

Zur Sache



Daniel Pinnow, Akademie
für Führungskräfte, Bad
Harzburg

Wie wird man eigentlich Coach?

Immer mehr Unternehmen setzen auf Coaching, die neue Form der Beratung im Dialog: Ein Coach weiß nichts besser als sein Kunde, aber er weiß, mit welchen Methoden er seinen Kunden im Gespräch dazu verhilft, selbst die Lösung zu finden – bei Personal- und Managementfragen, im Job wie bei der Karriere. Das klingt sehr einfach, andererseits weiß auch jeder, der selbst einmal Rat gesucht hat, wie schwer sich Angebote von seriösen Ratgebern und prahlenden Scharlatanen auf den ersten Blick unterscheiden lassen. Vor allem Großunternehmen, die sich nach Fusionen oder Umstrukturierungen in gewaltigen Veränderungsprozessen befinden, setzen immer mehr auf Coaching. Coach – ein Beruf mit Zukunft. Soviel steht fest. Mehr leider aber auch nicht. Niemand kann und will genau sagen, was einen guten Coach wirklich auszeichnet, ganz zu schweigen von verlässlichen Angaben, wie man Coach wird. Der Begriff Coaching ist rechtlich nicht geschützt, eine Ausbildungsordnung gibt es nicht. Coaching kann man nicht studieren, Studieninhalte wie „Menschenkenntnis“ und „Gesprächsführung“ sind an Universitäten kaum zu finden. Statt dessen hat sich ein privater Markt für Coaching-Ausbildungen etabliert – und der ist längst undurchschaubar geworden, weil es keine anerkannten Abschlüsse und Zertifikate gibt. Allein der „Coaching-Index“, eine

Coaching-Ausbildungs-Datenbank für Deutschland, Österreich und die Schweiz, enthält etwa 200 verschiedene Coaching-Ausbildungsgänge – zu allen erdenklichen Preisen und Laufzeiten. Da ist es schwer, die Spreu vom Weizen zu trennen. Schließlich deckt Coaching viele Aspekte ab: Psychologen reklamieren das Thema ebenso für sich wie Organisationsberater, Kommunikationsexperten und Pädagogen. Der einzige Rat, den man einem zukünftigen Coach geben kann, ist die Suche nach Praxisbezug. Nur Ausbildungen, die die Möglichkeit bieten, erfahrenen Coaches über die Schulter zu schauen oder selbst unter Anleitung erste Beratungserfahrung zu sammeln, sind ihr Geld wirklich wert. Eines der größten Trümpfe, die ein Coach ins Spiel bringt, ist seine Lebenserfahrung. Und hier können junge Coaches, wenn sie im Gespräch „alten Hasen“ gegenüber sitzen, wenig verhehlen oder überspielen. Keine Angst, ein Coach muß nicht mehr erlebt oder erreicht haben als sein Gegenüber – aber er muß wissen, wie man mit solchen Menschen umgeht, welche Fallstricke und Hürden im Coaching-Gespräch liegen. Und er muß lernen, sich selbst immer wieder zurückzunehmen. Auch das lernt man nicht durch Lektüre von Ratgebern oder den Besuch von Kongressen. Daß man als Coach allein durch geschickte Gesprächsführung Menschen wirklich helfen und ganze Organisationen neu beleben kann, macht diesen Beruf so reizvoll. Bis man dahin kommt, ist es ein langer Weg, der auch finanziell gut geplant und abgesichert sein will. Der Weg zum schnellen Euro ist eine fundierte Coaching-Ausbildung, die sich etappenweise gut und gerne über zwei Jahre erstreckt, sicher nicht.

Auflage: