co.zwei

COACHING 2020/21

UNTERTAGE

co.zwei

@RUHRGEBIET

Das Ruhrgebiet – eine Metropole, die alles bietet, was man braucht: Kunst und Kultur für jeden. Ein Weltkulturerbe mit Zechenhäusern, Fördertürmen und Arbeitermentalität. Business-vielfalt durch Strukturwandel und mit Zukunftsperspektiven. Eine grüne Idylle mit Wäldern und Seen. Hohe Mobilität und eine nachhaltige Verkehrswende.

Und ganz nebenbei mit einer der leckersten Mahlzeiten für zwischendurch: Currywurst mit Pommes (auch vegan ganz große klasse).

„Das Ruhrgebiet – unser Zuhause."

Mehr über uns

GEMEINSAM IST MEHR

Kooperation als Maxime

Für co.zwei steht der kooperative Ansatz im Business an erster Stelle. Ob es um die Entwicklung eines Trainingsdesigns, das Team-Coaching oder unternehmerische Entscheidungen geht – Kooperation ist die Basis für Vertrauen, Kreativität und Erfolg.

Auch die Zusammenarbeit mit anderen Trainern und Coaches bei spezifischen Kundenanforderungen gehört zum Arbeitsalltag. Hier gilt es sich abzustimmen, flexibel zu agieren, kontinuierliche Netzwerkarbeit zu betreiben sowie sich auf unterschiedliche Charaktere einzustellen – so liegt in Kooperation auch die Basis für ein gemeinsames Lernen.

„Zusammen bewegt man einfach mehr."

Mehr über uns

WENIGER IST MEHR

Ein klares Profil mit eindeutigen Schwerpunkten

Mit den drei Themenblöcken Präsentation, Kommunikation und Persönlichkeit, unter denen alle Trainings zusammengefasst sind, bringt co.zwei seine inhaltliche Konstante zum Ausdruck. Hier findet sich unsere kommunikationswissenschaftliche Kernkompetenz wieder. Eine Besonderheit: beim Team-Coaching arbeiten wir grundsätzlich zu zweit. Zwei Trainer treten gemeinsam an, getreu dem Motto: Team coacht Team.

„Wir sind offen und neugierig –
aber wir sagen nein, wenn es nicht passt.“

Mehr über uns

VERSCHIEDEN IST MEHR

Branchenübergreifend und interdisziplinär

Bei co.zwei gibt es keine Branchen-Grenzen. Gerade durch Kenntnisse unterschiedlicher „Milieus“ profitiert die Trainingsarbeit und das Coaching. Ebenso greifen wir auf Erkenntnisse verschiedener Disziplinen zurück: Kommunikationswissenschaft, Soziologie, Psychologie und die Sozialphilosophie bilden einen fachlichen Rahmen, der im Bereich Team-Coaching bis zu Perspektiven der Systemtheorie reicht.

Der permanente Blick über Tellerränder hält fit, schafft neues Wissen und gibt Impulse für die kreative Arbeit.

„Wir sind routiniert im Umgang
mit Überraschendem.“

THEORIE

UNSERE THEORIEANSÄTZE...

...müssen der Praxis dienen. Für unsere Trainings* haben wir, auf der Basis ausgewählter wissenschaftlicher Ansätze, modellhafte Konzepte erstellt, die uns bei der Strukturierung der Trainings helfen und komplizierte Hintergründe unserer Themen für die Praxis zugänglich sowie Zusammenhänge für die Teilnehmenden sichtbar machen.

Im Bereich Präsentieren 2.0 veranschaulicht unser *Bühnenmodell* das Wesen unserer Trainings. Die pragmatischen Erkenntnisse aus Erving Goffmans Hauptwerk „Wir alle spielen Theater" bilden dabei die Grundlage unserer Arbeitsweise.

„Präsentationen sind wie ein Bühnenauftritt im Theater."

In der Kategorie Kommunikation 2.0 haben wir das *Sixpack-Konzept* erstellt. Hier sind es die auf Karl Bühlers grundlegendes Verständnis für zwischenmenschliche Kommunikation aufbauenden Ansätze sowie Goffmans Analysen zu „Verhaltensstrategien in schwierigen Situationen" und „Techniken der Imagepflege", die uns als Richtschnur für diese wichtige Leitplanke in der Trainingsarbeit dienten.

„Es gibt sechs Fähigkeiten, die helfen, konfliktförmige Kommunikation souveräner zu meistern."

In den Trainings unter Persönlichkeit 2.0 begleitet die Teilnehmenden unser *Reflexionsfaden*. Hier folgen wir dem von George Herbert Mead weiterentwickelten „Selbstkonzept" nach William James.

„Es besteht ein sehr enges Verhältnis zwischen Selbst-, Fremd- und Wunschbild."

Grundsätzlich gilt für alle co.zwei-Trainings: Praxis first! Der Begriff Training ist wörtlich zu nehmen und das heißt, die Inhalte werden in erster Linie über praktische Übungen vermittelt. Die Teilnehmenden *erleben* also zunächst die Inhalte. Entlang der vorangegangenen Übung erfahren sie dann etwas, zur entsprechenden, die Praxis sinnvoll ergänzenden Theorie. Somit besteht sofort ein greifbarer Bezug zwischen Theorie & Praxis, der für den nachhaltigen Transfer in den Alltag entscheidend ist.

* Unseren methodischen Ansatz für das Coaching (Zirkulärer Aktionismus) finden Sie in der PDF „Teamcoaching"

Präsentieren 2.0

DAS BÜHNENMODELL

Präsentieren ist zur Schlüsselkompetenz schlechthin geworden. Neue Informationen müssen verständlich und zeitsparend dargestellt werden. Dabei möchte das Publikum bestenfalls unterhalten werden – zumindest sich nicht langweilen.

Eine Präsentation ist vergleichbar mit einem Auftritt auf einer Bühne. Auf dieser Bühne überzeugt immer zuerst der Mensch mit seiner kommunikativen Kompetenz.

In Präsentationstrainings arbeitet co.zwei deshalb mit dem Bühnenmodell. Wissenschaftliche Grundlage ist hierbei das Werk „Wir alle spielen Theater“ des kanadischen Soziologen und sozialpsychologischen Forschers Erving Goffman. Seine Erkenntnisse über das „wahre Leben“ und seine Inszenierung dienen als Vorlage, um im Training aufzuzeigen, dass auch Präsentationen mit einem Auftritt im Theater fruchtbar zu vergleichen sind.

Jeder Darsteller setzt Kommunikations- und Verhaltenstechniken ein, um sich selbst und sein Anliegen erfolgreich darzustellen. Das lernen wir bereits in der Kindheit. Wichtige Einflussgrößen auf den Darstellungserfolg sind:

Image, Rollenerwartungen und eine glaubwürdige Inszenierung: Für die Arbeit im Training hat co.zwei diese Einflussgrößen in fünf Punkte aufgeschlüsselt, die entsprechend durch Impulse, Diskussionen und (vor allem) durch Übungen greifbar, sichtbar und spürbar werden.

Faktoren für den Darstellungserfolg

1. Publikum: Wer (genau) ist mein Publikum?
2. Erwartung: Was erwartet das Publikum von mir in meiner spezifischen Rolle?
3. Fremdbild: Bin ich mir meines Images u. seiner möglichen Wirkung bewusst?
4. Aufführung: Welche Inszenierung passt (Image, Thema, Publikum, Kontext)?
5. Drehbuch/Dramaturgie: Wie strukturiere ich eine Präsentation (Spannung)?

Je nach Ausrichtung des Trainings arbeitet co.zwei Coaching mit den Teilnehmenden an unterschiedlichen Schwerpunkten (z. B. Aufbau & Struktur, Stimme & Körpersprache, rhetorische Stilmittel, Medieneinsatz). Die Teilnehmenden befinden sich auf der Hinterbühne: Hier können sie proben, sich ausprobieren und inszenieren, um später auf der Vorderbühne zu glänzen.

Kommunikation 2.0

DAS SIXPACK–KONZEPT

Beruflich wie privat werden wir mit herausfordernder Kommunikation konfrontiert, die wir möglichst souverän meistern möchten. Manchmal wollen wir uns wehren, dabei aber gut aussehen. Oder wir möchten auf Augenhöhe verhandeln und unseren Standpunkt deutlich machen. Mitunter steht auch unser Ruf auf dem Spiel. Dann geht es darum, sein Gesicht nicht zu verlieren.

Wir alle haben (die einen mehr, die anderen weniger) von klein auf Verhaltensstrategien erlernt, die uns durch solche Situationen führen sollen: Und damit sind wir mal mehr, mal weniger erfolgreich. Es kommt also immer wieder vor, dass wir Kommunikation begegnen, die uns überfordert.

Auseinandersetzungen, Streitgespräche, verbale Attacken, Einwände oder Verhandlungen gehören dazu, zählen in der Regel aber nicht zu unseren Lieblingsbeschäftigungen im Leben. Die ihnen zugrunde liegende Konfliktstruktur fordert uns emotional und rhetorisch stark heraus: Zum Beispiel will ich mich wehren (darf dabei aber keinesfalls mein Gesicht verlieren), muss aber gleichzeitig darauf achten, den (oder die) anderen nicht bloßzustellen.

Für den Trainingsbereich Kommunikation 2.0 hat co.zwei Coaching das Sixpack-Konzept erstellt.
Es ist die Leitplanke in der Trainingsarbeit. Es schafft einen Rahmen und soll im Wesentlichen dabei helfen, individuelle Kompetenzen zu stärken, um konfliktförmige Kommunikation souveräner zu meistern.

Dabei geht es erstens darum zu verstehen, welche Eigenschaften, Fähigkeiten und Verhaltensweisen vorteilhaft sind – und weshalb. Zweitens geht es um die jeweilige Wirkkraft der sechs Fähigkeiten (s. u.) im Kommunikationsprozess und deren Reichweite. Und drittens geht es – und dies dann vorrangig im Training – um die entsprechenden Kommunikationstechniken.

DAS SIXPACK

Mit sechs Fähigkeiten zur Souveränität

1. MUT
Die Fähigkeit, Sachverhalte offen anzusprechen.

2. DIPLOMATIE
Die Fähigkeit, auf den anderen wirklich zuzugehen.

3. EMPATHIE
Die Fähigkeit, die Beweggründe des anderen zu berücksichtigen.

4. BESONNENHEIT
Die Fähigkeit, sich für eine angemessene Gesprächsstrategie zu entscheiden.

5. ELOQUENZ
Die Fähigkeit, sich klar auszudrücken und rhetorische Hilfsmittel anzuwenden.

6. ROBUSTHEIT
Die Fähigkeit, Grenzen zu setzen und Unlösbares zu akzeptieren.

Je nach gesetztem Schwerpunkt, arbeitet co.zwei Coaching mit den Teilnehmenden an unterschiedlichen Schwerpunkten:

Aktiv Zuhören, Fragetechniken, Gesprächsaufbau und -struktur, rhetorische Stilmittel etc.

Persönlichkeit 2.0

DER REFLEXIONSFADEN

Im Bereich Persönlichkeit 2.0 ist die Selbst-Reflexion ein wesentlicher Bestandteil der Trainings. Dabei geht es um das Selbstbild, die Wirkung auf andere und die eigene Einstellung:

Wie sehe ich mich? (Selbstbild)
Wie möchte ich gerne sein/gesehen werden? (Wunschbild)
Wie glaube ich von anderen gesehen zu werden? (Fremdbild)

Die Teilnehmenden beschäftigen sich mit sich selbst und erlangen so auf die anderen Inhalte, wie beispielsweise Techniken der Rhetorik und Gesprächsführung, eine jeweils individuelle Perspektive. Dies ist sehr wichtig, wenn man sich zum Beispiel mit dem Führungsstil oder der Fähigkeit sich im Team zu behaupten beschäftigt. Hier ist mehr Raum sowie mehr Anleitung zur Reflexion nötig. Und dies erfordert ein besonderes Augenmerk.

In unserem Ansatz folgen wir dem von George Herbert Mead weiter ausgebauten „Selbstkonzept“ nach William James. Mead betont bei der Frage, wie das „Selbstverständnis“ des Einzelnen entsteht, besonders das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft. Danach entstehen unser „Selbstbild“ und unser „Wunschbild“ (Idealbild) im Interaktionsprozess:

Unser Verhalten erhält einen Wert und wir sind bemüht, an diesem Wert zu arbeiten. Etwas vereinfacht lässt sich dieser Aspekt als „Fremdbild“ beschreiben. Immer wenn wir den „Wert“ unseres Verhaltens für uns selbst thematisieren, wird die Kommunikation für uns zu einem Spiegel. Somit besteht ein enges Verhältnis zwischen „Selbst-, Wunsch- und Fremdbild“. Dabei ist es sehr wichtig, dass man den subjektiven Charakter des „Fremdbilds“ vor Augen hat. Schließlich ist es immer der Einzelne selbst, der durch Interpretation das „Fremdbild“ formt: Der Spiegel hängt zwar schon, aber wir richten ihn aus und entscheiden, mit welcher Einstellung wir hineinsehen. Somit ist das „Fremdbild“ wiederum durch mein „Selbst- und Wunschbild“ beeinflusst. Wir definieren und stabilisieren also im alltäglichen Kontakt unsere Persönlichkeit immer wieder aufs Neue.

Für unsere Persönlichkeitstrainings bedeutet das: Es uns geht in erster Linie um die soziale Dimension der Persönlichkeit und die sich daraus ergebende Bedeutung für den Kommunikationsprozess. Was bringt es mir, meine Verhaltensweisen anzupassen und bewusst zu steuern? Psychologische Faktoren wie beispielsweise Beweggründe, Charakterzüge oder Vorlieben spielen dabei im Training eine untergeordnete Rolle.

„Eine gute Präsentation hat wenig mit der Qualität der dazugehörigen Powerpoint-Folien zu tun. Viel wichtiger ist, wie der Präsentierende seine Rolle versteht und welche Erwartungen das Publikum an dessen Rolle hat.

Das hier vorgestellte Bühnenmodell liefert dafür ein perfektes Konzept. Der kompakte Ratgeber erläutert anschaulich und unterhaltsam, wie perfekte Präsentationen vorbereitet und gehalten werden. Wer mit seinen Vorträgen als ein Profi wahrgenommen werden möchte, findet in diesem Buch das dafür notwendige Expertenwissen.“

Andreas Matz
aus: Berliner Morgenpost, 8. Juli 2018

„Machen Sie das Beste aus sich selbst! Denn erst die Überzeugungskraft Ihrer Persönlichkeit verschafft Ihren Anliegen und Zielen Geltung. Also rücken Sie sich ins richtige Licht und zeigen Sie ab sofort stets Ihre Schokoladenseite!

Der anschauliche Ratgeber von Jörg Frehmann geht auf alle Aspekte einer angenehmen, klaren und glaubwürdigen Selbstpräsentation ein. Er zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihre positiven Seiten authentisch ausspielen und so andere Menschen für Ihr Produkt, Ihre Idee, Ihr Konzept oder Ihre Dienstleistung gewinnen.“

2010
Gabler Verlag

thyssenkrupp

BECHTLE

WILKINSON SWORD

UPS ups

DEUTSCHE EDELSTAHLWERKE

SEB

dgnservice

Deutsches Rotes Kreuz

HOOVER GENERATION FUTURE

mateco YOUR BETTER WAY UP

VBW Raum fürs Leben

RKW Rhode Kellermann Wawrowsky Architektur+Städtebau

DEUREX
THE WAX COMPANY

DEUTSCHLANDSTIFTUNG
INTEGRATION

RHEN°THERM
MINIPARTS®

LG
Life's Good

AMADA

Quadriga

LANWORKS

QuinScape

Alfried Krupp Krankenhaus

IfM
Institut für Managementlehre

SCHMALE | architekten

LEG
gewohnt gut.

ES GEHT VORAN