



Wirtschaftscoaching unter der Lupe

Morgens ein Astro-Coaching, vormittags ein Lern-Coaching, am Nachmittag ein Anti-Stresscoaching – kein Wunder wie kritisch die Öffentlichkeit Coaching wahrnimmt. Was kann in diesem Zusammenhang Wirtschaftscoaching leisten?

Wollen wir uns nicht alle weiterentwickeln? Gibt es heute noch den autoritären Chef, der fehlerlos ist und am Ende seiner Entwicklung steht? Sollte es ihn geben, ist es ihm mit diesem Artikel möglich, über Möglichkeiten der Weiterentwicklung nachzudenken. Denn lebenslanges Lernen gilt heutzutage als ein wichtiger Faktor von persönlichem (Karriere)Erfolg.

Wirtschaftscoaching wird bezeichnet als „prozessorientierte, personen-, und lösungsfokussierte Begleitung von Personen in beruflichen Fragestellungen“ und ist gekennzeichnet von einer klaren Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität. Der Coach hat die Aufgabe, vor dem Coaching-Prozess abzuklären, ob der Mitarbeiter bzw. das Team freiwillig zum Coaching kommt. Manipulative Aufträge (wie z. B. nach dem Motto: helfen Sie dem Herrn B. mal auf die Sprünge!) sind klar und begründet abzulehnen. Der Schwerpunkt der Beratung liegt auf Berufsfeldsituationen wie z. B.

Kommunikation, Macht- und Konkurrenzspiralen, Rollen und Funktionen oder Teamcoachings in Veränderungsprozessen u.v.m.

Die Beratung erfordert eine fundierte Ausbildung in den Bereichen Kommunikation, Betriebswirtschaft, Persönlichkeit und Selbstmanagement. Auch psychologisches Wissen und Empathie (Einfühlungsvermögen) sind wichtige Faktoren.

Was kann Wirtschaftscoaching?

Wirtschaftscoaching bedarf einer präzisen Vorbereitung und methodischer Kompetenzen: der Coach muss wissen, mit welchen Methoden er unterstützend zur Lösung beitragen kann. Systemische Fragen und NLP-Techniken (Neurolinguistisches Programmieren) bieten für den Gecoachten den Vorteil, dass sich sein Wahlspektrum in Bezug auf seine Handlungen erweitert. Er wird positiv gestärkt, wobei „alte“ gute (nützliche) Gewohnheiten bewahrt werden, Negatives entfernt und „neue“ Gewohnheiten vom Kunden (Gecoachten) selbst erarbeitet werden. Coaching bietet Orientierung und fördert die Entscheidungsfindung. „Der Coach soll den Klienten zum selbstständigen Weiterdenken veranlassen“, definiert Marian Dermota, selbstständiger Coach in Wien, „... der Coach

ist nicht der Fahrlehrer, der brems- und lenkbereit neben dem Coachee sitzt, sondern der Begleiter, der auf dem Rücksitz Platz genommen hat.“

Der ideale Wirtschaftscoach fürs Unternehmen

Der professionelle Coach verfügt über eine schnelle Auffassungsgabe und analytische Fähigkeiten, um den Kunden „weg vom Problem hin zur Lösung“ führen zu können. Er sollte auch zum Unternehmen passen, die „Wellenlänge“ muss stimmen.

Vorsicht ist gegeben, wenn Berater Begriffe wie Training, Coaching und Supervision in einen Topf werfen. Training stellt die Wissensvermittlung in den Vordergrund, während Coaching prozessbegleitende Beratung darstellt. Supervision hingegen begleitet Einzelne oder Teams bei der Reflexion und Verbesserung ihres Handelns. Der professionelle Coach arbeitet mit einer Auswahl an lösungsorientierten Methoden, die zur Betriebssituation passen. Aufträge, die als Behandlung von Burn-out oder depressiven Verstimmungen gelten, liegen nicht im Kompetenzfeld des Wirtschaftsberaters, sondern gehören in das Berufsfeld der Lebens- und Sozialberatung.

Text: Mag. Barbara Bodlaj / Foto: KK