



Profiling

Das Profiling wird zur Fallanalyse im Rahmen des Coachings eingesetzt. Analysiert werden die aktuelle Situation, die beteiligten Personen und ihre Umwelteinflüsse. Das Profiling dient zur Analyse des Klientenanliegens und Klientenumfelds, zur Ursachenerkennung von Konflikten und um die Dynamik und die Motive von Handlungen, Verhaltensmustern und zukünftige Verhaltenstendenzen zu erkennen.

Für mein Profiling benutze ich Persönlichkeitsmodelle (C.G.Jung, MBIT, DISG), psychologische Grundlagen, Verhaltensmuster, Techniken aus dem Schauspielberuf (Maske, Beziehungsdynamik, Fragetechniken), Kommunikationstechniken und berücksichtige dabei auch Extra- und Introversion sowie destruktive oder konstruktive Tendenzen. Das „Perspektivenrad“ (Touchpoints: Coaching) setze ich ein, um Faktoren zu erkennen, die im Hintergrund bleiben. Dann erstelle ich ein „Spannungsfeld“, das mit einem „Soziogramm“ vergleichbar ist: Situation, Personen, Umwelt. Das Spannungsfeld ist Grundlage für Handlungsstrategien zur Umsetzung von Aufgaben und Zielen.

Das sind meine Werkzeuge für das Profiling. Ich benutze sie flexibel und individuell für meine Aufgaben als Coach.

Das Profiling ist vielseitig einsetzbar im Coachingprozess (Kontakt, Orientierungs- und Abschlussphase), zur dynamischen Rollenfindung (Selbstverwirklichung im Beruf und im Privatleben), als Konfliktcoaching und Verkaufstraining, Coaching innerhalb eines Unternehmens (Führungskräfte, Mitarbeiter, Team, Support, Skills) und Motivationshilfe.

Bisher habe ich das Profiling für Schauspieler (Spielfiguren erkennen), Einzelcoaching und als Verkaufstraining eingesetzt. Darüber hinaus lässt es sich auch als Kreativitätstechnik und für die Zukunftsgestaltung anwenden. Schauspieler, Regisseure und Autoren können dadurch Rollen und Figuren vielschichtiger machen. **Mit dem Profiling lassen sich auch Produkte kreieren oder Abläufe innerhalb eines Betriebes optimieren.** Es ist nützlich zur Konfliktlösung und um versteckte Potenziale herauszuholen.

