

## Was zeichnet einen guten Coach aus?

Im Alltag begegnet man diesem Begriff oft: Persönlichkeitscoaching, Finanzcoaching, Schreibcoaching, Führungcoaching, Strategicoaching bis hin zum Patientencoaching: Jedes professionell gemeinte Gespräch, besonders dann wenn man es gut verkaufen will, heißt heute Coaching. Der Begriff Coaching findet Anfang der 70er-Jahre in Amerika seinen Ursprung. Die Begleitung und Betreuung von Führungskräften in Sachen Führung und Personalentwicklung stand hier am Anfang. Der Begriff fand in den 90er-Jahren eine Erweiterung in Richtung psychosozialen Kontext. Moderne Gesprächstechniken, Techniken des NLP und die Ansätze der Lösungsorientierten Kurzzeittherapie erweiterten den Begriff Coaching. Was bedeutet nun Coaching?

**Coaching bedeutet, ein professionelles Gespräch zu führen, bei dem der Coach seinem Gegenüber (seinem Coachee) bei der Bearbeitung seiner Themen, bei der Erreichung seiner Ziele unterstützt.**

Klingt einfacher und viel selbstverständlicher als es ist.

Es bedeutet, dass ein guter Coach während des Coachings die eigene Sprache, das eigene Know-how, **sich selbst** in den Dienst eines fremden Zieles stellt.

Es bedeutet, dass ein guter Coach hilft, seinem Coachee andere Verhaltens-, Handlungs- und Denkmuster aufzuzeigen. Es geht dabei um Horizonterweiterung. Es geht um Hilfe zur Selbsthilfe. Der Coachee (der Kunde/die Kundin) ist der Spezialist. Der Coachee ist Spezialist für sein Problem und für seine Lösungen. Der Coach ist dazu da und spezialisiert darauf den Prozess bzw. den Verlauf des Gespräches im Auge zu behalten. Er unterstützt und begleitet den Coachee von seinem Problem bis hin zur Lösung. Die inhaltliche Arbeit liegt beim Kunden /bei der Kundin.

Und das ist etwas anderes, als die Beratung, mit der das Wort Coaching sehr oft in Verbindung gebracht wird. Der Berater/die Beraterin verfügt über ein konkretes Know-how. Der Berater/die Beraterin kennt typische Probleme und typische Lösungen. Ganz klar, auch hier trägt die Verantwortung der Kunde/die Kundin. Es ist sein Problem, ob er einen Rat annimmt oder nicht. Der Berater/die Beraterin muss nur darauf achten, dass es ein "objektiv" guter Rat ist.

Beide, Coach **und** BeraterIn, brauchen um ihre Sache gut zu machen bewusste/unbewusste Kompetenzen in drei Richtungen:

- Identität: Ein ganz klares Bewusstsein über die Rolle und die Aufgabe hier und jetzt an dieser Stelle.
- Nützliche Modelle: Dazu gehört Wissen, Theorie und die Einstellung.
- Werkzeuge: Fähigkeiten, die im aktuellen Tun zum Einsatz kommen um das Ziel zu erreichen. Ein Hauptwerkzeug beim coachen stellen hier konkrete Fragetechniken dar.

Indem der Coach dem Coachee Fragen stellt, die nur der Coachee beantworten kann, führt er ihn durch sein eigenes inneres Erleben vom Problem bis zur Lösung. Spielregeln im Coaching, (vgl. Sonja Radatz: Beratung ohne Ratschlag)

- Gleichrangigkeit von Kunde und Coach
- Die Arbeit liegt beim Kunden, der Coach führt durch Fragen
- Der Kunde hat immer Recht
- Absolute Verschwiegenheit

Es stellt sich oft die Frage, ob es Themen gibt, die für Coachings nicht geeignet sind. Da gibt es unserer Ansicht nach eine klare Antwort darauf. Es eignen sich alle Themen die Ihnen am Herzen liegen und Sie beschäftigen. Ist die Entscheidung gefallen, einen Coach aufzusuchen, um der Lösung auf die Spur zu kommen, gilt es herauszufinden, ob der Coach zu Ihnen passt. Der erste Kontakt, das Erstgespräch, ist hier wesentlich. Achten Sie darauf, ob der Coach problem- oder lösungsorientiert denkt und spricht. Unterstützt er Sie oder übt er Macht aus? Erzählt der Coach Ihnen, wie sie sind, und was das Problem wahrscheinlich ist, bedanken Sie sich für das meist kostenlose Erstgespräch und begeben Sie sich weiter auf die Suche nach einem Menschen, der Sie unterstützt Ihren eigenen Lösungsweg zu erarbeiten.