



**Marc Minor**

Institut für systemische Führungskultur

**Statt Marketing klassisch –  
anstößige, werbewirksame Einbettungen  
für Coaching finden**

**Plenumscoaching im Topmanagement  
entlang der realen Hierarchie**

## Beratungsübung – Untergruppe im Plenum (83 Min.)

### 1. „Ortsbegehung“ (23 Min.)

- a) „Kunde A“ benennt sein Anliegen in 4 – 5 Sätzen
- b) Einzelarbeit (3 Min.)  
Welche Fragen zum Verständnis würde ich stellen?
- c) Kurz reihum - Fragen austauschen (5 Min.)  
„Kunde A“ sitzt 2 Meter entfernt,  
hört hin, redet nicht mit, wird nicht angeschaut.
- d) Berater B stellt Fragen im Sinne einer Ortsbegehung (15 Min.)  
Es findet noch keine Beratung statt.  
Die Fragen sollen der Informationsschöpfung  
für Phase 2 dienen.

## Beratungsübung – Untergruppe im Plenum (83 Min.)

### 2. B, C und D steuern sich nach (5 Min. SCHWEIGEN)

- Was sind aus meiner Sicht die Hauptprobleme / Herausforderungen des Klienten, deren Lösung wesentliche Entwicklungen bedeuten würden?
- Wie könnten dazu passende Lösungen / Entwicklungsschritte aussehen?
- Welche hilfreichen Anregungen, neue Sichtweisen, Metaphern, Vorbereitungen zur Musteränderung kommen mir in den Sinn?
- Welche konkreten Vorgehensweisen erscheinen geeignet, diese Entwicklungsschritte beim Gegenüber voranzubringen?
- Wie würde dadurch das von mir beschriebene Problem gelöst?
- Wo könnte ein blinder Fleck von A stecken?
- Bauchgefühle jenseits des Gehörten. Was mag ich A über das Gehörte hinaus als Hinweis / Stärkung mitgeben?

## Beratungsübung – Untergruppe im Plenum (83 Min.)

### 2. B, C und D steuern sich nach (30 Min. DIALOG)

- Jetzt im DIALOG:  
Jeder stellt seine Skizze vor – aber:
  - kein Reinreden und Diskutieren,
  - kein Kopfschütteln während andere sprechen
- Danach gerne freier Austausch und Spekulieren
  - immer mit Blick auf den Kunden

## Beratungsübung – Untergruppe im Plenum (83 Min.)

### 3. Resonanz von A (15 Min.)

- Was sind neue Fragen?
- Was macht mich nachdenklich?
- Was tut mir gut?
- Was bedrückt mich – verunsichert mich?
- Welcher Nebensatz hat mich angesprochen?
- Was sind Ideen? Mehrwert?
- Wo möchte ich weiter suchen?

Eventuell hilft B bei weiteren Klärungen / Verdichtungen / Veredelungen.

Von A bitte keine Erklärungen, warum welche Ideen nicht taugen.

## Beratungsübung – Untergruppe im Plenum (83 Min.)

### 4. Gemeinsame Reflexion der Gesamtübung (10 Min.)

Angenommen dies wäre ein normales Jour fix, also eine der typischen Alltagsbesprechungen gewesen:

- Das war gut und effektiv ... gerne so wieder ...
- Das nicht ...
- Zu Dir persönlich fand ich gut / nicht gut ...
- Beim nächsten Jour fix mit Dir, gerne das wieder / das mehr / das bitte weniger ...
- Wie könnte ich diesen Stil in meinem Verantwortungsbereich kultivieren ...