

LEADERSHIP-COACHING – MYTHEN WIDERLEGEN

Was genau ist Coaching? Der griechische Philosoph Sokrates glaubte, die besten Antworten liegen in einem selbst. Ein guter Coach hilft, das verborgene Potenzial einer Person aufzudecken, damit diese ihre Leistung maximieren kann. Er unterstützt den "Coachee" dabei, sich über seine Ziele klar zu werden, begrenzende Glaubenssätze oder Haltungen aufzuspüren, eine erweiterte Perspektive einzunehmen, komplexe Angelegenheiten klar zu sehen, innere Widerstände gegen Veränderungen loszulassen, strategische Pläne zu entwerfen und individuelle Lösungen zu finden.

Je mehr Coaching als Management-Werkzeug in Unternehmen akzeptiert wird, desto mehr schießen Trainer, die sich Coach nennen, aus dem Boden. Viele von ihnen machen jedoch alles andere als dass sie coachen. Dies kann eine verwirrende und manchmal auch negative Wirkung auf Menschen haben, die ein sogenanntes Coaching erhalten.

Ich habe von meinen Klienten so viele falsche Definitionen von Coaching gehört, dass es an der Zeit ist einige dieser Mythen zu zerstören.

1. Mythos

"In einem Coaching gibt der Coach Ratschläge."

FALSCH

Eines der kraftvollsten Elemente im Leadership-Coaching ist die Absicht, den Coachee darin zu unterstützen, seine eigene Klarheit zu finden. Ein guter Coach gibt keine Ratschläge, da dies dem Coachee die Kraft und Verantwortung wegnehmen und der Coachee automatisch aufhören würde, nach eigenen Antworten zu suchen. Außerdem ist **meine** Lösung nicht unbedingt **deine** Lösung. Meistens ist die eigene Lösung viel effektiver als die Idee eines anderen. Ideen und Informationen zu sammeln als Teil eines Entscheidungsprozesses ist wertvoll, dennoch bist du derjenige, der die Entscheidung umsetzen muss.

2. Mythos

"Ich kann als Management Trainer auch Coaching anbieten, ohne dass ich meinen Stil oder meine Überzeugungen verändern muss."

NICHT WAHR!

Ein guter Coach ist überzeugt davon, dass der Coachee die eigenen Lösungen für seine Herausforderungen kennt, und sieht seine Aufgabe lediglich darin, ihm zu helfen, sie zu finden. Er hört dem Coachee aufmerksam zu und findet die „Rosinen“, wie ich sie nenne, in dem Gesagten. Er fragt gute Fragen und folgt den Gedanken und Ideen des Coachee. Dies ist diametral entgegengesetzt zu dem Verhalten von der Mehrheit der Management Trainer und Berater, die überzeugt sind von ihrer Rolle, Wissen, Informationen und Meinungen zu vermitteln.

3. Mythos



GOLF & LEADERSHIP ACADEMIES

“Coaching und Beratung sind im Prinzip das Gleiche.“

SIE SIND TOTAL VERSCHIEDEN.

Eine Beratung basiert darauf, das eigene Wissen und die eigenen Erfahrungen aus der eigenen Perspektive mit jemandem zu teilen. Dies kann hilfreich sein, wenn die Umstände ähnlich liegen. Im Coaching hingegen teilt der Coach mit jemandem **das Nicht-Wissen!**

Coaching ist nicht immer angebracht. Manchmal kann es das Beste sein, Anweisungen oder Ratschläge zu geben – Letzteres muss ich niemandem beibringen! Coaching jedoch haben die meisten Menschen nicht gelernt, ist aber ein solch wichtiges Werkzeug, dass es jeder Manager, jede Führungskraft, Partner oder Elternteil beherrschen sollte.

Jemanden dabei zu unterstützen, seine eigenen Antworten zu einer wichtigen Entscheidung zu finden bzw. ihm zu einem Durchbruch zu verhelfen, ist eine solch aufregende und lohnende Erfahrung! Ich kann mir nicht vorstellen anders zu arbeiten.

Wenn du Interesse hast, mehr über die KAGAMI Coaching-Workshops für Manager oder über die Möglichkeit von privatem oder beruflichen Coaching zu erfahren, kontaktiere bitte das KAGAMI Büro.

Sabana Crowcroft
Gründer & CEO
KAGAMI Golf & Leadership Academies

Februar 2011

KAGAMI Golf & Leadership Academies

Phone +49 176 70550217 ♦ Email: sabana@kagami.com ♦ Web: www.kagami.de