



# Business Coaching ist kein Kaffeeklatsch.

So manches Coachingangebot ist gut gemeint und schlecht durchdacht. Es entsteht spontan aus der Situation heraus und man kommt, als säße man gemütlich bei einer Tasse Kaffee, von einem Thema zum anderen. Professionelles Business Coaching sieht anders aus. Nicht die Situation, das Ziel bestimmt den Prozess.

Wenn Unternehmen Coachingmaßnahmen anbieten, hat das immer einen spezifischen Grund. Sie wollen ihre Fach- und Führungskräfte bei der Bewältigung konkreter Krisen bzw. Veränderungen unterstützen oder im Rahmen der Personalentwicklung ihre

Leistung optimieren. Business Coaching ist somit ein systematischer Prozess, der sich aus einer vom Unternehmen vorgegebenen Zielsetzung ableitet und an den Aufgaben des jeweiligen Coachees orientiert.

**»Nicht die Situation, das Ziel bestimmt den Prozess.«**

Aus der ursprünglichen Coachingkonstellation, ein Mensch begleitet einen anderen Menschen bei der Bewältigung spezieller Anforderungen, ist eine Dreiecksbeziehung aus Coach, Coachee und Unternehmen geworden. Das erfordert erhöhte Transparenz und einen Rahmenvertrag, in dem die Ziele, die Zahl und die Dauer der Coachingsitzungen ebenso fixiert sind wie das Zwischenresümee und das Abschlussgespräch mit allen Beteiligten.

Zentral in jedem Business Coaching ist die Klärung der Situation des Coachees: Welche Rolle spielt er im Unternehmen? Welche Ziele werden offen oder verdeckt an ihn gestellt? Welche Menschen in oder außerhalb des Unternehmens nehmen Einfluss auf seine Arbeit? Entspricht seine Leistung

den Erwartungen? Welche im Laufe des Lebens erlernten Lebenstechniken bestimmen sein Verhalten? Und sind sie in der jetzigen Arbeitssituation noch angemessen? In der Auseinandersetzung mit dem Coach, über berufsbezogene psychologische Tests oder Hilfsmittel, wie beispielsweise

**»Was in den Sitzungen zur Sprache kommt, bleibt vertraulich.«**

das Ishikawa-Diagramm, identifiziert der Coachee relativ schnell, wo Probleme liegen und Veränderungsbedarf besteht. Gemeinsam mit dem Coach werden die Ursachen analysiert und Handlungsoptionen entwickelt, die der Coachee anhand protokollierter Aufgabenstellungen versucht, im Unternehmensalltag zu realisieren.

Manches gelingt, manches nicht sofort. Die Erfüllung oder Nichterfüllung der Aufgaben gibt prozessbegleitend Auskunft über die Fortschritte des Coachees im Hinblick auf die ursprüngliche Zielsetzung. Weitere Anhaltspunkte für die Prozessevaluation sind die Selbsteinschätzung des Coachees sowie die Fremdeinschätzung durch Vorgesetzte. Wichtiger Aspekt: Business Coaching ist kein Seelenstriptease. Was in den Sitzungen zwischen Coach und Coachee zur Sprache kommt, bleibt vertraulich. Der Coachee entscheidet, welche Informationen er an das Unternehmen weitergeben will.

Der Erfolg eines Coachingprozesses lässt sich nicht in Zahlen messen. Und seine Grenzen sind durch den Coachee klar gesteckt: Business Coaching kann aus einem Menschen keinen anderen machen, sondern nur – und das ist alles andere als wenig – seine Potentiale wecken.



Dipl.-Psych. **Helmut Ruckriegel** ist überzeugt, ein Business Coach benötigt neben einem Feeling für Menschen eigene Managementenerfahrung. Nicht um sich zu fraternisieren, sondern um überhaupt zu verstehen, in welcher Rolle die Coachees sich befinden.  
[lieblich-partner.de/helmut-ruckriegel](http://lieblich-partner.de/helmut-ruckriegel)