



ERFOLG DURCH COACHING

Success by coaching – Suecio para coaching

Schon mein ganzes Leben beschäftigt mich das Thema „Erfolg“. Was ist Erfolg, wie kann man ihn erreichen? Bei Recherchen dazu stieß ich auf das „Coaching“, das ich seitdem für mich selbst nutze. „Sich coachen lassen“ bedeutet, sich der Hilfe eines Motivators zum Erreichen seiner Ziele zu bedienen.

Stefan Kühr

www.querdenken-online.de

Mit dem Zitat

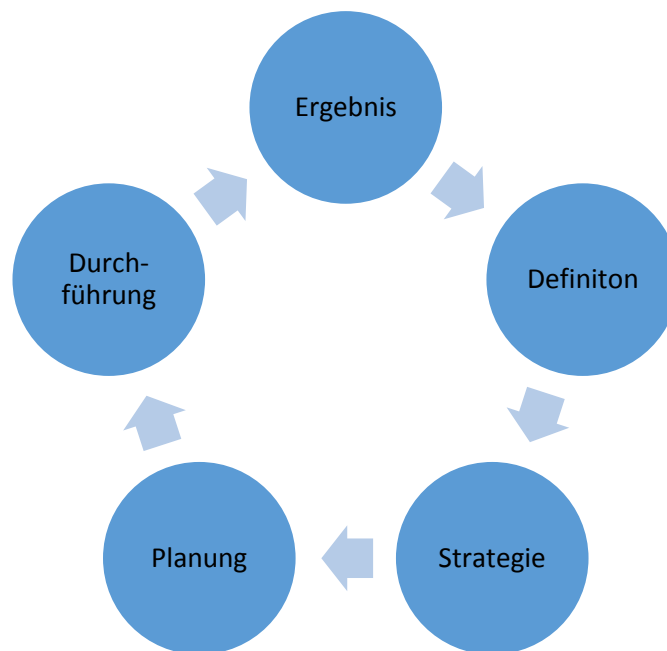
„Ich kann im Leben alles erreichen, was ich will, wenn ich nur genug anderen Leuten helfe, zu erreichen, was sie wollen!“

von Horst Schmitz, einer mir persönlich gut bekannten und – meiner Meinung nach – sehr erfolgreichen Persönlichkeit, möchte ich meine Ausführungen beginnen.

Eine allgemeingültige wissenschaftliche Definition des Begriffes „Erfolg“ gibt es leider nicht. Für den Einen ist Erfolg der berufliche Aufstieg, für den Nächsten die Teilnahme an einem Sportwettkampf, für den Dritten das Ausüben eines schönen Hobbies, etc.

Allgemein bezeichnet **Erfolg** das Erreichen gesetzter Ziele. Das gilt sowohl für einzelne Menschen als auch für Organisationen. Bei Zielen kann es sich um eher sachliche bzw. materielle Ziele, wie zum Beispiel Einkommen, oder um emotionale bzw. immaterielle Ziele, wie zum Beispiel Anerkennung, handeln. Zur Umsetzung von Zielen in Ergebnisse bedarf es der Umsetzungskompetenz.

Anders gesagt: Wer Ziele hat, lebt länger; wer keine Ziele hat, wird niemals erfolgreich sein!



Zielstrebigkeit – Ziele erreichen in fünf Schritten

Wie kann ich erfolgreich werden?

Eine 08/15 – Anleitung dazu gibt es nicht.

Man wird jedoch nicht von heute auf morgen erfolgreich, sondern man muss täglich daran arbeiten.

Persönliche Erfolge und positive Verstärkung können ganz unterschiedlich sein, beispielsweise findet man sie im privaten sozialen Bereich eines Menschen (Erfolg durch Anerkennung in Beziehungen, Partnerschaft etc.) oder im sozialen Bereich wie Beruf (eindrucksvolle Schulnoten oder wissenschaftliche Publikationen, Gewinn etc.).

Allgemein lässt sich jedenfalls sagen, dass Erfolg mit gleichzeitiger Anerkennung zur Prägung des Selbstbewusstseins führt. Parallel dazu ist außerdem festzustellen, dass mit Erfolg gleichzeitig auch Verantwortung wachsen kann, da es zum Beispiel bei Erfolg zum Wachsen der Erwartungshaltung der Umwelt kommen könnte.

Es gibt viele Veröffentlichungen zu diesem Thema – die wenigsten davon sind das Papier wert, auf dem sie gedruckt sind. Umso mehr lohnt sich eine intensive Auseinandersetzung zu diesem Thema.

„Erfolg ist für mich der Beweis, dass das, was ich tue, richtig ist. (...) Erfolg musst Du empfinden!“

(,Der Graf, Sänger und Songschreiber aus Aachen; Frontmann der ehem. Popband Unheilig)



Was haben der Spitzensportler Sebastian Vettel, der Musiker Samu Haber und meine Person gemeinsam?

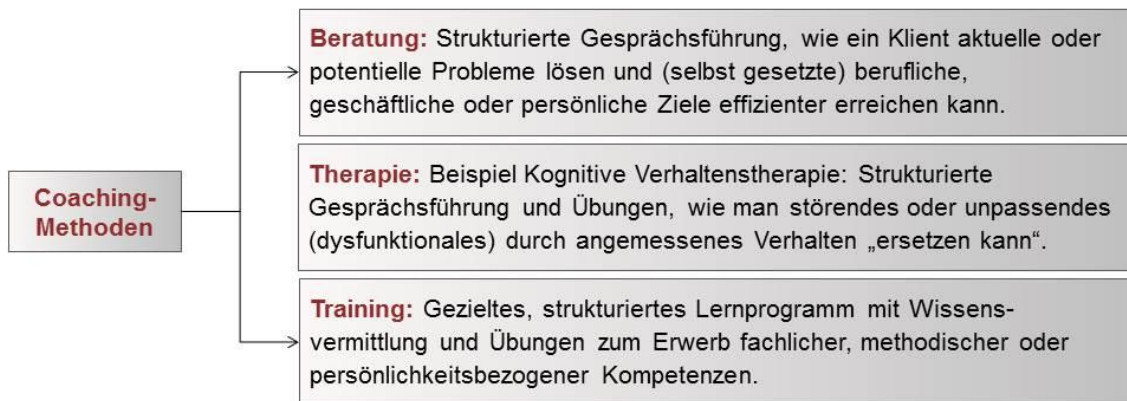
Richtig! Wir haben jeder einen persönlichen Coach!

Coaching: Definition, Methoden und Ausbildung



- | | |
|--|--|
| ■ Bezeichnung: Laie, Amateur, Dilettant | ■ Meist geschützte Berufsbezeichnung |
| ■ Qualifikation: keine oder fachfremde | ■ Staatlich anerkannte Fachausbildung |
| ■ Beispiele: NLP-Trainer, Astrologe, Lebensberater, Achtsamkeits-Coach | ■ Facharzt, Psychologischer Psychotherapeut, Beratender Betriebswirt |

Kriterium: Fachausbildung, die es ermöglicht, wissenschaftlich fundierte Methoden zu beurteilen und anzuwenden, deren Wirksamkeit durch valide und reliable Studien nachgewiesen wurde



Referenzen: Harvard Business Review 2009; Brockhaus Psychologie; Wittchen/Hoyer, Klin. Psychologie 2011

Quelle: Institut für Management-Innovation, Prof. Dr. Waldemar Pelz

Der Begriff **Coaching** wird als Sammelbegriff für unterschiedliche Beratungsmethoden (Einzelcoaching, Teamcoaching, Projektcoaching) verwendet. Im Unterschied zur klassischen Beratung werden keine direkten Lösungsvorschläge durch den Coach geliefert, sondern die Entwicklung eigener Lösungen wird begleitet.

Coaching bezeichnet strukturierte Gespräche zwischen einem Coach und einem Coachee (Klienten) z.B. zu Fragen des beruflichen Alltags (Führung, Kommunikation und Zusammenarbeit). Die Ziele dieser Gespräche reichen von der Einschätzung und Entwicklung persönlicher Kompetenzen und Perspektiven über Anregungen zur Selbstreflexion bis hin zur Überwindung von Konflikten mit Mitarbeitern, Kollegen oder Vorgesetzten. Dabei fungiert der Coach als neutraler, kritischer Gesprächspartner und verwendet je nach Ziel Methoden aus dem gesamten Spektrum der Personal- und Führungskräfteentwicklung.

Grundprinzipien des Coachings:

- Verbindlichkeit schaffen
Coaching funktioniert nur, wenn beide Seiten sich an die getroffenen Vereinbarungen halten und diese als verbindlich wahrnehmen.
- Reflexion durchführen
Professionelle Coaches können ihre Klienten meist objektiv analysieren, passendes Feedback geben und die Selbstreflexion strukturiert und methodisch vorantreiben.
- Veränderung analysieren
Für eine gezielte Persönlichkeitsentwicklung ist es unerlässlich, die eintretende Veränderung systematisch zu betrachten und etwaige Fortschritte (oder auch Rückschritte) zu dokumentieren.

Das Wort „Coach“ bedeutet ursprünglich „Kutsche“ und ist in der englischen Sprache seit 1556 nachgewiesen. Seit 1848 wurde eine umgangssprachliche Verwendung des Begriffs für private Tutoren für Studenten beobachtet, im sportlichen Bereich wird das Wort seit 1885 in England und den USA gebraucht. Coaching wird zurzeit im Englischen wie folgt definiert:

„Coaching refers to guidance and feedback about specific knowledge, skills, and abilities involved in a task.“

(Coaching bezieht sich auf die Anleitung und die Rückmeldung zu spezifischem Wissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten für eine bestimmte Aufgabe.)

(Bernard. M. Bass: The Bass Handbook of Leadership, Theory, Research & Managerial Applications. 4. Auflage. New York 2008, S. 1091)

Anders gesagt: Die Leiter wird Ihnen hingestellt, hinaufklettern müssen Sie selbst.

Viele Coaches wenden zum Erreichen eines Zieles das Smart – Prinzip an.

S	M	A	R	T
spezifisch	messbar	attraktiv	realistisch	terminiert

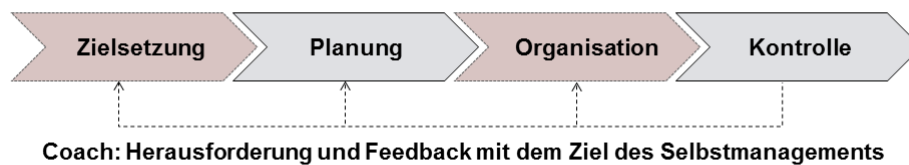
- ✓ Ziele sollen so spezifisch wie möglich beschrieben werden.
- ✓ Orientieren Sie sich dabei an messbaren Fakten!
- ✓ Planen Sie so, dass Sie auch Lust haben, das umzusetzen.
- ✓ Was Sie sich vornehmen, muss natürlich auch realistisch sein.
- ✓ Aufgaben sollen zeitlich bindend geplant werden.

Wichtig ist dabei auch das regelmäßige Coaching-Gespräch.

Das Hauptanliegen besteht darin, den „Klienten“ durch Feedback, Training und Beratung in die Lage zu versetzen, sich selbst zu organisieren (Prinzip der Selbststeuerung). Das umfasst die Schritte der autonomen Zielsetzung, der selbstständigen Planung und Organisation bis hin zur Selbstkontrolle (Ergebnis- und Fortschrittskontrolle) im Hinblick auf die Umsetzung der selbst gesetzten Ziele (Umsetzungskompetenz).

Wie funktioniert ein Coaching-Gespräch?

- Voraussetzung: **Wille** zur Veränderung und Eigenverantwortung
- Ein **Coach** ist **kein** Lehrer, Ratgeber, Prediger, Problemlöser, Tröster, Beichtvater
- Der **Coach** fördert Fähigkeiten der „Selbststeuerung“ (**Umsetzungskompetenz**)



- **Ziel** nach SMART-Prinzip* formuliert? (*Was wollen Sie erreichen? Beitrag?*)
- **Plan**: Möglichkeiten, Wege, Ressourcen, Zeit? (*Was ist die beste Möglichkeit?*)
- **Organisation**: konkrete, zielbezogene Aktionen/Prozesse (*Ist das zielführend?*)
- **Erfolgskontrolle**: Fortschritte, Ergebnisse, Meilensteine (*Was ist schon erreicht?*)

*Spezifisch, Messbar, Attraktiv, Realistisch, an Termin gebunden

Gibt es Coaching auch für Unternehmen?

Nicht direkt, verbreitet ist jedoch das Management-Coaching. Dabei werden im Wesentlichen vier Varianten unterschieden:

- ➔ Unmittelbare Leistungssteigerung von Mitarbeitern
- ➔ Verbesserung der Führungskompetenz
- ➔ Verbesserung der Managementkompetenzen
- ➔ Leadership Coaching zur Entwicklung von Führungskräften

Wie findet man den richtigen Coach?

Diese Frage ist nicht so einfach zu beantworten. Coaching hat viel mit gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung zu tun – die gegenseitige „Chemie“ muss stimmen.

Der Begriff „Coach“ ist nicht gesetzlich geschützt, daher kann sich jeder so bezeichnen. Ein guter Coach ist lebenserfahren, also wenigstens 35 bis 40 Jahre alt, politisch neutral und hat gewisse Ethik- und Wertevorstellungen.

Um Qualitätssicherung und Professionalisierung bemühen sich Berufs- und Fachverbände, wie der Deutsche Verband für Coaching und Training, der *Deutsche Bundesverband Coaching* und die *Deutsche Gesellschaft für Coaching* in Deutschland sowie auf internationaler Ebene die International Coach Federation und die Worldwide Association of Business Coaches.

Effektives Leadership Coaching

(Synthese aus: Ting/Hart 2004, Ely/Boyce et al. 2010, Ladegard/Gjerde 2014)

- **Ziel:** Entwicklung und Förderung von Führungs- und Nachwuchsführungskräften und deren Führungskompetenzen
- Merkmale der Coaching-**Beziehung:** Zusammenarbeit, Empathie, Verantwortung
- **Coaching-Prozess**
 - ▶ **Bewertung** der derzeitigen Führungskompetenzen (Ist) mit geeigneten Diagnose-Instrumenten (z. B. validierte Tests, Audits, 360-Grad-Feedback)
 - ▶ Einschätzung der zukünftig notwendigen Kompetenzen (Soll) auf Basis der strategischen **Unternehmensziele**
 - ▶ **Herausforderung** des Coachees durch Vergleich der Soll- und Ist-Kompetenzen
 - ▶ Erarbeitung von **Entwicklungsmaßnahmen** (z. B. neue oder andere Aufgaben, Veränderung oder Erweiterung des Verantwortungsbereiches, Projekte)
- **Messung** der Coaching-**Resultate** (Erfolgskontrolle nach etwa einem Jahr)
 - ▶ **Leistungsbewertung** (anhand geeigneter Kennzahlen)
 - ▶ **Verhaltensänderung:** Erneute Einschätzung der zielführenden Kompetenzen (z. B. durch ein wiederholtes 360-Grad-Feedback oder Management-Audit)

Quelle: Prof. Dr. Waldemar Pelz, Institut für Management-Innovation

Übrigens: Coach von Sebastian Vettel ist der frühere Formel-1-Fahrer Michael Schumacher, Coach von Samu Haber ist der Komponist und Songschreiber Björn Ulvaeus (früher Mitglied von ABBA) – nur meinen Coach verrate ich hier nicht.

Beispiel eines guten Coaches

Horst Schmitz

(eingangs bereits erwähnt),

Jahrgang 1946, erlernte nach dem Besuch der Volksschule den Beruf des Kochs.

1968 begann er eine Tätigkeit als Versicherungsvertreter, zunächst nebenher, später hauptberuflich. Seit 1984 war er als Finanzberater tätig.

2000 gründete er die Novitas AG – heute Novitas GmbH, www.novitas.de –, ein Strategieberatungs- und Coaching-Institut mit Sitz in Braunschorn im Hunsrück. Nach dem Motto „Finanzmanagement – Mehrwert – Strategie“ werden Unternehmer und Privathaushalte auf dem Weg zu mehr Glück und Erfolg (nicht nur im finanziellen Bereich) begleitet; dies kostet lediglich eine monatliche Pauschale.

2008 rief er die Aktion Neue Zukunft (www.anzev.de) ins Leben, die – basierend auf den vier Säulen Glück, Erfolg, Gesundheit und Geld – Lösungen zu drängenden Zukunftsfragen bietet.

Das Motto beider Institute lautet: „Die Leiter wird Ihnen hingestellt; hinaufklettern müssen Sie selbst!“ Anders ausgedrückt: dem Kunden wird Hilfe zur Selbsthilfe gegeben, auf die er jederzeit zurückgreifen kann.

Beide Unternehmen werden heute von seinem Sohn Guido Schmitz geleitet.

Als Kind hat Horst Schmitz gestottert, als Unternehmer hat er sich zu einem gefragten Redner und Rhetoriker entwickelt, der mehrfach ausgezeichnet wurde.

Horst Schmitz war seit 1967 verheiratet; er hat vier Kinder und zahlreiche Enkelkinder. Im September 2017 ist er nach einem beruflich und privat erfolgreichen Leben friedlich entschlafen.

Was macht starke Persönlichkeiten aus?

1. Sie sehen die Dinge realistisch, aber zuversichtlich!

Eine starke Persönlichkeit zu besitzen bedeutet nicht, dass man jeden Tag immer gut gelaunt ist, von morgens bis abends mit einem Lächeln durch den Tag geht und ein absoluter Optimist ist. Vielmehr zeichnet sich die Stärke dadurch aus, dass man die Personen und Situationen, denen man begegnet, realistisch bewertet. Probleme werden nicht größer gemacht, als sie wirklich sind, und auch negative Gedanken werden nicht überbewertet. So jemand besitzt eine gute Portion realistischen Optimismus.

Anstatt sich auf das Schlechte zu konzentrieren, lenkt so jemand seinen Blick auf die Chancen, die sich daraus ergeben können. Aus der realistischen Betrachtung folgt dann die Zuversicht, die Dinge selbst in der Hand zu haben, und auch aus Schwierigkeiten etwas mitnehmen zu können.

2. Sie beobachten ihre Emotionen!

Der Umgang mit den eigenen Emotionen zeigt schnell, wie stark eine Persönlichkeit tatsächlich ist. Dabei fallen viele auf den Trugschluss herein, dass starke Persönlichkeiten ihre Emotionen nicht zeigen könnten, sondern diese vor sich und anderen verbergen. Tatsächlich ist das genaue Gegenteil der Fall: Innere Stärke entsteht dadurch, dass man sich seinen Gefühlen bewusst wird, diese erkennt, und gleichzeitig lernt, diese richtig einzuordnen. Es ist eine Form der emotionalen Intelligenz.

Um das zu schaffen, beobachten starke Persönlichkeiten ihre Emotionen jeden Tag und achten darauf, welche Situationen ein bestimmtes Gefühl auslösen und welche Konsequenzen sowohl positive als auch negative Emotionen auf das Verhalten und die Gedanken haben können. So erkennen sie, wann Gefühle das Handeln beeinflussen können, und lernen, entsprechend darauf zu reagieren.

3. Sie nehmen sich Zeit für sich selbst!

Der Alltag kann schnell zum einzigen Lebensinhalt werden, und plötzlich gleicht jeder Tag dem anderen, man steckt in seiner Routine fest und funktioniert nur noch. Ein wichtiges Ritual starker Persönlichkeiten ist daher die Zeit für sich selbst. Dabei muss man nicht gleich mehrere Stunden einplanen; doch es sollte ausreichend Zeit sein, um sich achtsam auf den Moment zu konzentrieren und die eigene Situation zu hinterfragen.

Was beschäftigt mich momentan besonders? Wofür sollte ich mir mehr Zeit nehmen? Was kann ich tun, um glücklicher zu werden? Wer sich selbst regelmäßig ehrliche Antworten auf Fragen wie diese gibt, entwickelt automatisch eine stärkere Persönlichkeit, indem er sich selbst besser kennenlernt, seine eigenen Bedürfnisse und Ziele einschätzen kann und auch weiß, was er bereit ist, dafür zu tun.

4. Sie gehen Probleme an!

Unabhängig von der Persönlichkeit: Jeder muss sich in seinem Leben mit den unterschiedlichsten Problemen herumschlagen. Egal ob privat oder beruflich, irgend etwas läuft immer anders, als man es sich erhofft hat.

Starke Persönlichkeiten gehen damit jedoch besonders effektiv um: Statt sich zu beklagen oder zu jammern, packen sie die Probleme jeden Tag aufs Neue an und versuchen, etwas an der Situation zu ändern. Sie analysieren die Ursachen des Problems und haben den Mut, die nötigen Veränderungen anzugehen, damit diese sich nicht mehr wiederholen.

5. Sie verlangen nicht zu viel von sich selbst!

Starke Persönlichkeiten wissen, dass sie sich mit zu hohen Erwartungen nur selbst unter Druck setzen. Das bedeutet natürlich nicht, dass es ihnen an Motivation mangelt, sie unterwerfen sich jedoch nicht dem Joch der Perfektion! Das gilt sowohl für die eigenen Anforderungen, als auch für Ansprüche, die sie an andere richten.

Das Wissen, dass man es niemals jedem recht machen kann, ist ein wichtiger Faktor starker Persönlichkeiten, der ihnen erlaubt, auch mit Fehlern klarzukommen, daraus zu lernen, und trotzdem kein bisschen Selbstwertgefühl einzubüßen.

11 Strategien

für Ihren geschäftlichen und persönlichen Erfolg

❶ Ziehen Sie Bilanz!

→ ... über Ihr emotionales Kapital, Ihr Beziehungskapital, Gesundheits-, Berufs- und Finanzkapital!

❷ Ziele!

(„Wer seinen Hafen nicht kennt, für den ist kein Wind günstig!“ [Seneca])

→ Schreiben Sie Ihre Ziele auf, machen Sie einen Plan zur Umsetzung – und arbeiten Sie daran!

→ Ziele haben ist nicht wichtig – es ist alles!

❸ Zeit-Investment!

→ Machen Sie eine „Das tue ich ab heute nicht mehr!“ – Liste! (und halten Sie sich daran)

→ Nutzen Sie die 50/50 – Strategie!

50% in Entspannung, Aus- und Weiterbildung etc. investieren;

50% in andere Menschen investieren!

❹ Seien Sie attraktiv!

→ Achten Sie auf Ihre Verpackung!

→ Attraktivität liegt in der Einzigartigkeit; sie ist wichtiger als Produktivität!

→ Der Besitz von Zielgruppen ist wichtiger als der Besitz von Produktionsmitteln!

⑤ Konkurrenzlos sein!

Was haben andere Menschen davon, dass es mich gibt?

→ Nutzen bieten → Anziehungskraft steigern → mehr Nachfrage → höhere Produktivität → Kostenvorteile → fördert Umsatz

⑥ Werden Sie pro-aktiv!

→ Sprechen Sie Dank und Anerkennung aus!

→ Senden Sie Freundlichkeit und Wohlwollen aus!

→ Vergessen Sie nicht die guten Wünsche!

⑦ Halten Sie es einfach!

→ Es liegt gewaltig Power in der Einfachheit!

→ Können andere Menschen den Nutzen erkennen, den ich zu stiften in der Lage bin – oder bin ich zu kompliziert?

⑧ Loslassen!

→ Reisen Sie mit leichtem Gepäck!

→ Lassen Sie alles hinter sich was Sie belastet!

→ Pessimisten küsst man nicht, Perfektionisten liebt man nicht!

→ Hören Sie auf mit „Hätte ich doch damals...“

⑨ Die Power der Vision!

→ Beispiel: Rosa Lee Parks, Mutter der Bürgerrechte in den USA

→ Erfolgreiche Visionäre haben nicht Visionen, sondern eine Vision!

⑩ Gesundheit

→ Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts!

→ Der Arzt der Zukunft wird mehr Partner für die Gesundheit sein als ein Betreuer der Kranken!

● Machen Sie sich fit für die Zukunft!

→ So nahe das Scheitern ist, so nahe ist auch der Erfolg!

(Quelle: Horst Schmitz, vormals Strategieberater in Braunschorn)

Zum Schluss möchte ich Ihnen noch zwei – jeder auf seine Art – erfolgreiche Menschen vorstellen.

Rebecca Miro,

Jahrgang 1983, ist ein Multitalent als Sängerin, Songschreiberin und Radiomoderatorin.

Neben ihren Muttersprachen italienisch (ihr Vater ist Italiener) und serbisch (ihre Mutter ist Serbin) spricht sie fließend deutsch, englisch und französisch.

2003 bis 2005 sang sie in der Girlieband „Preluders“. Danach absolvierte sie ein Volontariat beim Radiosender 98,8 *kiss fm* in Berlin und moderierte hier von 2009 bis 2012 das *Big Weekend*. Dann übernahm sie die Moderation verschiedener Formate beim Jugendradiosender *bigFM*. Zudem führte sie 2011 bis 2014 auf RPR1 durch eine eigene personalisierte Show.

Rebecca Miro lebt in Berlin.

Rainer Wiese,

Jahrgang 1953, begann 1968 eine Schlosserlehre in einer bedeutenden Maschinenfabrik.

Er blieb dem Unternehmen treu, bildete sich fachlich und persönlich weiter und wurde schließlich zum Leiter der Werkzeugabteilung befördert.

Obwohl ihm 2011 wegen umfangreicher Rationalisierung gekündigt wurde, verlor er nicht den Glauben an sich und seine Fähigkeiten. Tatsächlich hatte er mehrere interessante Gespräche mit möglichen neuen Arbeitgebern.

In seiner Freizeit leitete er eine Radsportgruppe in einem Fitness-Studio.

Rainer Wiese verstarb unerwartet im März 2012 an den Folgen einer Lungenembolie; er hinterlässt eine Frau und zwei Kinder.

© 2020 von Stefan Kühn – Alle Rechte vorbehalten!

Stefan Kühn hat durch Coaching seine schlummernden Talente (wieder-)entdeckt. Besuchen Sie ihn auf seiner Website www.querdenken-online.de im Internet.

