

Die Auswahl eines Coachs nicht zu leicht nehmen

INTERVIEW. Ein Interessent sollte sich die Mühe machen, seinen Coach sorgfältig auszuwählen. Es hat sich als zielführend erwiesen, drei Wettbewerber zu kontaktieren. „Mit der Auswahl des Coachs übernimmt der Suchende die Qualitätsverantwortung für sein Coaching und setzt einen ersten wichtigen Schritt für seine Weiterentwicklung“, betonte Peter Kraushaar, Trainer, Berater und Coach bei ComTeam.

Wie kommen derzeit üblicherweise Coach und Klient zusammen?

Peter Kraushaar: Nach dem ersten Kontakt wird meist ein 30-minütiges Kennenlerngespräch vereinbart, das virtuell oder telefonisch geführt wird.

Welches Auswahlkriterium ist für Suchende besonders wichtig?

Kraushaar: Bei diesem Kennenlerngespräch sind drei Punkte wichtig: Der Klient muss darauf achten, ob ...
... in dem Gespräch eine wohlwollende, vertrauensvolle Beziehung zum Coach entsteht. Der Klient sollte sich zum Bei-

spiel fragen, ob er dem Coach alles erzählen kann oder ob er sich dabei erwischt, dass er unangenehme Themen zurückhält. Viele Coachs nutzen das gleiche Handwerkszeug, haben ähnliche Ausbildungen und Erfahrungen, aber die Chemie stimmt halt mit dem einen besser als mit dem anderen.

... er genug Zutrauen in die Kompetenz des Coachs hat. Er sollte sicher sein, dass dieser seine Probleme, Herausforderungen versteht und ihm auch unerwartete Impulse zum Nachdenken geben kann.
... der organisatorische Rahmen klar ist: Wann kann der Start des Coaching-Pro-

zesses erfolgen und wie viele Stunden wird man verteilt über welchen Zeitraum für die Zusammenarbeit brauchen? Welches Honorar wird wann fällig? Wo trifft man sich?

Woran merkt man eigentlich, dass „die Chemie stimmt“?

Kraushaar: Der Klient sollte merken, dass sein Gegenüber ein wahrhaftiges Interesse an der Person und seinen Themen hat. Dass er neugierig ist und gut zuhört und das Gehörte nicht weggewischt, sondern sich bemüht herauszufinden, was die Bedürfnisse hinter dem Anliegen sind, das der Klient bearbeiten will. Die Bearbeitung der fünf Grundbedürfnisse Wertschätzung, Verbundenheit, Autonomie, Status und Rolle sind hier hilfreich. In den Büchern von Daniel Shapiro, Psychologieprofessor in Harvard, kann man dazu viel erfahren. Es hilft zudem genau darauf zu achten, was die Körpersprache und Wortwahl über den Klienten verrät.

Trifft der Coachee am Ende des Kennenlerngesprächs die Entscheidung für oder gegen den Coach?

Kraushaar: Im Kennenlerngespräch trifft der Suchende am Ende des Gesprächs keine sofortige Entscheidung. Jede Art von Druck stört die Qualität der Entscheidung – und der sollte gut sein und nicht schnell.

Was darf ein Coach eigentlich zu Beginn einer Zusammenarbeit versprechen, ohne zu weit zu gehen?

Kraushaar: Er darf versprechen, dass er zum Beispiel mit systemischen Frage-

Beziehungsaufbau & mehr

Ausbildung zum Business-Coach. Das ComTeam in Gmund am Tegernsee bietet seit 15 Jahren eine Ausbildung zum Business-Coach an, die vom DBVC anerkannt ist. Über einen Zeitraum von 13 Monaten lernen angehende Coachs, Menschen in ihrem beruflichen Umfeld auf professionelle Weise zu unterstützen: Situationen zu klären, neue Perspektiven und Handlungsoptionen zu erkunden und zu realisieren.

Im Fokus der Ausbildung stehen die Rolle und Haltung des Coachs, vertrauensvoller Beziehungsaufbau, Klärung und Prozessgestaltung, Stärkung von Konfliktkompetenz, Verständnis zu Macht-, Verantwortungs- und Teamdynamiken und immer wieder tiefgehende Selbstreflexion. Es gibt jetzt neu im Programm einen verstärkten Austausch, vertiefte Übungs- und Live-Coaching-Sequenzen (www.comteamgroup.com/de/academy/die-comteam-academy/ausbildungen/comteam-business-coaching-ausbildung/).



Peter Kraushaar.
Der Senior Coach (DBVC) deckt von Training bis Coaching alle Facetten ab, die in Changeprozessen erforderlich sind.

techniken, Aufstellungen und Perspektivwechseln sowie mit seinen Erfahrungen und Kenntnissen aus anderen Coachings den Klient dazu bringt, neue Lösungsansätze für sein Thema zu finden. Er darf versprechen, dass es Lösungsansätze sein werden, die maßgeschneidert sind. Und er darf sagen, dass er an der Seite des Klienten ist und ihn mental und auch emotional unterstützt.

Ich sage zu meinen Klienten gelegentlich: Ich bin so eine Art Lotse und navigiere Sie zu Ihrem Ziel. Sie werden durch mich Erkenntnisse gewinnen, die neue Wege aufzeigen. Ich sage auch, dass Sie „wollen müssen“ und für die aktive Annahme der Erkenntnisse und deren Umsetzung selbst verantwortlich sind. Ich bin als Coach aber auch dazu da, dem Klienten offen zu sagen, wie er auf mich wirkt. Kritische Feedbacks durch den Coach helfen dem Klienten, seine Sichtweise zu verändern.

Was ist das Besondere an privaten Selbstzahlern?

Kraushaar: Bei den Berufstätigen, die ihren Coach selbst bezahlen, beobachte ich eine sehr hohe Motivation, etwas zu ändern – oft, weil sie einen gewissen Leidensdruck verspüren. Sie haben schon Bücher gelesen und Seminare besucht und wollen aus eigenem Antrieb, dass etwas aufhört und etwas Neues beginnt. Bei Selbstzahlern ist sofort klar, dass sie freiwillig ins Coaching kommen, im Un-

ternehmenskontext muss man in Ausnahmefällen erwähnen, dass man Coaching nicht verordnen soll.

Wie findet man einen Coach, wenn die eigenen Bekannten einem keinen Coach empfehlen können?

Kraushaar: Ich rate dazu, im Internet die Datenbank eines großen Coaching-Verbands zu besuchen und nach einer gewissen Vorauswahl einen der dort aufgeführten, vom Verband zertifizierten Coach zu kontaktieren. Bei der Datenbankrecherche würde ich darauf achten, dass der Coach selbst Führungskraft war und aus eigener Erfahrung die ganzen Spannungsfelder und Dynamiken in einem Unternehmen nachvollziehen kann.

Sollten die Klienten nicht erst einmal eine Art Gewissensforschung machen, bevor sie sich auf die Suche nach einem Coach begeben?

Kraushaar: Unbedingt. Sie sollten sich fragen: Will ich mich wirklich verändern? Werde ich ernsthaft versuchen, meine Komfortzone zu verlassen. Bin ich neugierig auf neue Zusammenhänge, die ich erkennen werde? Werde ich abschalten, wenn der Coach mir Feedback zu meinem Verhalten gibt oder werde ich interessiert und selbstkritisch zuhören? Wenn ich Hindernisse überwinden muss, werde ich auch tatsächlich konkrete Schritte unternehmen?

Interview: Martin Pichler ●