

Beratung und Coaching bei Dr. Stefan Goes

Mein Credo

- Erfolgreiche Verständigung ist nichts anderes als das Ergebnis solider Handwerkskunst
- Menschen erreicht man am besten mit dem wahrhaftigen Interesse an diesen Menschen
- Aufrichtigkeit ist erfolgreicher als ausgeklügelte Methodenkompetenz

Mein Hintergrund

- Dr. phil., Schwerpunkt Gesprächsanalyse und Gesprächssteuerung (Georg-August-Universität Göttingen)
- Systemischer Berater SG (Institut für Systemische Studien, Hamburg)
- seit über 20 Jahren in der Erwachsenenbildung tätig, seit 1998 mit communicate
- seit 2001 Ausbilder und Supervisor von Fach- und Methodentrainern
- 2003-2010 Lehre an der Georg-August-Universität Göttingen (Fachbereich Germanistik: Lingua-Systemische Unternehmensberatung)
- seit 2004 Lehre an der TH Lübeck (Führung und Selbstmanagement in den Studiengängen BWL und Wirtschaftsingenieurwesen, am Institut für Entrepreneurship und Business Development sowie dem Career Development Center)
- 2014-2017 Seminare zur Lingua-Systemischen Methode am Osterberg-Institut, Niederkleveez (Zielgruppe PraxisanwenderInnen)
- seit 2017 Workshops zur Lingua-Systemischen Methode am Institut für Systemische Studien, Hamburg (Zielgruppe TherapeutInnen, TrainerInnen, BeraterInnen)

Beratungs- / Coachingangebot

Das GHZH-Modell und die Konstruktion von Wirklichkeit

Warum erreichen Menschen im Gespräch immer wieder nicht ihr Ziel? Warum müssen Verständigungs- und Überzeugungsprozesse eigentlich oft so zäh verlaufen? Was hindert Menschen daran, erfolgreich zu sein? Mit einer sinnvoll interpretierten Lebens-Geschichte, der richtigen **Haltung**, klugen **Zielen** oder auch nur wirksamem **Handeln** geht es besser.

Sprachmagie - das lingua-systemische Prinzip

Mit Sprache scheinbar zaubern zu können - wer wünscht sich das nicht? Die Kombination aus den Erkenntnissen der angewandten Sprachwissenschaft und grundsätzlichen systemischen Methoden macht das einfacher, als man denkt.

Aufrecht handeln - auf die Haltung kommt es an

"Aufrecht geht mir beizeiten, o meine Brüder, lernt aufrecht gehen!" sagt Nietzsche. Das heißt: erkennbar sein, Profil zeigen, sich angreifbar machen. Zu etwas stehen. Echt sein. Nicht immer einfach, aber wirksam.

Themenfelder, aus denen die Anliegen meiner Klienten wachsen, sind vorwiegend diese:

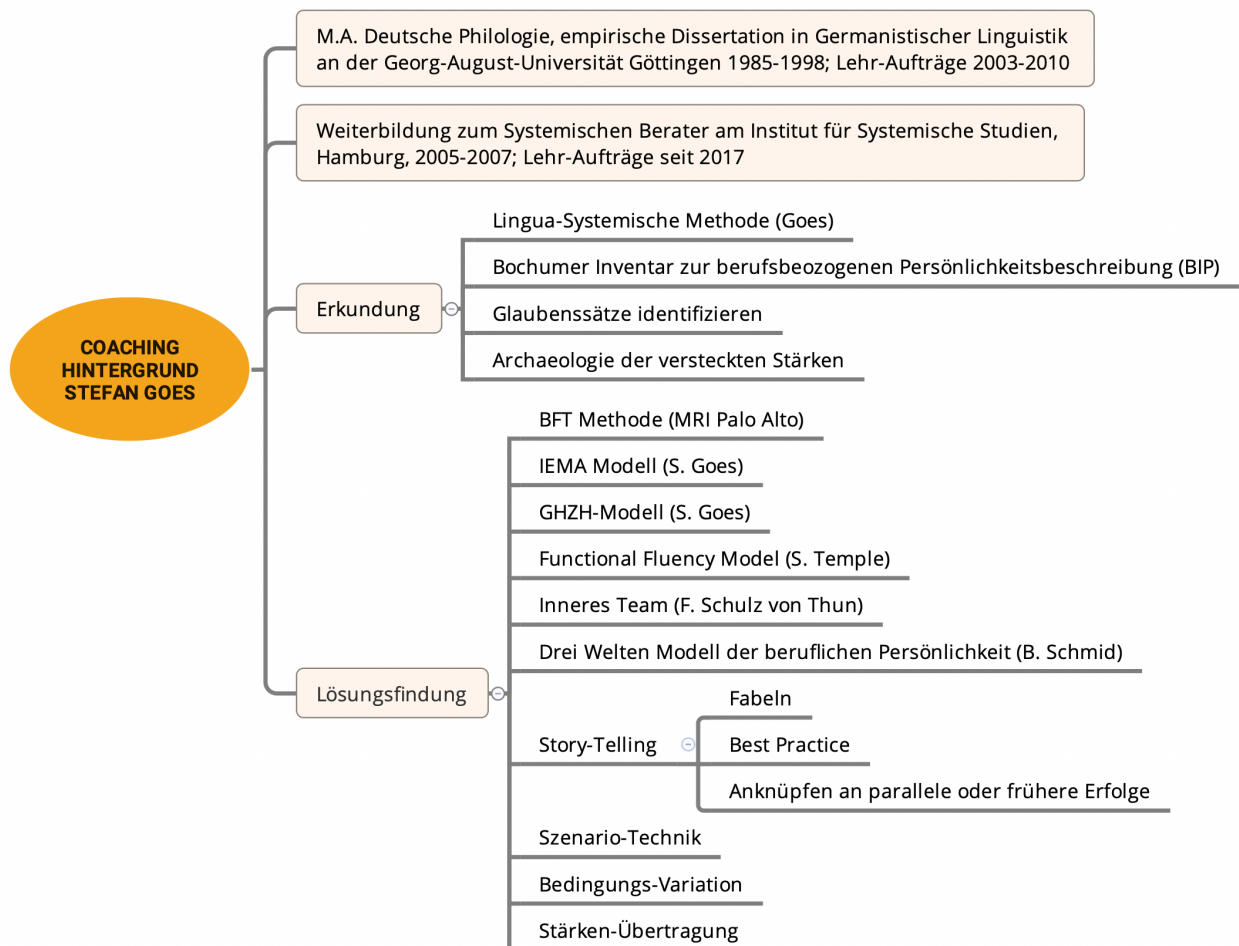
- Persönlichkeitsentwicklung (wie das Hineinwachsen in eine Rolle / Stärke in der Rolle)
- Vereinbarung von Persönlichkeit und Aufgabenspektrum
- Zielfindung (persönlich und aufgabenbezogen)
- Mitarbeiterführung
- Überwindung akuter Krisen
- Karriereplanung

Meine Arbeitsweise

Ich gehe davon aus, dass meine Klienten ihre Anliegen selbst lösen können.

Ich helfe beim Wegräumen der Hindernisse und vermittele eventuell nötige, neue Methoden. Das heißt, ich nehme grundsätzlich die Rolle und Perspektive des begleitenden Prozessberaters ein, um gelegentlich situativ in die Rolle des Expertenberaters zu wechseln.

Meine Arbeit fußt auf der Überzeugung, dass das Identifizieren und Entwickeln der Neigungen und Potenziale der beste Ansatz bei der Beratung ist.



Das Arbeitsumfeld bei communicate

Unser ruhiger Besprechungsraum an der Musterbahn in Lübeck bietet Platz für sechs Personen, mit gutem Willen haben auch schon zehn hineingepasst.

Das Büro öffnet sich zu einem 250 m² großen Garten, der zum Mühlenteich gelegen ist. Da sitzt man an warmen Tagen auch sehr angenehm.



Die Kaffeemaschine kommt konzentriert aus einer wirksamen italienischen Maschine; natürlich gibt's auch Tee oder andere Getränke.

Und für zu Hause können Sie aus über 250 Fach- und Sachbüchern wählen:



Das Coaching kann selbstverständlich auch per Videokonferenz durchgeführt werden. Hierfür nutze ich vorzugsweise Cisco Webex und Microsoft Teams.

