächst das Baby 9 Monate lang im Bauch heran?“ „Ja“, antworte ich dann gern, „aber aus Erfahrung kann ich sagen: Die Schwangerschaft hat nichts mit dem „Danach“ zu tun…“

ZUKUNFTSGESTALTUNG: VOM ABSTRAKTEN INS KONKRETE

Geben wir das Entwicklungsparadigma gedanklich auf, so darf der Coachee eine Zukunft entwerfen, die er sofort – wirklich ab sofort! – leben kann, weil sie ihn in seinem gewünschten Umfeld abbildet und das Ganze für ihn so plastisch wird, dass er seinen Wechsel einfach vollziehen kann. Und das gänzlich ohne „Entwicklung“, aber mit der dafür notwendigen Schaffung möglichst vieler Pixel – Dreh #6.

ERFOLGSFAKTOR 6:
SCHAFFUNG MÖGLICHST VIELER PIXEL IM BILD

Nun geht es im Relationalen Coaching tatsächlich um die „Erfindung“ einer individuell optimalen Zukunft entlang der Kriterien, die dem Coachee im Leben und/oder in dem neu zu gestaltenden System wichtig sind.
Diese Kriterien bezeichne ich als „Pixel“, weil dieses Bild gut passt: Pixel kennen wir aus der Fotografie. Wenn eine Kamera eine hohe Zahl an Pixel verarbeiten kann, dann macht sie wesentlich schärfere Bilder, als wenn sie nur wenige Pixel verarbeiten kann.
Im Relationalen Coaching erhöhen wir nun mit jeder neuen Frage die Pixel der Bilder, welche der Coachee von seiner optimalen Zukunft schafft, sodass das Bild für den Coachee immer schärfer und greifbarer wird. Denn meiner Erfahrung nach kann sich der Coachee seine Zukunft immer genauer vorstellen und leben, je schärfer (detaillierter) dieses Bild von der Zukunft ist.

Der Coach übernimmt mit jeder Relationalen Frage den Versuch, den Coachee dabei zu unterstützen, dieses Bild noch schärfer, noch detaillierter und noch „greifbarer“ zu machen: Meine Erfahrung ist dabei, dass wir beim Entwurf der Zukunft optimalerweise vom Abstrakten

ins immer Konkretere gehen – ähnlich konzentrischen Kreisen wie im Relationsmodell in der Abbildung 2 dargestellt; so könnten wir uns das zumindest vorstellen. Wenn Sie den Dreh #6 anwenden, werden Sie rasch merken, dass bei weitem nicht alle Ihre Fragen maximal pixelerhöhend sind. Insofern können Sie an Treffsicherheit gewinnen, wenn Sie immer nur jene Fragen stellen, die beim Coachee einen Boost an Zukunftsbeziehungsklarheit erzeugen. Und damit werden Sie natürlich nicht nur treffsicherer, sondern auch schneller im Erfolg.

ERFOLGSFAKTOR 7: ALLES IN EINEM EINZIGEN GESPRÄCH

Vielleicht ist es auch mit dem Pixelmaximierungsfokus zu erklären, dass ein Relationales Coaching ganz natürlich und immer (!) in einem einzigen Gespräch abgeschlossen wird.
Warum es aus meiner Sicht anders gar keinen Sinn macht, liegt auf der Hand und starte ich damit in jedem Coaching-Lehrgang: Wir Menschen sind nun einmal keine trivialen Maschinen. Das bedeutet: Wir denken weiter, selbst wenn uns niemand explizit die Erlaubnis dazu gegeben hat. Wenn Sie nun ein Coaching ähnlich einer Therapie, die ja leider immer einen Entwicklungsfokus hinterlegt zu haben scheint, in mehreren „Phasen“ gestalten, dann kann es Ihnen nur um ein Trainieren und nicht um Zukunftsgestaltung gehen – denn wenn jemand zu Ihnen mit einem Thema kommt und seine Zukunft neu gestalten will, und Sie brechen mittendrin ab, dann denkt diese Person

weiter. Eine Person, die weiterdenkt, geht aber auch in neue Richtungen – sodass sie sich beim nächsten Treffen in einer anderen Situation befindet. Und mit höchster Wahrscheinlichkeit ihre „Definition einer guten Zukunft“ wieder verändert hat. Und Sie starten dann immer wieder von Neuem…

IN STÜCKEN ARBEITEN: ES FUNKTIONIERT NICHT!

Es liegt meines Erachtens auf der Hand, dass wir ein Coaching-Gespräch nicht an unseren Schedule anpassen können und dem Coachee praktisch den 50-Minuten-Takt für seine lebensfertige Zukunftsgestaltung aufzwingen, wie es viele Coaches und noch mehr die Supervisoren und Therapeuten immer noch geradezu selbstverständlich tun. Bedeutet: Wir brauchen einfach ausreichend Zeit. Meine Erfahrung ist, dass sich die Coaching-Dauer dennoch einpendelt – und zwar interessanterweise entlang der Vorlieben des Coaches, und nicht entlang der Themen, mit denen der Coachee ins Coaching kommt.

Oder anders gesagt: Wenn Sie über einen längeren Zeitraum hinweg beobachten, wie lange Sie brauchen, bis Ihr Coachee zufrieden und glücklich den Heimweg antritt, werden Sie feststellen, dass Sie in etwa immer gleich lang für den kompletten „Zukunftsentwurf“ brauchen. Und bald danach reservieren Sie ganz einfach „Ihre“ Zeit für das Coaching und haben dennoch ausreichend Zeit für jedes Coaching.

ERFOLGSFAKTOR 8: „EINFACH BERATEN“: FRAGEN WIE EIN KIND ODER EIN BEGNADETER ZUKUNFTSREPORTER

„Fragen wie ein Kind“ oder „wie ein begnadeter Zukunftsreporter“ – das ist der zentrale Dreh des Fragenstellens im Relationalen Coaching. Wie das funktioniert, habe ich in meinem Buch „Einfach beraten“ mit vielen, vielen Fragearten und Beispielfragen erklärt (Radatz, 2018).

Wahrscheinlich brauche ich nicht zu erklären, wie ein Kind fragt: „Lästig“ nennen es viele: „Und wie gestaltest du das dann?“, „Und wer hilft dir dann dabei?“, „Und was kommt dann dabei heraus?“, „Und wie merken das dann die anderen?“. Ähnlich fragen professionelle Relationale „Zukunftsreporter“ lästig in die Zukunft – denn sie wollen einfach den Coachee alles in Erfahrung bringen lassen, was für diesen wichtig ist, um den Strang seiner optimalen Zukunftsgeschichte geordnet zu konstruieren.

KINDER FRAGEN INTERESSIERT, LÄSTIG – UND ERFOLGREICH!

Streng genommen besteht der Dreh #8 darin, den Coachee „von unten hinauf“ neugierig über seine Zukunft zu befragen. Das könnten wir natürlich mit allen möglichen Fragen in buntem Durcheinander tun, aber mehr Erfolg – und vor allem schnelleren Erfolg – haben wir meiner Erfahrung nach damit, wenn wir geordnet fragen – und damit sind wir schon beim Erfolgsfaktor #9.

ERFOLGSFAKTOR 9: DIE ARBEIT „VON INNEN NACH AUßEN“ IM OPTIMALSZENARIO BZW. IM OPTIMALBILD

Ein ganz spezieller Dreh im Relationalen Coaching besteht darin, dass wir die neue Zukunftsbeziehungspersönlichkeit des Coachees vom Groben beginnend zum Feinen und von der grundlegenden Persönlichkeit beginnend bis zur Außenwirkung in Form der Kommunikation erarbeiten.

Auf diese Weise gelingt es uns meiner Erfahrung nach, die Zukunft des Coachees tatsächlich grundsätzlich neu aufzustellen und insbesondere die notwendige Reihenfolge zu sichern:

1. das gewünschte Leben in den verschiedenen Teilbereichen dem gewünschten Leben generell anzupassen, und
2. die Lebensgestaltung und die Außenwirkung an das bevorzugte Ich, die gewünschte Persönlichkeit anzupassen –

und nicht umgekehrt, wie das im Leben zu häufig passiert und uns auch zu häufig krank macht:

- Da wird etwa singulär am Coachee als einer „erfolgreichen Führungskraft“ gearbeitet – und dieser ist vielleicht am Ende sogar erfolgreich, aber die präferierte Persönlichkeit des Coachees passt einfach nicht dazu;
- oder wir arbeiten an „den Anforderungen an die Mutter“, und diese passen nicht zu dem, womit diese Mutter nachhaltig leben kann.

Ich habe zu oft erlebt, dass der größte Feind der Veränderung kleiner Dinge im Alltag wir selbst sind – unsere Persönlichkeit, die wir zu selten anfassen und überdenken. Und daher arbeite ich in der Neugestaltung des Lebens oder des einzelnen Lebensbereichs immer von „innen nach außen“ im Relationsmodell,

- startend mit der neuen Selbstbeschreibung des Coachees in seiner gewünschten Zukunft,
- vertiefend mit der Identität des Coachees in der gewünschten Zukunft (seinen neuen Paradigmen, Werten, seinem neuen großen Bild, seiner Mission, den Kompetenzen, den gelebten Geschichten etc., siehe „Einfach beraten“, S. 119ff),
- weitergehend mit seiner Positionierung im Leben („Wie leben Sie dann Ihren neuen Tag? Wie Ihre neue Woche? Wie Ihren neuen Monat – typischerweise? Wie Ihr neues Jahr?
- weitergehend in der relevanten Auskleidung der Positionierungsmomente mit den passenden Prozessen („Wie leben Sie dann Ihre Projekte, sodass sie zu Ihnen und Ihrem gewünschten Arbeitsalltag passen?“),
- und schließlich endend in der Neugestaltung der Außenbeziehung mit anderen, also der Kommunikationen.

Und das Interessante ist: Im Unterschied zu praktisch allen anderen Coaching-Richtungen frage ich erst ganz am Ende, was der Coachee in Zukunft (anders) TUN wird. Die Frage nach dem (anderen) Verhalten habe ich während des Coachings als gefährlich identifiziert: Sie kommt harmlos daher und erzeugt viele Ideen und Antworten beim Coachee, weil ja Verhalten noch wenig Festlegungscharakter hat – es kann heute so, morgen ganz anders gehandhabt werden. Und genau diese Leichtfüßigkeit des Verhaltens schafft meiner Erfahrung nach seinen Nachteil: Denn es ist dadurch nicht von Dauer. Und damit bringt es im Coaching Feuerwerkseffekte, die später bloß eine blasse Erinnerung hervorrufen. Das ist mir zu wenig – und meinen Coachees auch!

ERFOLGSFAKTOR 10: RELATIONALE KUNSTGRIFFE – DIE RELATIONALE SUBJEKTIVIERUNG, DIE MÖGLICHKEITSFORM, DIE ENTDECKERARBEIT UND DER ALTER EGO

Relationales Coaching lebt von seinen einzigartigen, unverwechselbaren Instrumenten, die sich mitunter sehr stark von den klassischen Coaching-Instrumenten unterscheiden. Und einige Relationale Kunstgriffe sind geradezu dafür geschaffen, den Kunden ins Gestalten zu bringen.

1. Die Relationale Subjektivierung (Radatz, 2018)

Die Relationale Subjektivierung macht die gewünschte Zukunft zur Person und ermöglicht uns, mit dieser Person (anstatt mit dem Coachee, der vielleicht nicht mehr weiter weiß in seiner Zukunftsgestaltung) darüber zu sprechen, wie der Coachee sich in seiner Zukunft neu gestalten sollte oder könnte. Das hört sich dann z.B. so an: „Wenn ich mit Ihrer guten Zukunft spreche: Was würde denn diese sagen, welches neue Leben Sie brauchen, damit sie mit Ihnen eine richtig gute, harmonische und langfristige Beziehung eingeht?“

2. Die Möglichkeitsform

Die Möglichkeitsform setze ich ständig und bewusst im Relationalen Coaching ein: Weil es für viele Coachees einfach ist, eine Antwort auf die Frage zu finden, „Wie könnten Sie denn optimalerweise in Zukunft leben?“, als „Wie leben Sie dann optimalerweise in Zukunft?“

3. Die Entdeckerarbeit

In der Entdeckerarbeit betrachten wir die gelebte neue Zukunft des Coachees als einen Schatz, den wir gemeinsam orten, suchen, ausgraben und dann begutachten – und uns natürlich auch gebührend darüber freuen. Probieren Sie sich mal in der Praxis an dieser Metapher – Sie werden bestimmt sofort den Unterschied erleben!

4. Der Alter Ego (Radatz, 2018)–

Der Alter Ego ist der gedachte „kleine Coachee“, die Lebensfreude-Person, das Glückchen, das Zukünftlein – wer immer als Buddy zu Ihrem Coachee passt und sichert, dass der Coachee regelmäßig Konferenz mit ihm (also sich selbst, eben dem „Alter Ego“) haben wird, um auch in Zukunft „on track“ zu bleiben. Das reduziert die Coaching-Arbeit und sorgt für ein gelingendes, kontinuierliches Selbstcoaching beim Coachee.

ERFOLGSFAKTOR 11:
DIE VERANKERUNG DER LÖSUNG IM ALLTAG

Nicht zu verwechseln mit dem klassischen „Was tun Sie in Zukunft (anders)?“: Ein ganz besonderer Relationaler Dreh besteht in der Verankerung der Coachee-Zukunft im echten, unmittelbaren Alltag des Coachees.

Ich schließe praktisch immer am Ende meiner Zukunftsarbeit – unmittelbar vor der Skalenfrage, siehe Abb. 1 – den Kreis, indem ich den Coachee in seiner neuen Zukunft mit seinem unmittelbaren nächsten und übernächsten Tag verbinde, z.B. mit der Frage, „Und wie leben Sie Ihre Zukunft morgen, Mittwoch, den 25. Mai? Wie geht das dann konkret?“ Die meisten Coachees erschrecken ob dieser Frage, denn sie ist so

konkret, dass sie unwillkürlich sagen, „Nein, also morgen – nein, morgen kann ich meine Zukunft wirklich noch nicht leben. Da bin ich voll mit Terminen, die ich alle nicht will und die mir nichts bringen. Da hat genau gar nichts von meiner Zukunft Platz.“

Und genau an dieser Stelle ist es wichtig, einzuwerfen: „Nun, dann gestalten wir den morgigen Tag als einen Abschiedstag, an dem Sie all das Grauen nochmals bewusst leben – und wir verändern jetzt Ihren Kalender des übermorgigen und darauffolgenden Tags gemeinsam.“

Und bei manchen Kunden ertappe ich mich sogar dabei, dass ich nicht nur den nächsten und den übernächsten Tag, sondern auch noch das Wochenende und jeden Tag der Folgewoche plane… vor allem dann, wenn ich befürchte, dass der Start der guten Zukunft in die Ferne verschoben werden könnte.

ERFOLGSFAKTOR 12: DIE ABSOLUTE „MASSNAHMENFREIHEIT“ (KEINE „NÄCHSTEN SCHRITTE…“)

„Und was sind nun Ihre (ersten, nächsten…) Schritte?“ Diese Frage kennen wir wohl alle aus dem klassischen Coaching. Allein: Im Relationalen Zukunftscoaching entfällt sie, weil es keine „nächsten Schritte“ gibt, die uns „näher zum gewünschten Ziel“ bringen, weil es gar kein Ziel gibt und schon gar keinen Weg zwischen dem Heute und dem Ziel. Denn der Coachee ist am Ende des Coachings in seiner ganz persönlichen Zukunft unterwegs und hat schon begonnen, diese zu leben.

PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN BEIM RELATIONALEN COACH

5

Meiner Erfahrung nach kann jeder Relationales Coaching lernen. Jedenfalls empfiehlt es sich aber meiner Erfahrung nach, die Bereitschaft aufzubringen, sich auf die hier beschriebenen Eigenschaften einzulassen und darin immer besser zu werden – denn sonst wird es wohl nichts mit dem Relationalen Coaching.

Ich habe die 10 Mindestvoraussetzungen erfolgreicher Relationaler Coaches in Abb. 5 zusammengefasst – als Checkliste, um zu überprüfen, ob das Relationale Coaching zu Ihnen passt. Am besten, Sie gehen diese Checkliste für sich persönlich durch. Wenn Sie ganz wenige Haken setzen und sich für die „hakenlosen“ Bereiche nicht interessieren, dann macht es wohl keinen Sinn, den Schritt auf das Relationale „Coaching-Eis“ zu machen. Dann bleiben Sie besser bei Ihren bisherigen Gesprächsformen – welchen auch immer!

Wenn allerdings die „hakenfreien“ Bereiche für Sie spannend klingen und Sie richtig Lust haben, darin besser zu werden, dann lade ich Sie herzlich ein, mit dem Relationalen Coaching zu experimentieren – Sie können ja nichts falsch machen, weil Sie nicht „in der Vergangenheit wühlen“, sondern ausschließlich an der richtig guten Zukunft des Coachees arbeiten! – und sich im Relationalen Coaching weiter zu vertiefen. Der Möglichkeiten bieten wir ja genug!

Abb. 5: Checkliste der 10 Mindestvoraussetzungen erfolgreicher Relationaler Coaches

✓	THEMA
	1. Sie sind ein gnadenlos guter Zukunftsreporter
	2. Sie sind ein sehr guter Lethologe – das sind Menschen, die wie in der griechischen Mythologie über den Fluss Letho geschwommen und von Erfahrungen reingewaschen sind, also „keine Ahnung haben, was für andere gut ist“
	3. Sie verstehen nicht – deshalb fragen sie nach, wie etwas Gutes für den Coachee entstehen/gesichert werden kann
	4. Sie interessieren sich für die gute Zukunft aus Sicht des Coachees – und nicht dafür, ihm etwas beizubringen oder ihm gar die eigenen Zukunftsvorstellungen „aufzudrücken“
	5. Sie sind ganz und gar nicht neugierig
	6. Sie sind bereit, „in Stein Gemeißeltes“ und Paradigmen wegzuwerfen
	7. Sie gehen nicht davon aus, dass es „die eine“ Wirklichkeit und Wahrheit gibt
	8. Sie lieben es, andere Menschen zu stärken
	9. Sie vertrauen auf ihre Fähigkeit, Ihrem Coachee zu helfen, seine bestmögliche Zukunft herauszuarbeiten
	10. Sie lieben es, mit dem „Innenleben“ der Begriffe zu spielen – sich nicht mit den Begriffen des Coachees zu begnügen, sondern herauszuarbeiten, was der Coachee mit diesen Begriffen jeweils meint („Was verstehen Sie unter einem guten Leben?“): denn das Innenleben ist regelmäßig der Schlüssel zu neuen Sichtweisen!

Abb. 5: Checkliste: Voraussetzungen beim Relationalen Coach
Quelle: Sonja Radatz

Ich lade Sie in zweiterem Fall ein, sich im Buch „Einfach beraten“ mit den ersten Relationalen Praxistechniken intensiv anzufreunden, und sich unseren Diplomlehrgang zum Relationalen Coach anzusehen – denn dann sind Sie „goldrichtig“ in der Relationalen Welt – siehe Abbildung 6.

Abb. 6: Unsere ZOOM-Diplomlehrgänge zum Relationalen Coach

Frühlingslehrgang 2023

Herbstlehrgang 2023

Diplomlehrgang zum Streamen

Diplomlehrgänge – einfach per Mobile zum Prospekt!

UNSERE RELATIONALE WEITERBILDUNG ZUM RELATIONALEN COACH 6

Das war ein kleiner Appetizer!
All das, was ich in den vergangenen Kapiteln angesprochen habe, und noch viel, viel mehr lernen Sie im berufsbegleitenden ZOOM Diplomlehrgang zum Relationalen Coach, den ich durchgängig selbst halte.
Oder alternativ im gleichen Streaming-Lehrgang, wenn Sie Relationales Coaching wann-auch-immer und wo-auch-immer in Ihrem persönlichen Rhythmus lernen möchten.

DAS KONZEPT

Das Konzept dieses ZOOM-Diplomlehrgangs ermöglicht Ihnen, direkt bei der Begründerin in sehr hoher Intensität und Praxisnähe – immer am Echtfall, vom ersten Seminar an – in 15 Seminaren ganz **bequem und reisefrei** und vor allem **BERUFSBEGLEITEND** jeweils von **16.00-20.00** Relationales Coaching in Führung, Beratung und privaten Themen, professionelle Relationale Gesprächsführung und das ganz besondere Konzept der weiterführenden Relationalen Begleitung von der Pike auf zu lernen – egal, ob Sie bereits lange Coach sind oder erst jetzt komplett neu einsteigen wollen.

WAS LERNEN SIE IN DIESEM LEHRGANG?

Sie lernen das komplette Relationale Coaching mit allen Tools aus „Einfach beraten“ (das Buch ist auch Lehrgangsbegleiter) und Anwendungsgarantie von der ersten Minute an. Aber Sie lernen auch die besten Tipps und Tricks der Gesprächsführung, wenn ein Gespräch mit Kunden, Mitarbeitern, Vorgesetzten, in der Beratung oder privat einmal droht, in der Sackgasse zu landen. Und Sie lernen das ganz besondere Relationale Konzept der Begleitung, das Sie in der Führung, Beratung, Schule, aber auch als Eltern anwenden, um Menschen in ihrem Erfolg und ihrer Entwicklung nachhaltig zu begleiten.

DAS DIPLOM

Wir vergeben das begehrte Diplom zum Relationalen Coach, wenn Sie zusätzlich mindestens 80 Stunden Coaching am Echtfall mit anderen TeilnehmerInnen nachweisen. Das wird Ihnen großes Vergnügen bereiten, denn wir haben etwa 100 TeilnehmerInnen auf unserer Relational Online Plattform, die einerseits ein Coaching im beruflichen oder privaten Bereich von Ihnen erhalten wollen, von denen aber auch Sie sich ein Coaching „holen“ können, mit Neuem experimentieren können (und mit Ihren selbstentwickelten Tools), und immer besser werden.

DIE THEMEN

Hier sind die Themen:
Coaching Practitioner • Coaching Advanced • Relationale Fragen-Expertise • Relationale Begleitung: Spezialrmethodik für Führung & Erfolgssicherung • Praxis—Übungsseminar • Relationale Distanzierungstools • Relationale Tools in der Kommunikations- und Beziehungsgestaltung • Klarheit schaffende Tools • Relationale Tools für strukturelle Veränderungen • Praxis-Übungsseminar • Verdeckt coachen • Die Verwendung von Bildern & die Gestaltung eigener Tools • Relationales Selbstcoaching • Relationales Coaching-Controlling • Das Praxis-Coaching mit Unbekannten

PROSPEKTE, DATEN, INHALTE

Frühlingslehrgang 2023

Herbstlehrgang 2023

ODER UNSERE STREAMING-ANGEBOTE:

HEUTE WÄHLEN – MORGEN STARTEN!

Coaching Practitioner Lehrgang

Diplomlehrgang zum Relationalen Coach

20 Coaching-Gespräche von S. Radatz

LITERATUR ZUM WEITERLESEN

7

BÜCHER

Radatz, S. (2001): **Beratung ohne Ratschlag.** Wien: 2001.

Radatz, S. (2018): **Einfach beraten.** Wien: 2018 (3. Auflage: 2019).

BOXES

Radatz, S. (2018): **Die Relationale Coaching-Toolbox. 100 das Buch ergänzende Tools auf Kärtchen.** Wien: 2001.

Radatz, S. (2022): 3 Relationale Fragenboxen. 3 x 100 das Buch ergänzende Fragen auf Kärtchen. Wien: 2022.

ZEITSCHRIFT LO LERNENDE ORGANISATION

DIE AUTORIN | DR. SONJA RADATZ

Begründerin der Relationalen Philosophie, ist als Coaching-Pionierin seit 25 Jahren unermüdlich in der Weiterentwicklung ihres Relationalen Zukunftscoaching-Ansatz es mit dem „Beratung ohne Ratschlag“-Denken tätig. Die Bestseller-Autorin von 20 Büchern, darunter bereits 2001 „Beratung ohne Ratschlag“ und 2018 „Einfach beraten“, sowie der Relationalen Coaching-Fragenboxen und der Relationalen Coaching-Toolbox, Herausgeberin der Zeitschrift LO Lernende Organisation www.irbw.net, Begründerin der Mind Changer Academy www.mind-changer.net und der Relational Online Academy www.relationalonline.com ist unter s.radatz@irbw.net bzw. telefonisch unter +43 699 11 45 48 04 erreichbar.

Wir wissen heute: Unser Erfolg liegt in der Gestaltung der Zukunft. Das war nicht immer so klar, denn wir sind bisher eigentlich immer in der Gestaltung von Lösungen oder Zukunftskonzepten vom aktuellen (meist problematischen) Punkt ausgegangen, um „die aktuelle Situation zu verändern“ – und nicht, um uns in der Zukunft nochmals ganz neu aufzustellen.
Was aber, wenn es um „Umzug“ geht und nicht um „Renovierung“ – weil sich (um in dem Bild zu bleiben) das Alte gar nicht mehr renovieren lässt – es auch keinen Sinn macht, es zu renovieren, weil Sie in Zukunft etwas ganz Anderes brauchen? Nun, dann ist es Zeit, Problemdefinition und -lösung ad acta zu legen und mit einer optimalen Zukunftsgestaltung zu starten. Das kann Relationales Zukunftscoaching!
Dr. Sonja Radatz erklärt in diesem Buch, was das Relationale Zukunftscoaching so besonders macht, wie es einfach anzuwenden ist und welche Voraussetzungen Relationale Coaches mitbringen sollten, um in der Zukunftsarbeit erfolgreich zu sein. Und sie verrät 12 ihrer wichtigsten Erfolgsmomente, die praktisch sofort Wirkung zeigen.

Dr. Sonja Radatz
Begründerin der Relationalen Philosophie, ist als Coaching-Pionierin seit 25 Jahren unermüdlich in der Weiterentwicklung ihres Relationalen Zukunftscoaching-Ansatzes mit dem „Beratung ohne Ratschlag“-Denken tätig. Die Bestseller-Autorin von 20 Büchern, darunter „Beratung ohne Ratschlag“ und „Einfach beraten“, Herausgeberin der Zeitschrift LO Lernende Organisation www.irbw.net, Begründerin der Mind Changer Academy www.mind-changer.net und der Relational Online Academy www.relationalonline.com ist unter s.radatz@irbw.net erreichbar.

ISBN 978-3-9505263-1-8
VERLAG RELATIONALES MANAGEMENT