

hr TEAM Aufsatz



Coaching Spezialist oder Generalist?

Coaching Spezialist oder Generalist?

Autor: Wolfgang Weiner
(hr TEAM)

Coaching muss nach meiner Erfahrung unterschiedliche Bedürfnisse von Klienten/Kunden befriedigen. In letzter Zeit wird Coaching durch den Zustrom von Therapeuten in den Wirtschaftssektor in erster Linie unter dem Aspekt der Bewusstmachung und der Reflexion von Persönlichkeit betrachtet. Bei professionellen Coaches wird die Persönlichkeit unter dem Aspekt der jeweiligen Rollen des Klienten reflektiert.

Dies ist jedoch nur ein Aspekt von Coaching. Coaching umfasst Wissen, Können und Dürfen ebenso, wie Wollen. Neben dem Aspekt der Einstellung sind die Rahmenbedingungen unter denen ein Klient seine Rolle spielt, zu betrachten. Hierfür gibt es neuerdings den Aspekt des systemischen Coachings, der die Muster in und zwischen Systemen betrachtet, zu denen der Klient gehört.

Aber auch das Wissen und Können sollten im Coaching weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Hier stellt sich häufig die Frage der Begrifflichkeit. Ist das Vermitteln von Wissen in Verbindung mit Übungen, um die Anwendung zu trainieren Coaching oder Einzeltraining, oder gar Einzelberatung.

Im Duden steht unter Coaching: Betreuung, Förderung und Beratung.

Mancher nennt sich Coach, weil er sich dann besser fühlt als mit der Bezeichnung Trainer oder Berater.

Letztendlich wird diese Begriffsdiskussion, die mit dem Boom des Coaching ausgelöst wurde dem Kunden gleichgültig.

Der Kunde kommt meiner Erfahrung nach mit einem Anliegen, für das er eine Lösung sucht. Genauso, wie der Besitzer eines PC weiß er nicht, ob es sich um einen Fehler in der Hardware, im Betriebssystem oder in der Anwendungssoftware handelt.

Es ist die Aufgabe des Coaches im Rahmen dieser Tätigkeit alle Methoden und Werkzeuge anzuwenden, die den Klienten dabei unterstützen sein Ziel zu erreichen. Dies kann geschehen, indem der Coach z. B. durch Fragen mit dem Kunden das Thema reflektiert. Er kann mit Aufstellungsarbeit und Voice Dialogue die persönlichen Ressourcen aktivieren.

Er kann aber auch bei den Klienten dabei unterstützen eine Strategie methodisch zu entwickeln oder eine wichtige Präsentation zu üben und reflektieren.

Nehmen wir ein Beispiel aus der Praxis. In einem reorganisierten Handelsunternehmen übernimmt ein neuer Vertriebsleiter die Aufgabe sein Vertriebsgebiet zu restrukturieren, mit neuen Aufgaben und damit einer neuen Vertriebsorganisation mit geänderten Vertriebspositionen und -hierarchie.

Was ist im Rahmen des Coaching für den neuen Vertriebsleiter wichtig? Er möchte seine neue Aufgabe so gut, wie möglich erfüllen. Zunächst wird man mit ihm seine persönlichen Ziele genauer spezifizieren und Prioritäten setzen. Da bei diesem Integrationscoaching alle Bereiche (Wollen, Können, Wissen, Rahmenbedingungen) berührt werden, muss der Coach als Berater, als Trainer, als Lehrer und damit in vielfältigen Rollen agieren.

Das Coaching kann unterschiedliche Aspekte umfassen:

- Ziele für die nächsten 100 Tage entwickeln
- Unterstützung bei der Umbesetzung der Mitarbeiter geben (Anforderungsprofile, Auswahlprozedere)
- die Gespräche mit den „Verlierern“ üben, um Demotivation zu verhindern
- mit ihm die Ausgestaltung seiner Rolle (Macher, Innovator, Motivator etc.) reflektieren in der aktuellen Phase
- Konfliktsituationen und den eigenen Anteil daran reflektieren
- die Präsentation der Strategie üben
- etc.

Der Nutzen für den Kunden ist, dass an seinem persönlichen Anliegen gearbeitet wird, ohne dass er zu 3 verschiedenen Seminaren und zum Persönlichkeitscoaching gehen muss, für dass er in dieser Phase ohnehin keine Zeit hat.

Zugegeben, dies hört sich so an, als ob der Coach ein Tausendsassa wäre. Hier wird der professionelle Coach, der auf die einzelne Coachingsitzung wirtschaftlich nicht angewiesen ist, eher die Grenzen des eigenen Könnens beachten.

Ein Coach, der ein vielfältiger Berater für seinen Kunden sein möchte, kann sich daher nicht spezialisieren. Nach meiner Erfahrung sind die Wechselwirkungen von Können, Wissen und Wollen so vernetzt, dass man im Coaching schlecht sagen kann, ich kann mit Ihnen „nur“ Persönlichkeitscoaching machen.

Der professionelle Coach braucht nach meiner persönlichen Erfahrung, Erfahrung als Führungskraft, Wissen über Methoden des Management und der Führung, Selbsterfahrung und Weiterbildung als Coach in humanistischer Psychologie und Wissen über Lerntheorie und eine fundierte Trainerausbildung und -erfahrung.