



**Coaching-Gespräch**  
**Selbstmarketing**  
Ausgabe 020 / 14.6.2010

*Der Klient, 31 Jahre, arbeitet in einem großen IT-Unternehmen. Er hat sich auf eine interne Stellenausschreibung für einen Projektkoordinator beworben und einen Termin für ein Vorstellungsgespräch erhalten. Ein Freund hat ihm zur Vorbereitung eine Art „Crash-Coaching“ empfohlen. Zu Beginn der Sitzung schildert der Klient seine bisherige Arbeit und die Gründe für seine Bewerbung.*

...

*Klient:* Wenn ich mir so zuhöre, frage ich mich, wozu ich mich eigentlich diesem ganzen Stress unterziehe. Wahrscheinlich bekommt die Stelle doch jemand Anderes.

*Coach:* Sie klingen auf einmal so resigniert.

*Klient:* Na ja, ist doch so: Man bewirbt sich, bereitet sich gründlich vor, bemüht sich eine tolle Figur zu machen und die hochgeschraubten Erwartungen zu erfüllen und am Ende entscheiden die doch nach ganz komischen Kriterien.

*Coach:* Mit anderen Worten, Sie haben auf die Entscheidung gar keinen Einfluss und sind dem Ganzen ohnmächtig ausgeliefert.

*Klient:* Irgendwie schon (*denkt nach*). Eigentlich habe ich gar keine Lust mehr, mich auf das Gespräch groß vorzubereiten.

*Coach:* So wie Sie das gerade schildern, haben Ihre bisherigen Leistungen und ihre Fähigkeiten überhaupt keinen Einfluss auf das Bewerbungsverfahren.

*Klient:* (*achselzuckend*) Was bringe ich denn schon mit?! Was sollte ich denn vorweisen, um wenigstens halbwegs beachtet zu werden?

*Coach:* Das verstehe ich nicht. Man hat Sie doch zu diesem Gespräch eingeladen, weil Ihre Bewerbung so aussagekräftig war, dass man Sie nun näher kennen lernen möchte. Damit unterscheiden Sie sich doch auf jeden Fall vom Rest aller Bewerber.

*Klient:* Ja, schon. Aber jetzt geht's doch genau darum, dass die prüfen wollen, was wirklich hinter meiner Bewerbung steckt. Und was ist das schon?

*Coach:* Sie werten sich gerade total ab.

*Klient:* Meinen Sie? (*denkt nach*) Ich finde nur, dass ich mir nichts vormachen und mir meinen Sinn für die Realität bewahren sollte.

*Coach:* Dort möchte ich gern anknüpfen: Sie können sich nämlich ganz real auf Fragen vorbereiten, bei denen es um Ihre Fähigkeiten geht. Beispielsweise die Frage, was Sie bislang besonders gern gemacht haben oder auch die Frage nach Ihren Wünschen, nach dem, was Sie gern machen möchten.

*Klient:* Oh je! Da fängt es ja schon an. Was soll ich denn darauf antworten??

*Coach:* Das nehme ich Ihnen jetzt nicht ab. Ich unterstelle Ihnen, dass Sie keinerlei Nachdenkzeit benötigen, um mir zu beschreiben, was Ihnen bei Ihrer jetzigen Arbeit gefällt.

*Klient:* Okay, das könnte ich natürlich sofort machen. Aber das ist so viel, dass ich gar nicht weiß, wo anfangen und wo aufhören. Das macht doch einen ganz schlechten Eindruck, wenn ich ins Plaudern komme und ohne Punkt und Komma von mir rede.

*Coach:* Stimmt. Zu einer gelungenen Selbstpräsentation gehört eine solide Vorbereitung. Ich möchte Sie bitten, all diese Punkte zunächst ganz wahllos zu notieren und anschließend auf einer Skala von 1 bis 10 zu bewerten, wie sehr Ihnen die jeweilige Tätigkeit gefällt.

*(In der folgenden halben Stunden arbeitete der Klient an dem, was wir als Übung für diesen Monat vorgestellt hatte. Die Ihnen bereits bekannte Lösungsskizze für diesen Monat bildet die Basis für das weitere Coachinggespräch.)*

*Coach:* Wenn Sie nun auf Ihre Tabelle schauen, was fällt Ihnen besonders auf?

*Klient:* Im Grunde passt das gar nicht so schlecht zusammen. Aber das, was ich am besten kann, nämlich Projektcontrolling, und was natürlich in erster Linie auf dieser Position von mir erwartet wird, das mag ich eigentlich gar nicht so sehr. Das Führen von Projektkostenstellen kann ich zwar aus dem FF, aber eigentlich langweilt mich so etwas.

*Coach:* Und umgekehrt sehe ich, dass Ihnen der gestalterische Teil, wie Ideensuche, Planung und Problemlösung, am meisten liegt, wenngleich Sie Ihre diesbezüglichen Fähigkeiten noch für deutlich ausbaufähig halten.

*Klient:* Stimmt, das beißt sich irgendwie. Aber dahin würde ich mich am liebsten entwickeln. Wissen Sie, das Entwickeln von Lösungen ist ja für uns IT-ler Alltag, also da bin ich gut, ich glaube, ich müsste mir nur noch eine effizientere Planung von Arbeitsschritten aneignen. Da bin ich manchmal ausgesprochen spontan.

*Coach:* Ich frage mich gerade, wie Sie auf andere wirken, wenn Ihnen Projektpräsentationen eher unangenehm sind und Sie diesen Teil Ihrer zukünftigen Tätigkeit so wenig mögen.

*Klient:* Hm... (*lange Pause*) Verflixt, das geht schief! So etwas kann ich nicht sonderlich gut, und wenn ich ehrlich bin, will ich es auch gar nicht lernen. Aber diese Aufgabe steht und fällt letztlich mit der Präsentation. Da bekommt man die nötige Unterstützung durch die

Führung. Da entscheidet sich, ob das Projekt letztlich ein Erfolg wird. Wenn es mir da nicht gelingt, so aufzutreten, wie es die Herren da oben nun mal gern haben, dann kann ich einpacken.

*Coach:* Und was wollen Sie dann machen?

*Klient:* Gute Frage. Das wird dann in jedem Fall schwierig, weil mir doch keiner mehr eine Empfehlung ausspricht oder sonst wie eine interessante Alternative anbietet. *(Pause)*

*Coach:* Vielleicht setzen Sie einmal ganz woanders an: Skizzieren Sie doch einmal Ihre Traumstelle und prüfen Sie anschließend, wo und wie Sie so viel wie möglich davon umsetzen können. Bislang haben Sie ja, wenn ich das recht verstehe, ausgezeichnete Leistungen gezeigt. Es ist nicht ausgeschlossen, dass man Ihnen in Ihrem Unternehmen entgegenkommt und Ihnen eine Stelle so zurechtschneidert, wie Sie es am liebsten hätten. Und die Stelle, auf die Sie sich im Moment beworben haben, können Sie nach dem Gespräch mit einem guten Gefühl ablehnen, wenn die dortigen Anforderungen so wenig Ihren Wünschen entsprechen, dass Sie eigentlich nur unglücklich werden können.

*Klient:* Das ist jetzt eine völlig neue Perspektive. Dann würde ich also gar nicht mehr unbedingt die Stelle haben wollen, sondern in das Gespräch gehen, um zu prüfen, was sich von meinen Wünschen umsetzen lässt. Das klingt spannend. Dann muss ich mir aber unbedingt noch klarer werden, was ich genau will und was ich kann.

...

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 2010 – Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.