



Carolyn Pini führt seit über 25 Jahren in Unternehmen und Projekten und hat sich auf das Bereinigen eskalierter Projekt- und Unternehmenssituationen spezialisiert. Seit 2001 führt sie ihr eigenes Coaching- und Beratungsunternehmen: www.avexys.com

Als dipl. Coach und Trainerin begleitet sie Führungskräfte die erfolgreicher, handlungskompetenter sein wollen und hat dazu die pini5 Coaching Methode entwickelt, Buch und Coaching-Karten sind erhältlich bei www.pini5.ch



Erfolgreich mit mehr Handlungskompetenz

Kennen Sie das auch? Sie kommen aus einem Gespräch heraus, das nicht so optimal gelaufen ist, und denken: «Mist! Jetzt habe ich schon wieder so und so reagiert! Dabei wollte ich es diesmal doch anders machen!» Wieder einmal haben Sie unbewusst reagiert, nach einem Verhaltensmuster, anstatt bewusst agiert – und Sie ärgern sich über sich selbst.

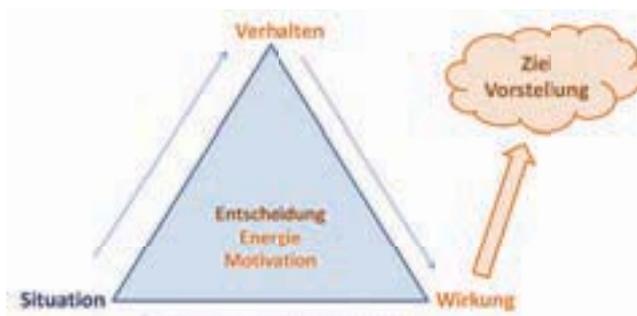
Kompetent handeln

Wie verhalten Sie sich in alltäglichen Situationen?

Je bewusster, situativer, strategischer und sozial verantwortlicher Sie sich verhalten, desto handlungskompetenter sind Sie bezüglich:

- persönlicher
- sozialer
- fachlicher
- und methodischer Kompetenz

Je besser Sie diese Kompetenzbereiche orchestrieren, desto erfolgreicher werden Sie sein.



Erfolgreich handeln

Welche Wirkung erzielen Sie durch Ihr Handeln?

Je mehr Sie in einer Situation durch Ihr Handeln die Bedürfnisse aller Beteiligten befriedigen können, desto wahrscheinlicher gehen Sie aus dieser Situation erfolgreich hervor. Bringt Sie Ihr Handeln auch noch ein Stück weit näher an Ihr eigenes Ziel, desto wahrscheinlicher wird der langfristige Erfolg.

Ihre Ziele und Vorstellungen sind die Treiber Ihrer Entscheidungen, welche Sie in einer bestimmten Situation treffen und die Ihr Handeln steuern. Erfolg entsteht, wenn alle Beteiligten mit positiven Gefühlen aus der Situation herausgehen. So entsteht die berühmte Win-Win-Situation.

Der Weg zum Erfolg führt über die Selbstreflexion

Wie werden Sie sich über die Wirkung Ihres Handelns bewusst?

Im Zentrum der Reflexion stehen die Fragen: «Was hätte ich in dieser Situation, mit diesen Beteiligten sonst noch machen können? Wie

hätte sich das auf mich und die Beteiligten ausgewirkt?» Dabei geht es um die Frage der Wahrnehmung, der Kommunikation und der Zielerreichung. Je mehr Handlungsalternativen Sie sich erarbeiten, desto bewusster, situativer und sozial verantwortlicher werden Sie künftig handeln können.

Selbstreflexion die zur Erkenntnis führt, was man selbst anders machen könnte und will, ist der Weg zu mehr Handlungskompetenz. Wer nur überlegt was andere hätten anders machen müssen, wird nichts bewirken, denn Schuldzuweisungen führen ins Jammertal und nicht zu Veränderung. Wenn Sie Ihr Verhalten verändern, dann werden auch die anderen beginnen, anders zu handeln.

Mit lösungsorientierter Reflexion zu mehr Handlungskompetenz

Die pini5 Coaching-Methode führt Sie dabei in fünf einfachen, konsequenten Schritten gezielt zu mehr Handlungskompetenz:

1. **Ausgangssituation:** Was waren Ihre Ziele, Ihr Verhalten und dessen Auswirkungen?
2. **Handlungsalternativen:** Was hätten Sie in dieser Situation auch noch alles tun können – und wie hätte sich das jeweils ausgewirkt?
3. **Nutzen:** Welche Ergebnisse hätten Sie mit diesen Handlungsalternativen erreicht?
4. **Hindernisse:** Was hat Sie daran gehindert eine dieser Alternativen für Ihr Handeln zu wählen?
5. **Aktion:** Was wollen Sie das nächste Mal in einer vergleichbaren Situation tun?

Ohne Nutzen keine Veränderung

Entscheiden Sie sich künftig in einer Situation bewusst für die Handlungsalternative mit dem grösstmöglichen Nutzen für alle und steuern Sie damit Ihr eigenes Verhalten und dadurch auch das Verhalten der anderen. Erreichen Sie so Ihre Ziele, damit Sie sich künftig sagen

können: «Gut, beim nächsten Mal kann ich das wieder so ähnlich machen.»

Erfolgreiche Menschen verhalten sich erfolgreich. Verhalten auch Sie sich so, dass die Wirkung Ihres Verhaltens Ihre eigenen aber auch die Bedürfnisse der anderen befriedigt und damit für und nicht gegen Ihre Ziele wirkt.

Praxis-Tipp Methodenkompetenz

Erfolgreicher kommunizieren

Wie oft verstehen Menschen nicht richtig was Sie eigentlich sagen wollen?

Wenn Sie zu den Mitarbeitern z.B. sagen: «Etwas mehr Ordnung wäre gut.» und sich dann wundern, dass sich nichts an der Ordnung ändert.

Werden Sie konkreter und sprechen Sie direkt auf allen vier Ebenen der Kommunikation (Modell von Friedemann Schulz von Thun):

- Sachebene: Was ist das Thema?
- Selbstkundgabe: Was ist mein Standpunkt dazu?
- Beziehung: Wie stehe ich zu dir in diesem Thema?
- Appell: Was will ich von dir?

Das könnte sich dann so anhören: «Die Ordnung im Geschäft lässt aktuell zu wünschen übrig. Für mich ist Ordnung ein wichtiger Wert, den auch die Kunden wahrnehmen. Wenn ihr nicht laufend die Ordnung herstellt, die wir brauchen um einen guten Eindruck zu machen, dann bin ich alles andere als begeistert. Ich möchte, dass ihr jeden Abend dafür sorgt, dass die Regale und die Theke aufgeräumt aussehen.»



Als dipl. Coach hat Carolyn Pini die pini5 Coaching-Karten zur lösungsorientierten Reflexion entwickelt. Eine Schachtel enthält 48 Coaching-Karten und ein Anwendungsbüchlein zur Methode. Bestellbar bei www.pini5.ch