

TRAININGSSPITZEN

Mensch statt Tooligan



Foto: chriskuddl, Zweisam/photocase.com

Vorsicht: spitz! In Training aktuell betrachten Marktteilnehmer ihre Branche – und nehmen dabei kein Blatt vor den Mund.

Manche Coachs sammeln ständig neue Strategien und Ansätze, um ihren Werkzeugkoffer zu füllen. Dabei kommt nicht selten ein Tooligan heraus – jemand, der als Mensch zwischen seinen vielen beeindruckenden Methoden gar nicht mehr sichtbar ist, wie der Coach Horst Lempart kritisiert.

Was sind denn nun eigentlich die besten Coachingtools? Welche Methoden bringen den größten Erfolg? Solche Fragen nach den „richtigen“ Strategien und Werkzeugen höre ich vor allem von Berufseinsteigern häufig. Aber auch Kollegen, die sich ihrer Wirksamkeit nicht sicher sind, suchen danach. Ich bin da übrigens keine Ausnahme: Ich kenne das aus eigener Erfahrung aus den Anfängen meiner Tätigkeit als Coach.

Im Kern geht es dabei darum, den Unsicherheiten im Prozess, die nun einmal jedes Coaching mit sich bringt, eine (vermeintliche) Planungssicherheit entgegensustellen. Ein routinierter

Umgang mit methodischem Handwerkszeug wirkt ja so beruhigend! Vor allem auf den Coach.

Gerade darin liegt aber auch die Gefahr für eine zielgerichtete Prozesssteuerung: Wer Tools rein formal anwendet, wird den individuellen Bedürfnissen der Klienten selten gerecht. Der Psychologe Paul Watzlawick trifft es mit seinem bekannten Ausspruch auf den Kopf: „Wer nur einen Hammer hat, sieht in jedem Problem

einen Nagel.“ Was scheint da naheliegender, als die eigene Werkzeugkiste besser auszustatten? Und so sammeln viele Coachs immer neue Methoden und Ansätze.

Der Coach ist zwischen seinen beeindruckenden Werkzeugen nicht mehr sichtbar

Am Ende steht dann der Tooligan, der mit einem Bauchladen voller Methoden, Formate und Strategien seine Klienten verblüfft. Oder vertreibt. Stellen Sie sich vor, Sie hätten sich als Coach einen riesigen Baumarkt voller geschätzter Werkzeuge zugelegt. Zwischen all den Hochregalen und Aktionsflächen, im Sammelsurium der Techniken, gehen Sie selbst völlig unter. Nun betritt ein Kunde, der Beratungsbedarf hat, den Laden. Vom Coach weit und breit nichts zu sehen, nur beeindruckende Werkzeuge und Bauanleitungen. Wie schön wäre es gewesen, hier mal einem Menschen zu begegnen!

Eine Grundüberzeugung der systemischen Beratung lautet: Die wichtigste Methode ist der Berater selbst. Er selbst, seine Persönlichkeit, die Art, wie er auf seinen Klienten zugeht, wie er zuhört und reagiert, ist bereits Intervention. So wird der Coach als Mensch zum Wirkfaktor Nummer eins. Ausschlaggebend ist die Haltung, mit der er seinen Klienten begegnet, – und nicht sein ach so imponierender Werkzeugkasten.

Horst Lempart ■

Horst Lempart ist Coach, Supervisor und Speaker. Er führt eine eigene Praxis in Koblenz und hat zahlreiche Fachartikel und Bücher rund um Coaching veröffentlicht.

Kontakt: www.horstlempart.de