

# Erfolgreicher mit Coaching

UD Fachgruppe 0.0  
Unternehmensberatung  
& Datenverarbeitung

**F**ast jeder erfolgreiche Sportler hat heute seinen eigenen Coach, der ihn zu Spitzenleistungen heranführt. So wie Sportler von dieser Betreuung und Unterstützung profitieren, so profitieren Personen im Wirtschaftsleben von der Begleitung und Betreuung eines externen Beraters bei der Entscheidungsfindung und damit in der Qualität der getroffenen Entscheidung.

## Wer braucht Coaching?

Coaching braucht niemand. Jeder kann es jedoch nutzen, ob Geschäftsführer im Gewerbe- oder Industriebetrieb.

Das einzig wichtige Element ist der Wille des einzelnen, erfolgreich zu sein. Auch wenn Erfolg für jeden einzelnen eine unterschiedliche Bedeutung haben kann, ist dieser Wille, besser zu sein, die Triebfeder des sich einstellenden Erfolges.

Der vielgebrauchte amerikanische Ausdruck „positive thinking“ deckt dabei nur einen – wenn auch sehr wichtigen – Teilbereich ab.

Glaube ich nicht an das, was ich mache oder denke, ist die Erfolgswahrscheinlichkeit von vornherein ziemlich klein.

## Erfolg macht einsam

Erfolg macht aber auch einsam. Sei es das Fehlen eines geeigneten Gesprächspartners oder einfach der Neid möglicher in Frage kommender Personen. Nehmen Sie den Fall eines Geschäftsführers, der in der Firma keinen Partner findet, mit dem er zukunftsweisende Themen des Betriebes diskutieren, ausloten oder einfach in Frage stellen kann. Ein Ausweichen auf den Partner zu Hause löst diese Problematik nur selten.

## Sparringpartner

Coaching kann solche Situationen sehr positiv beeinflussen. Ein externer Berater, unbelastet vom Tagesgeschäft, aber mit eigener Erfahrung aus der operativen Tätigkeit, bietet sich dieser Person als Sparringpartner an.

Um beim Sport zu bleiben, ist der Sparringpartner nicht der Champion, wohl aber ein gewiefter Boxer, der durch Schaffen von neuen Situationen oder Betrachtungsweisen die Reaktionen des Partners herausfordert und damit die Möglichkeit schafft, im „Wettkampf“ damit sicherer umzugehen.

Im Unternehmen ist es sehr ähnlich. Die Aufgabe des Coachs ist es dabei, in einem gemeinsamen

Wechselspiel zwischen Fragen, Ideen und Antworten neue Ideen bzw. Alternativen gemeinsam zu finden. Manchmal beobachten wir eine Erwartungshaltung des Auftraggebers, daß der Coach/Berater die richtige Antwort schon im Vorhinein wissen müsse. Das ist jedoch nicht der Fall. Erst durch die Möglichkeit, die vorhandenen Ideen mit einem Externen abzutesten, in Frage zu stellen oder zu verwerfen, entstehen vollkommen neue Varianten oder Sichtweisen. Ist der enge Entscheidungsspielraum einer „Friß oder stirb“-Situation erst einmal überwunden, kann eine gute Entscheidung, basierend auf einem Abwägen der Für und Wider jeder einzelnen Alternative getroffen werden.

Die Funktion eines Sparringpartners ist es, diesen kontinuierlichen Prozeß anzustoßen, dessen Resultat nicht vorab zu definieren ist. Die Resultate entstehen erst durch die Situation und sind geprägt von dem Maße, wie sich die gecoachte Person selbst einbringt.

## Ist Coaching salonfähig?

Wir beobachten oft, daß über Coaching nur hinter vorgehaltener Hand gesprochen wird, fast so als ob man nicht die Fähigkeit besäße,

ein Unternehmen oder eine Abteilung zu führen. Kennen Sie einen Spitzensportler, der seine Siege allein erreicht? Wieso sollte diese Erkenntnis im Sport nicht auch „gut und billig“ im Wirtschaftsleben sein? Personen, die schon ein Stück des Weges in der Persönlichkeitsentwicklung gegangen sind, stehen dieser Thematik offener gegenüber. Personen nämlich, die eine Unterstützung dieser Art annehmen können, ohne gleich in eine Identitätskrise zu schlittern, in der die eigenen Fähigkeiten bezweifelt werden.

## Coaching allein ist nicht der Stein der Weisen

Coaching kann ein Mosaiksteinchen im Erfolgsbild eines Unternehmens sein, wenn auch ein sehr zentrales und wichtiges Steinchen. Diese sehr persönliche, von Vertrauen geprägte Begleitung eliminiert nicht das Tagesgeschäft und dessen Maßnahmen zur Umsetzung, sondern bietet einen positiven Beitrag zur Persönlichkeitsentwicklung und Qualität zukünftiger Entscheidungen.

*Dieser Fachartikel stammt von B&P Berghaler & Partner Unternehmensberatung, Steeg.*

**WK**  
KAMMERNACHRICHTEN

9. JULI 1993

47. JAHRGANG

FOLGE

27