

Wirtschaftscoaching erweitert die klassische Unternehmensberatung

Übertragbare Standardlösungen bieten in einer dynamischen Wirtschaft wenig Nutzen. Besser ist die individuelle Erkenntnis zur Lösung von Sachaufgaben. Methoden aus dem Coaching helfen dabei. Nikolaus Raben, Geschäftsführer von CorviCom erläutert, was Wirtschaftscoaching bietet.

Coaching ist nicht gleich Coaching. Dies schon deshalb nicht, weil der Begriff nicht geschützt ist. Der Begriff Coaching steht, direkt übersetzt, für Nachhilfe- oder Privatunterricht. Doch in der Unternehmenspraxis wird er als Sammelbegriff für individuelle Formen personenzentrierter Beratung und Betreuung auf der Prozessebene verstanden. Dabei soll beim Coachee die Fähigkeit zur Selbstreflexion und -wahrnehmung gefördert werden, um sich selbst besser und verantwortungsvoller regulieren zu können. Die Zielrichtung ist die Kommunikation, konkret die Inhalts- und die Beziehungsebene. Es geht also um das „Was“, den Inhalt der Interaktion. Im Sinne des Persönlichkeits-Coaching ist dies ein hilfreicher Ansatz, geht es doch um die Person und ihre Positionierung in ihrem direkten Umfeld.

Klassische Beratung leitet an, ...

Im wirtschaftlichen Kontext hingegen treffen wir auf Beratung im klassischen Sinne. Hier steht die Anleitung im Fokus, ein Problem oder eine Aufgabe zu lösen. Dies bedeutet Wissenstransfer vom Berater auf den Beratenen. Dieser ist stark durch Ratschläge gekennzeichnet. Es steht hier die Sachebene im Vordergrund. Ein Problem wird mittels gängiger, oftmals bekannter Lösungsmodelle oder gar standardisierter Lösungen bearbeitet. Dies ist im Falle vergleichbarer Problemstellungen in Unternehmen durchaus sinnvoll und hilfreich.

Doch es stellen sich Fragen: Sind die Probleme, auf die Führungskräfte in ihrem Aufgabenalltag treffen, immer vergleichbar mit denen in anderen Unternehmen? Können externe Ratgeber interne Bedingungen des beratenen Unternehmens wie die Kultur oder Erfahrungen und Einschätzungen der Akteure umfassend einbeziehen? Zeigen

sich die Probleme des Unternehmensgeschehens in Zeiten hoher Komplexität durch knappere Ressourcen, sich rasch verändernde Unternehmensumwelten oder wirtschaftliche Unsicherheiten nicht zunehmend differenzierter? Muss es deshalb nicht auch darum gehen, die Selbstlösefähigkeit der Entscheider zu stärken – sozusagen um „Hilfe zur Selbsthilfe“?

Welche Möglichkeiten haben nun Führungskräfte, denen es weniger um ihre Person als vielmehr um die Aufgabenerfüllung als Führungskraft geht? Die beispielsweise ihr Unternehmen erfolgreicher gestalten und stabiler im Markt positionieren möchten oder ihre eigene Rolle erfolgreicher, kreativer oder motivierter ausfüllen wollen? Vielleicht sind sie auch „nur“ interessiert an neuen Ideen und alternativen Wegen, oder sie möchten gestärkt in die Zukunft gehen und kommende Herausforderungen sicher bewältigen.

Wirtschaftscoaching hinterfragt ...

Ein Ansatz ist das Wirtschaftscoaching. In Deutschland noch weniger verbreitet, verknüpft es die Bearbeitung anstehender Unternehmensthemen mit der Form des persönlichen Coaching. Hierbei stehen nicht die Personen im Vordergrund, sondern Problemstellungen des Aufgabenalltages, für die eine Lösung gesucht wird. Wirtschaftscoaching nutzt die Inhalte des personenzentrierten Coaching, überträgt diese aber in das „Wie“, nämlich die Art und Weise des Zusammenwirkens zwischen Coachee und Coach. Coaching ist somit nicht Inhalt, sondern es wird zu einer Methode, Lösungen zu erarbeiten. Der Coach fungiert als Reflektionspartner, bietet jedoch primär keine Lösungen an, sondern stellt Fragen, hinterfragt und sensibilisiert.



Der Coach eröffnet so neue Blickwinkel und führt Klientinnen und Klienten auf alternative Wege. Schließlich moderiert er Antworten, strukturiert, begleitet durch den Prozess und führt die Ergebnisse zu einem Ganzen zusammen.

...und fördert individuelle Erkenntnis

Das Ergebnis ist für Klientinnen und Klienten recht interessant. Da Wirtschaftscoaching auf der gemeinsamen Arbeit basiert, bezieht es unternehmensspezifische Kenntnisse und bisherige Erfahrungen ein und erarbeitet auf dieser Grundlage Lösungen für die Zukunft. Da sich Klientinnen und Klienten direkt in den Prozess der Lösungsfindung einbinden, erhalten sie eigene Handlungsoptionen, die auf ihre individuelle Situation zugeschnitten und eng an die Praxis angebunden sind. Werden die Betroffenen in diesen Prozess miteinbezogen, reduziert sich zudem möglicher Widerstand gegen Veränderungen, die Umsetzbarkeit im Unternehmen wird erhöht. Klientinnen und Klienten fördern dabei zunehmend ihre Fähigkeit zur Selbstreflexion und Selbstregulierung und stärken so ihre eigene Aufgabenwahrnehmung. Wirtschaftscoaching fördert den eigenen Erkenntnisprozess der Klientinnen und Klienten und unterstützt sie so im Prozess der Entscheidungsfindung, in einem Prozess also, der immer individuell und nicht „übertragbar“ auf andere ist.

Kontakt: N.Raben@CorviCom.com

