

8

Coachingplus _ Newsletter

**Coaching-Tipps
Aktuelle Seminare**

**Coaching – die Beratungsform
der Zukunft**



Erfolg durch Kompetenz

„Coaching – die Beratungsform der Zukunft“

Wir leben im Zeitalter der Veränderungen: Der technologische Fortschritt, immer kürzer werdende Produktzyklen und ein enormer Wissenszuwachs verlangen von Individuen, Teams und Organisationen, sich permanent zu verändern. Unser heutiges Verständnis von Veränderungen: alltäglich und normal. Unsere Zeit ist geprägt von Umbrüchen und Unsicherheiten. Viele Menschen stehen vor grössten Veränderungen im Beruf, aber auch in Familie und Gesellschaft. Überall steigen die Anforderungen im Hinblick auf eine ständige Neuorientierung.

Der anhaltende Coachingboom ist die Antwort auf die Veränderungskultur unserer Zeit. Der Bedarf an qualifizierten Coaches für Einzelpersonen, Unternehmen und Organisationen ist so gross wie nie zuvor. Das Bedürfnis nach Coaching wächst, um beruflich oder privat Schritt zu halten. Gleichzeitig steigt der Wunsch nach zielgerichtetem und erfolgreichem Handeln. Genau diese angestrebte Effektivität – in kürzester Zeit zu guten Erfolgen zu kommen – ermöglicht ein erfolgreiches Coaching. Ein Coach fördert den Prozess einer nachhaltigen Veränderung.

Coaching erfordert ein hohes Mass an sozialer Kompetenz, untermauert durch Lebens- und mehrjährige Berufserfahrung. Wesentliche Voraussetzungen für erfolgreiche Coachingprozesse sind die sozialen und methodischen Kompetenzen des Coachs und die Veränderungsbereitschaft des Kunden.

Nach der Coaching-Studie 2004 der Frankfurter Unternehmensberatung Böning-Consult wird Coaching in den nächsten fünf Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Coaching ist ein Beschrieb für eine zielorientierte Kurzzeitberatung. Anfänglich galt es als exklusives Training für Führungskräfte. Mittlerweile ist der Beratungsmarkt sehr breit gefächert. Coaching setzt den Akzent nicht auf die Defizite des Menschen, sondern konzentriert sich auf die Stärken und die Kraft der ungenutzten Möglichkeiten.

Impulsgebend, kurz und anerkannt

Berufsleute, die sich coachen lassen, wünschen sich verständlicherweise möglichst rasch greifende Erfolge. Durch die lösungsfokussierte und zielorientierte Vorgehensweise wird die Aufmerksamkeit im Gespräch durch geeignete Fragen immer wieder auf die Lösungsebene gelenkt.

Vorrangiges Ziel des Coachings ist ein Kompetenzzuwachs beim Kunden. Dieser Kompetenzzuwachs befähigt ihn letztlich, seine Probleme eigenständig zu lösen und sich schliesslich selbst zu coachen. Dabei handelt es sich um dauerhafte Veränderung, die aus der Person selbst ausgeht. Diese Veränderung ist genau auf die zu lösende Situation abgestimmt. Coaching beruht ausschliesslich auf Offenheit und Vertrauen.

Voraussetzungen an einen Coach

Ein guter Coach benötigt bestimmte persönliche Fähigkeiten. Dazu zählen Einfühlungsvermögen, Flexibilität und die Bereitschaft zuzuhören. Die Vertrauensbildung sowie das Klären der Erwartungen sind Grundlagen. Ein Coach muss in der Lage sein, ein klares Feedback und ermutigende Aussagen zu formulieren sowie den Kunden durch klar formulierte Fragen dazu anleiten, selbstverantwortlich die Lösung zu erarbeiten.

Ausserdem sollte der Coach in der Lage sein, Situationen in einem grösseren Kontext zu betrachten und unterschiedliche Ideen, Personen und Techniken zur Behandlung und Lösung von Problemen miteinander kombinieren zu können. Und letztendlich muss der Coach ergebnisorientiert handeln.

Ein Coaching-Prozess unterstützt ...

... das Nachdenken über Handlungen

Eine Begebenheit wird noch einmal mit vier Augen betrachtet. Diese Blickweise kann zudem noch erweitert werden, indem die Sichtweise der Kollegen oder Kunden berücksichtigt wird. Der Coach stellt gezielte Fragen stellen, um diesen Prozess auszulösen.

... das Analysieren Ihrer Erfolge und Misserfolge

Suchen Sie erst nach Ihren eigenen Anteilen, bevor Sie sich den externen Bedingungen widmen. Seien Sie ehrlich zu sich selbst und gestehen Sie sich Ihre Fehler bei Misserfolgen ein. Analysieren Sie die Erfolge aber genauso engagiert. Dadurch wächst die Selbstwahrnehmung.

... Empowerment durch Coaching

Wenn Sie feststellen, dass Sie durch bestimmte Verhaltensmuster immer wieder in die gleichen Sackgassen geraten und bestimmte Kompetenzen brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen, dann bestimmen Sie im Coaching, wohin Sie wirklich wollen, und eignen sich die erforderlichen Fähigkeiten an. Sie vollziehen bewusst einen selbst bestimmten Veränderungsprozess und gestalten Ihr Leben mit Hilfe Ihres persönlichen Coachs aktiv in Richtung auf Ihre Ziele hin.

Durch bewusstes und selbstbestimmtes Vorgehen erhalten Sie mehr Handlungsspielraum über Ihr Leben – und zwar rechtzeitig, bevor Ihnen der Druck von aussen den Spielraum nimmt, weil keine Zeit mehr bleibt für langfristige und gesunde Wachstums- und Entwicklungsprozesse Ihrer Persönlichkeit.

... die Kraft der Tat

Worte werden in Taten verwandelt – der Kunde entscheidet darüber, was getan werden muss, und er selbst setzt sich für diese Aktionen eine Frist. Zu diesem Prozess gehört auch ein ständiges Überprüfen der Ergebnisse, die Erwägung verschiedener Möglichkeiten zur Erfüllung von Zielen und die Bestimmung der Ressourcen, die für die Aktionen benötigt werden.

Der Coach verdeutlicht die möglichen Auswirkungen, welche die Erfüllung dieser Ziele haben könnten, und zeigt auf, welche Massstäbe zur Bewertung dieser

Auswirkungen herangezogen werden können. Der Coach unterstützt Sie in Ihren Schritten – er fördert den Kunden in Bezug auf die Umsetzung.

... das „an die Spitze kommen“ durch eigene Kraft

Der Coach ermutigt Sie, Ihr berufliches und privates Leben in die eigene Hand zu nehmen. Persönliche Coaches helfen ihren Kunden herauszufinden, was sie sich von ihrer Berufstätigkeit tatsächlich erwarten, und dabei, diese Erwartungen auch zu realisieren.

... das Leben im Hier und Jetzt

Schauen Sie nicht ständig nach vorn! Das verursacht Hektik. Verweilen Sie im Augenblick. So können Sie Handlungen konzentrierter angehen - ohne die störende Sinnfrage: „Was soll das alles?“. Gehen Sie konzentriert in kleinen Schritten an Ihre momentane Aufgabe heran - ohne ständig nach rechts und links, nach vorn und hinten zu schauen. Schon bald werden Sie feststellen, dass Sie gerne Verantwortung übernehmen, schliesslich erhalten Sie mit der Verantwortung auch die Kontrolle über Ihr Leben und Ihre Arbeit.

... das Loslassen

Denken Sie daran: Sie selbst sind Ihres Glückes Schmied und somit auch dafür verantwortlich, ob Sie im Leben erfolgreich sind oder nicht. Manche Menschen wälzen Fehler oder Missstände nicht auf andere oder die momentanen Umständen ab. Sie übernehmen die Verantwortung und suchen nach Lösungen. Negative Emotionen bremsen Sie auf dem Weg zum Erfolg. Doch Sie allein sind dafür verantwortlich, diese Bremsen zu lösen und den Blick optimistisch nach vorn zu richten. Ihre Bremsen können Sie allerdings nur dann lösen, wenn Sie loslassen und vergeben können.

... Ihre Entwicklung, denn: „Nur wer sich bewegt, kommt weiter.“

Fangen Sie sofort an, Ihr Leben zu verändern und Ihren Erfolg voranzutreiben – sonst machen Sie es nie mehr! Folgen Sie Ihrer inneren Stimme und hören Sie nicht immer nur auf andere. Gehen Sie kontinuierlich Ihren Weg. Sie können nicht immer auf mehreren Hochzeiten tanzen. Wenn Sie etwas machen, dann richtig. Wenn Sie sich verzetteln, dann gehen mitunter alle Projekte baden. Auch für Unternehmen galt in den letzten Jahren: Zurück zum Kerngeschäft! Geben Sie sich selbst Rechenschaft, auch wenn es schwer fällt.

... die professionelle Unterstützung

Coaching bietet Ihnen die Möglichkeit, sich mit professioneller Unterstützung kompetent und wirkungsvoll zu verändern. Gerade in schwierigen und komplexen Situationen hilft der neutrale Blick von aussen und die Reflexion der eigenen Lebenssituation mit einem erfahrenen Coach dabei, den Kopf oben zu behalten und Klarheit zu bekommen, damit Sie die richtigen Entscheidungen treffen und zu erwünschten Ergebnissen kommen. „Anlässe“ für ein Coaching können folgende Situationen sein:

- berufliche Neuorientierung
- Entscheidungsfindung
- Führungsstil verbessern
- Konflikte
- Laufbahnplanung
- Work-Life-Balance, Burn-Out, Mobbing
- Mitarbeiterführung
- Stärken fördern
- Stellenwechsel
- Übernahme von Führungsaufgaben, etc.

Stärken stärken (Praktische Übung)

Nehmen Sie sich jetzt ein grosses Blatt Papier, und erstellen Sie eine lange Liste aller Ihrer Stärken. Bedenken Sie dabei: Hier geht es nicht um die Vorbereitung auf die klassische Stärken-/Schwächen-Frage wie bei einem Vorstellungsgespräch, sondern um eine Klärung zu Ihrem ganz persönlichen Zweck. Notieren Sie also auch vermeintliche Kleinigkeiten und private Fähigkeiten wie „Ich kann mir Zahlen gut merken“ oder „Ich bin kann gut organisieren.“ Alltägliche Sätze wie „Eigenlob stinkt“ oder „Ich kenne meine Stärken nicht, aber meine Schwächen kann ich benennen“ helfen nicht weiter. Nur der Blick auf die eigenen Stärken ist zukunftsgerichtet.

Treffend schreibt Prof. Dr. Fredmund Malik: *„Der wichtigste Grundsatz wirksamen Führens besteht darin, bereits vorhandene Stärken zu nutzen. Sprechen Manager über ihre Mitarbeiter, hört man fast nur von Defiziten. Die meisten Führungskräfte verwenden ihre Zeit darauf, diese Schwächen zu beseitigen. Doch die erste Pflicht des Managers ist es, die Stärken (seiner Mitarbeiter) zu erkennen.“*¹ Dem pflichtet auch Daniel Vasella, CEO von Novartis, bei: *„Es gibt Grundsätze, an die ich glaube; so kann man nur erfolgreich sein, wenn man sich auf seine Stärken konzentriert und nicht auf seine Schwächen.“*² Diese Aussagen sollten Mut machen, die eigenen Stärken zu sammeln. Jeder hat Stärken und Schwächen, Erfahrungen und Überzeugungen in seinem Kopf. Wer sich auf die Stärken konzentriert, kommt zur Überzeugung: „Ich bin okay“. Wenn man sich aber auf die Schwächen konzentriert, wird man zum Ergebnis kommen: „Ich genüge nicht“.

Es geht also darum, sich zu entscheiden mehr auf die eigenen Stärken statt auf die Schwächen zu schauen. Erstens wird man sich besser fühlen, zweitens wird man die besseren Resultate erzielen. Treffend formulierte der Individualpsychologe Rudolf Dreikurs: *„Das Bild, das wir uns von selbst machen, bestimmt alle unsere Interessen, Bestrebungen, Gefühle und Handlungen. Aber was wir sind, welche Eigenschaften und Möglichkeiten wir besitzen, ist weniger wesentlich, als was wir mit ihnen tun.“*³

1 Malik Fredmund, Führen. Leisten. Leben. Wirksames Management für eine Zeit, Deutsche Verlags-Anstalt GmbH, 8. Aufl., Stuttgart 2000

2 Das Magazin; 22.01.2005; Nummer 3; Seite 9

3 Dreikurs Rudolf, Selbstbewusst. Die Psychologie eines Lebensgefühls, Deutscher Taschenbuch Verlag, 2. Aufl., München 1995

Formulieren Sie Ihre Stärken

1. Was sind Ihre Stärken? Was finden Sie gut an sich? Was ist Ihnen aufgefallen? Was können Sie gut? Was sind Ihre Fähigkeiten? Worin kennen Sie sich gut aus? Welches sind Ihre fachlichen Kompetenzen? Was sind Ihre Hobbys? Was fällt Ihnen in Ihrem beruflichen Aufgabenbereich leicht und warum?

Jede Nennung wird auf ein Post-it Zettel geschrieben.

2. Welche Menschen sind oder waren für Sie bedeutsam?
Welche Kollegen, Lebens- bzw. Ehepartner, Eltern und eigene Kinder, Freunde etc.?

Führen Sie alle Namen auf einer Liste auf.

3. Gedanklich laden Sie diese Personen nacheinander zu einem Tischgespräch ein. Wenn jetzt ... hier mit Ihnen am Tisch sässe, und Sie ihn fragen würden: „Was schätzen Sie/du an mir?“ Was würde sie/er dann antworten?

Notieren Sie alle Nennungen auf Post-it Zettel und zeichnen mit Kürzel für die Person. Alle Personen aus Punkt 2 werden „angefragt“.

4. Jetzt liegt eine Fülle vonzetteln vor Ihnen. „Wie ist das für Sie?“

5. Weiterarbeit: Die Zettel werden sortiert und in Kategorien geordnet. Die einzelnen Kategorien werden benannt. Der Schritt vom Wissen um die eigenen Stärken wird gefördert - durch (lautes) Lesen oder auch innere Dialoge. Welche Stärken fallen Ihnen auf?

Welche Kategorien sollen bei einer zukünftigen Tätigkeit von Bedeutung sein?

6. Gewichten Sie Ihre Stärken

Jetzt ist einiges zusammengekommen auf Ihrer persönlichen Stärken-Liste. Markieren Sie nun fünf bis sieben Stärken, die bei Ihnen besonders ausgeprägt sind und die Sie für besonders wichtig halten.

7. Nutzen Sie das Wissen um Ihre Stärken: Wenn Sie eine Aufgabe oder Situation verunsichert, konzentrieren Sie sich – statt auf ein (vermeintliches) Unvermögen – auf Ihre Stärken. Diese werden eine vielleicht schwach ausgeprägte Fähigkeit mit Sicherheit ausgleichen. Vertrauen Sie darauf.

8. Überprüfen Sie immer wieder Ihre beruflichen und privaten Tätigkeiten: Kommen wirklich alle Ihre Stärken bestmöglich zum Einsatz? Oder liegt eine Stärke brach? Falls ja, verlagern oder ergänzen Sie Ihr Aufgabengebiet.

Fazit: Durch diese einfache Übung werden eine Fülle von Fähigkeiten offenbar und sie ermöglicht Ihnen, die eigenen Fähigkeiten in Worte zu fassen. Haben Sie alle Stärken notiert? Oder haben Sie doch die eine oder andere Stärke vergessen, weil sie Ihnen so selbstverständlich erscheint? Gehen Sie ihre Auflistung nochmals durch und stellen Sie fest, ob Sie auf Ihrer persönlichen Stärken-Liste nicht doch noch das eine oder andere ergänzen können.

In dieser schriftlichen Übung werden die Ihnen wichtigen Personen miteinbezogen. Sie überlegen sich, was Familie und Freunde über Sie denken.

Sicherlich haben Sie einige (neue) Stärken entdeckt. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg durch die neu gewonnen Blickweisen.

Autor: Urs Bärtschi (1963), Seminarleiter, Laufbahnberater und Coach BSO, Theologe, langjährige Ausbildungs- und Führungsfunktionen. Er ist Inhaber der Firma Coachingplus GmbH

10-tägiger Studiengang für angewandtes Coaching

Vom ersten Seminartag an verfügen Sie über wirksame Coaching-Methoden, die Sie beruflich und privat sofort anwenden können. Sie lernen unter anderem, eigene und fremde Stärken und Fähigkeiten zu erkennen, schwierige Mitarbeitergespräche professionell anzugehen sowie Konflikte zu durchschauen und zu klären. Die Ausbildung erhöht Ihre Sozialkompetenz.

Weiterführende 12-tägige Diplombildung

Die auf den Studiengang aufbauende 12-tägige Diplombildung ermöglicht die Verbandsprüfung durch: Swiss Coaching Association SCA.

Die bestandene Diplomprüfung berechtigt, den Titel **dipl. Coach SCA** zu führen. Sie vertiefen Methoden und Techniken des Coachings und erweitern damit Ihre Coaching-Kompetenz.

Wir bieten eine preiswerte Ausbildung und eine hohe und anwendbare Coaching-Kompetenz.

Coachingplus GmbH

Urs Bärtschi

Dorfstr. 111

CH 8424 Embrach

Tel. +41 (0) 44 865 37 73

info@coachingplus.ch

www.coachingplus.ch