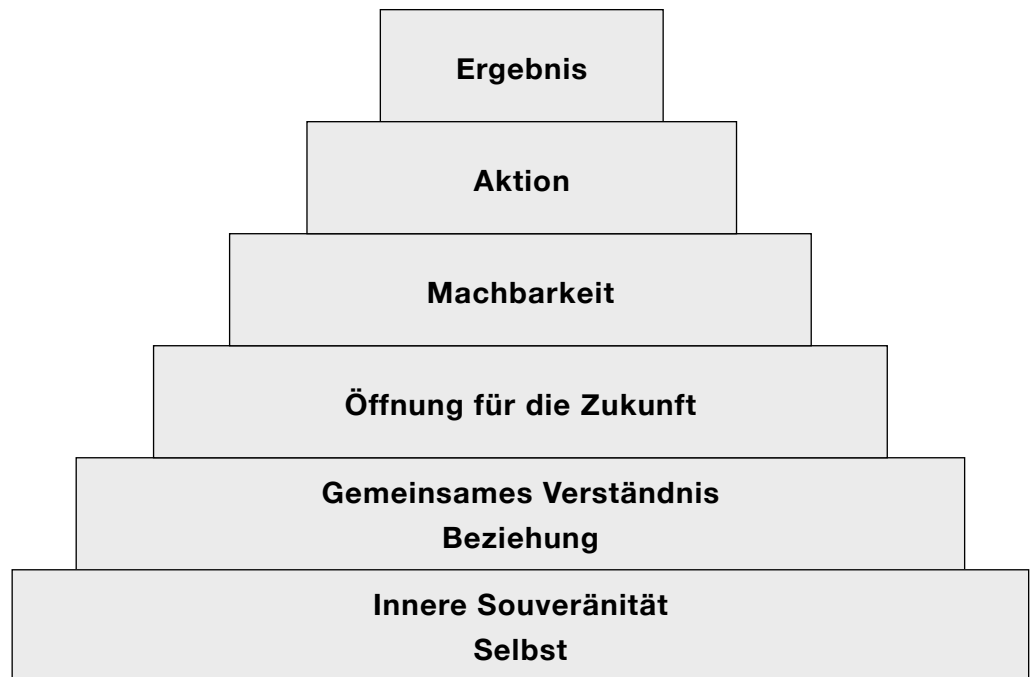


Ergebnispyramide



Die Ergebnispyramide gibt Ihnen einen Hinweis, woran es scheitern könnte, wenn sie mit einer Aufgabe nicht und nicht ans Ziel gelangen. Die Ergebnispyramide soll wie eine Checkliste verwendet werden. Oft bedeutet ein Problem auf einer Ebene, dass eine darunter liegenden Ebene gestärkt werden muss. Wie alle Modelle stellt Ihnen die Ergebnispyramide eine **mögliche** Sichtweise auf die Realität zur Verfügung.

Wie bei allen Regeln und Modellen: Das Beachten dieses Modells gibt Ihnen keine Garantie für Erfolg, vergrößert aber die Wahrscheinlichkeit für Erfolg. Ebenso bedeutet ein Ignorieren nicht zwangsläufig ein Scheitern, aber die Wahrscheinlichkeit zu scheitern steigt nach unserer Erfahrung.

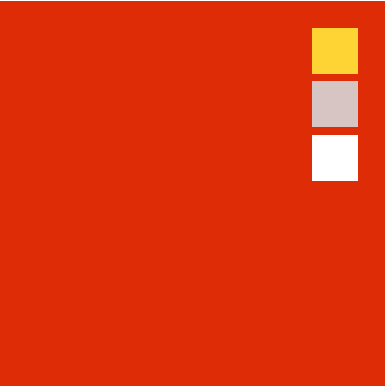
Im Einzelnen:

Innere Souveränität / Selbst

- Nicht urteilen
- Blinde Flecke? (nach Feedback fragen)
- Überprüfe deine Motivation
- Was sind deine Ängste?
- Fragende, untersuchende Haltung

Beziehungen / Vertrauen

- strikte Vertraulichkeit / sicherer Raum
- 100% Verpflichtung

- 
- Loyalität
 - Offene Kommunikation
 - Ersuchen für Coaching
 - Coachee ist verantwortlich
 - Mit dem Potential arbeiten
 - Den Coachee als fähig betrachten

Öffnung für Zukunft

- Keine Zensur
- Nach der Vision fragen
- „Was willst du wirklich?“ (Version verstehen)
- Beinhaltet die Vision ein Risiko?
- Ist die Vision wirklich die des Coachee
- Beinhaltet sie andere Menschen?
- Beinhaltet sie eine neue Lebensqualität?
- „Where there is no vision people perish!“ (chin. Sprichwort)
- Fragen, falls die Vision verloren geht:
- Was ist passiert?
- Was sind die Gefühle / Entscheidungen/Interpretationen?
- Was war die ursprüngliche Vision / das ursprüngliche Commitment

Machbarkeit / Strategie / Realität

- Erfüllungsstruktur (Meilensteine / Was könnte schief gehen? / Ressourcen, Notwendigkeit? / messbare Ziele / Erfüllungsbedingungen?)
- Öffnung für Aktion und Freiheit zu sein
- Gegenwärtige Realität?
- Kompetenzen?
- Fehler begrüßen
- Katalytische Projekte

Aktion

- Ersuchen (Was bis wann?)
- Versprechen (Ja / Nein / Gegenangebot / Versprechen, später zu versprechen oder nicht)
- Breakdowns in Breakthroughs verwandeln

Ergebnis !