

manager-magazin.de, 27. August 2008, 11:42 Uhr  
<http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,574530,00.html>

## COACHING

### Was das Profi-Training bringt

Von Jürgen Grosche

**"Ich schaffe es allein", denken Führungskräfte oft und rennen gegen die Wand. Andere Manager wollen genau dies vermeiden und suchen Hilfe im Coaching. Was bringt die professionelle Beratung – und wie findet man einen guten Coach? Die Mitglieder der Düsseldorfer manager-lounge haben sich informiert.**

**Hier geht es zur manager-lounge**

Düsseldorf – "Das müsste ich mal mit meinem Coach besprechen" - ein solcher Satz dürfte einem deutschen Manager im Kollegenkreis kaum über die Lippen kommen. So wenig wie das Eingeständnis, in persönlichen Dingen einen Therapeuten zu konsultieren. US-Manager sehen hingegen viel häufiger Coaching als Chance, bessere Lösungen in ihrer täglichen Arbeit zu finden.



**Markt im Umbruch:** Der Coach als ständiger Berater

Doch auch hierzulande wächst das Interesse am Thema, gleichzeitig steigen die Ansprüche der Manager an ihre Coaches. Eine Kienbaum-Studie sieht gar den deutschen Coaching-Markt im Umbruch: Die Kunden wollen nicht nur klassisches Coaching, sie sehen in ihrem Berater immer häufiger einen neutralen Diskussionspartner, mit dem sie aktuelle Managementprobleme beackern.

In der Studie nannten 81 Prozent der befragten Unternehmen als Ziel eines Coachings, aktuelle Führungs- und Managementprobleme zu klären und dafür Lösungsstrategien zu erarbeiten. Einen solchen Job kann nur ein Profi erledigen, glauben die Führungskräfte: Sie erwarten vom Berater Berufserfahrung (90 Prozent), eigene Führungs- und Managementenerfahrung (77 Prozent), eine fundierte Change-Management-Kompetenz (65 Prozent) – und sie achten auf

das persönliche Auftreten des Coachs (94 Prozent).

Der versteht sich idealerweise als eine Art "Helikopterpilot", der Managern von einem anderen Blickwinkel aus eine neue Sichtweise ermöglicht. So jedenfalls versteht Gerhard L. Düwer das Coaching-Geschäft, das der Trainingsprofi vor rund 50 Gästen der Düsseldorfer manager-lounge präsentierte. Düwer hat selbst 16 Jahre in der europäischen Luftfahrtindustrie als Ingenieur, Projekt- und Teamleiter gearbeitet. Sein Ansatz: Zwischen Person und Realität filtert eine "Box" die Wahrnehmung. Die Box ist randvoll gefüllt mit Vorerfahrungen, Selbst- und Fremdbildern.

"Nicht die Ereignisse im Alltag bereiten uns Probleme, sondern die Vorstellungen von den Ereignissen", weiß der Experte. Coaching soll dies bewusst machen, so Düwer.

Schlagworte des Artikels:  
**manager lounge Coaching**

Direkt zu SPIEGEL Wissen 

Eine selektive Wahrnehmung erweise sich im Alltag ebenso als Hindernis wie "unwillkürliche Grenzziehungen". Was er damit meinte, ließ der Coach die Gäste selbst erfahren: Mit vier Linien sollten sie auf einem Blatt Papier neun Punkte verbinden. Keiner kam drauf, dass man dazu die Linien über das Punktequadrat hinausziehen musste.

## "Niemand ist eine Insel"

Düwer schwört auf die systemische Methode: Jeder agiere in Systemen, ob in der Familie, im Freundeskreis oder im Unternehmen – "niemand ist eine Insel". Auch der Berater selbst wiederum wird Teil des Systems. "Das ist unvermeidbar", sagt Düwer, der Coach müsse aber neutral agieren.



Die Methodenvielfalt beim Coaching dürfte so groß sein wie die Zahl der Anbieter. Zur Anwendung kommt das Psychodrama, die Transaktionsanalyse und NLP (Neurolinguistisches Programmieren). In der praktischen Arbeit kommen Frage- und Gesprächstechniken, Rollen- und Karriereanalysen, Zielklärungsmethoden, Prozesse der Entscheidungsfindung, Entspannungstechniken, aber auch provokative Methoden und noch viele weitere Techniken zur Anwendung.

Manager, die ein Coaching suchen, sollten sich zunächst über ihre eigenen Ziele im Klaren sein, rät Düwer: Geht es um "persönliches Wachstum" oder um Führungsthemen? "Was zählt, ist die Agenda des Klienten", so der Berater. "Der Coach ist ein verschwiegener Vertrauter" – eine Konstellation, die in der Praxis durchaus Zündstoff birgt. Dann nämlich, wenn ein Unternehmen seinen Mitarbeitern ein Coaching bezahlt und in der Beratung sich etwa ein Wechsel des Arbeitgebers als mögliche Alternative erweist.

Für den gecoachten Manager dürfte sich indes die systematische Unterstützung in der Regel rentieren: "Stellen Sie sich eine Beziehung vor, die ganz auf Sie fokussiert ist und auf die Möglichkeiten, wie Sie Ihre Ziele erreichen", sagt Düwer, "keine andere Beziehung bietet durchgängig diesen hohen Grad an Unterstützung und Ermutigung."

Eine solche Traumbeziehung hat allerdings ihren Preis. Ein Coaching kostet durchaus 2000 Euro am Tag oder mehr. Umso wichtiger ist die Auswahl eines guten Beraters. Interessenten sollten auf die Expertise achten und Mindestanforderungen stellen, rät der Experte.

Wer zum Beispiel Rat in Führungsfragen sucht, sollte einen Berater wählen, der auf dem Gebiet erfahren ist. Ein zertifizierter Coach hat mindestens ein Jahr lang 250 bis 300 Unterrichtseinheiten absolviert. Wer den Stempel der Deutschen Gesellschaft für Systemische Therapie und Familientherapie im Zeugnis trägt, hat eine bis zu vier Jahre dauernde Ausbildung und 450 bis 600 Unterrichtseinheiten hinter sich.

### » [Businessclub im Netz: Direkt zur manager-lounge](#)

© manager-magazin.de 2008  
Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH

Mehr zum Thema

- **Lohas:** Zwischen Luxus und Verantwortung (07.08.2008)  
<http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,570476,00.html>
- **WWF:** "Den ökologischen Fußabdruck verkleinern" (29.07.2008)  
<http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,567324,00.html>
- **Mediation:** Reden statt rechten (23.07.2008)  
<http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,567089,00.html>
- **manager-lounge:** Persönliches Netz, verbindlicher Club (24.09.2007)  
<http://www.manager-magazin.de/koepfe/karriere/0,2828,507197,00.html>
- **Business-Club:** Direkt zur manager-lounge  
<https://manager-lounge.manager-magazin.de/de/pub/home.cfm?adi=5>