



Coaching-Gespräch
Fremdes
Ausgabe 010 / 15.6.2009

Der Klient, Mitarbeiter der Steuerabteilung eines Pharmaunternehmens, möchte ein längeres Coaching vereinbaren und ist zu einem Vorgespräch vorbei gekommen. Zunächst schildert er die näheren Umstände seiner Arbeit.

Klient: (richtet sich im Sessel auf) Gut! Die Rahmenbedingungen kennen Sie jetzt.

*Coach: Für mich wäre nun die nächste Frage, worin Ihr *eigenes* Anliegen bei einem Coaching besteht und was Sie sich davon erhoffen.*

Klient: Ich dachte, in so einem Coaching lernt man, wie man voran kommt. Wie man sich durchsetzt. Anderen klar macht, wo es lang geht.

Coach: Das klingt so, als würden Sie gern mehr mitgestalten. In Ihrer Abteilung und in Ihrem Unternehmen.

Klient: Mitgestalten? Vielleicht. Aber im Grunde ist es mehr etwas Anderes. Ich möchte alles wieder zurück in die Spur bringen. Sie glauben ja nicht, was bei uns zur Zeit los ist.

Coach: Da läuft aus Ihrer Sicht zur Zeit einiges aus dem Ruder.

*Klient: Das können Sie laut sagen. Vor allem: Aus *meiner* Sicht. Die *anderen* sind ja auch noch ganz begeistert.*

Coach: Jetzt werde ich natürlich doch langsam neugierig darauf, was genau es ist, das bei Ihnen in der Abteilung aus dem Ruder läuft.

Klient: (atmet tief ein und wieder aus) Also... wo anfangen?? Das Problem ist, wenn ich das so schlicht sagen darf, mein Chef. Der ist einfach nicht mehr derselbe!

Coach: Das heißt, er verhält sich anders, als Sie es von ihm gewohnt sind.

Klient: Ja! Der war auf so einem Kurs. Selbsterfahrung und so. Dabei hat er entdeckt, das er ein ganz anderer Mensch sein möchte... (*ärgerlich*) und das baden wir jetzt aus!

Coach: Eben haben Sie gesagt, die anderen seien ganz begeistert. Ich frage mich, wer da so begeistert ist und wovon.

Klient: Die Kollegen. Die schwärmen alle von dem neuen Klima. Ich gebe Ihnen mal ein Beispiel: Früher hatten wir eine Abteilungssitzung. In der hat jeder kurz und knapp vorgestellt, was gerade anlag. Der Chef hat entschieden. Und spätestens nach einer Stunde war man wieder draußen und konnte weiterarbeiten. Jetzt dauert das Ganze mindestens doppelt so lange. Weil jeder nach seiner Meinung gefragt wird. Was soll das denn, frage ich Sie?! Ich meine, Steuern sind Steuern, und die Gesetze dazu sind ganz klar. Da gibt es überhaupt kein Vertun!

Coach: Vielleicht wundern Sie sich jetzt, wenn ich aus meiner persönlicher Erfahrung spreche. Ich hatte Steuerangelegenheiten bislang als alles andere als einfach und klar wahrgenommen.

Klient: Jaha! Aber Sie sind ja auch kein Fachmann!(*mit Nachdruck*) Für mich gibt es da keine offenen Fragen! Und wenn doch, liest man eben nach, und schon ist wieder alles geklärt.

Coach: Und dass Ihr Chef seit Neuestem da Diskussionsbedarf sieht, kommt Ihnen befremdlich vor.

Klient: Ja.

Coach: Für Sie gibt es da überhaupt nichts zu besprechen.

Klient: Ja. Ja! Also. Das ist jetzt auch etwas zu eindeutig gesprochen. Ich habe natürlich ab und zu Fragen, die ich mit einem Kollegen bespreche, bevor ich womöglich einen Fehler mache.

Coach: Unter vier Augen.

Klient: Äh... ja, wieso?? Muss ja nicht jeder mitbekommen!

Coach: Das wäre Ihnen höchst unangenehm.

Klient: Was jetzt??!

Coach: Wenn Ihre Kollegen - also alle außer dem, dem sie vertrauen - mitbekommen, dass auch Sie einmal eine Frage haben.

Klient: (*schweigt*)

Coach: (*wartet, schweigt*)

Klient: Puh!

Coach: Jetzt sehen Sie, wenn ich das einmal so direkt ansprechen darf, verdammt nachdenklich aus.

Klient: Mhm. (*nickt leicht*) Bin ich auch.

Coach: Sie haben gerade erkannt, dass es etwas ganz Anderes ist, das Ihnen fremd ist, als Sie bislang gedacht haben.

Klient: (*nickt*) Tja. Was soll ich da sagen. Genau so ist es.

Coach: Mhm.

Klient: Und jetzt? Also, was mache ich jetzt? Finde ich mich jetzt damit ab?!

Coach: Sie sagen „damit“.

Klient: Ja. Also, damit, dass ich einfach *feige* bin, offenbar.

Coach: Das stößt Ihnen gerade bitter auf.

Klient: Mhm

Coach: Von Ihrem Anspruch her erwarten Sie perfekt zu reagieren und der neue Stil in Ihrer Abteilung macht Ihnen da einen Strich durch die Rechnung.

Klient: Ja. Sehen Sie: Im Grunde mag ich die neuen Besprechungen nur nicht, weil die anderen Kollegen dann mitbekommen, dass ich auch etwas nicht weiß oder kann. Und verheimlichen geht nicht. Wenn ich die Fragen nicht auf den Tisch bringe, macht das mein Chef. Und vor dem kann ich sie ja schlecht geheim halten. Da könnte ich ja nicht mehr arbeiten.

Coach: Ich frage einmal etwas ganz Anderes. Wie läuft das denn in den Besprechungen, wenn die Kollegen eine Frage haben?

Klient: Naja, also, da helfe ich natürlich, so gut ich kann. Der Klausen und ich, wir sind ja sozusagen die alten Hasen. Und wir lösen das dann meist.

Coach: Das heißt, Ihre Kollegen sehen vielleicht, dass Sie einmal etwas nicht wissen. Aber viel häufiger sehen sie, dass Sie etwas wissen, was sonst niemand in der Runde weiß.

Klient: Richtig. Ja. So habe ich das noch gar nicht gesehen. (*atmet tief*) Einige von den Fragen sind ganz schön knifflig (*lächelt*).

Coach: Und im Grunde ist das für Sie eine tolle Chance.

Klient: Ja, schon. Aber so ganz gefällt mir das trotzdem noch nicht. (*runzelt die Stirn*) Ich glaube, das müssen wir noch weiter bereden.

...

Hinweis: Die in diesem Newsletter abgedruckten Beispiele sind realen Coaching-Gesprächen entnommen. Der Abdruck erfolgt jeweils mit Einverständnis des Klienten. Die persönlichen Angaben wurden modifiziert.

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR - Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.