

# Business Coaching

**Oft wird unter dem Begriff «Coaching» etwas Falsches interpretiert und dadurch der angestrebte Nutzen missinterpretiert. Business Coaching, ist weder Therapie noch kurzfristige Nothilfe in verfahrenen Situationen oder Nachhilfeunterricht für mittelmässige Mitarbeitende.**

Ein effizientes Business Coaching führt zu Mehrwert: Und zwar für Unternehmen als auch für deren Mitarbeiter, was das Management nicht ausschliesst. Wichtig dabei sind jedoch dass die Zielsetzungen und der zu erwartende Nutzen allseitig klar und überprüfbar sind. Eine diesbezügliche Vereinbarung, gegenseitige Messkriterien, sind definiert und abgeschlossen.

## Definition der Ziele

Welche Ziele will das Unternehmen, der oder die Vorgesetzte erreichen? Geht es darum, ein bestimmtes operatives Ziel zu erfüllen? Sollen Führungskräfte intensiver mit dem Unternehmen verbunden und entsprechende Motivationsfaktoren geschaffen werden, um überdurchschnittliche Leistungen zu ermöglichen? Sollen die Vertriebsmitarbeiter eine optimalere Leistung erreichen? Oder soll individuelles Verhalten so optimiert werden, dass eventuell nötige organisatorische Veränderungen erfolgreich, motivierend und zielgerichtet initiiert und abgeschlossen werden können?

## Definition des zu erwartenden Nutzen

Im Coaching-Prozess wird klar, wie die Persönlichkeit gezielt weiter entwickelt und wie Führungskompetenzen ausgebaut werden. Dies ist vor allem dann wichtig, wenn Umstrukturierungen, entscheidende Projekte, strategische Neuausrichtungen - oder andere, anspruchsvolle Herausforderungen - im Unternehmen anstehen. Diese wollen sie beeinflussen, mittragen und erfolgreich zum Abschluss bringen. Dabei gilt es, Stärken zu erkennen und richtig zu nutzen, sowie mit den Schwächen umgehen zu lernen, sie in ihren Auswirkungen zu limitieren.

## Den Spiegel vorhalten

Ein erfahrener Business Coach ist nebst einem «Sparringpartner» auch ein konstruktiver Querdenker. Er sucht mit Ihnen die Diskussion. Zusammen reflektieren sie ihre Verhaltensweisen und deren Auswirkungen. Oder er hilft ihnen, verschiedenste wichtige «Arbeitsbeziehungen» zu verbessern: Zu Vorgesetzten, Mitarbeitenden und zu Kunden. Die geistige Herausforderung wird gesucht. Ein professioneller Business Coach inspiriert sie auch praxisorientiert. Er hält ihnen einen Spiegel vor, damit sie Ist- und Soll-Zustände klarer verstehen. Business Coaching ist aktives Lernen. Es schliesst Lücken zwischen persönlicher und geschäftlicher Vision und Strategie.

## Der externe Coach – oder - ich kann das doch auch

«Der Chef als Coach»: Dies hört man immer wieder und meint damit am ehesten einen neuen Führungsstil. Aber Achtung! Kann in einer hierarchischen Vorgesetztenbeziehung wirklich ein in jeder Hinsicht objektives, «offenes» Coaching entstehen? Tatsächlich sanktionsfrei, in einem vertrauensvollen Klima? Ohne Vorbelastungen? Externe Coaches bringen hier die besseren Voraussetzungen mit. Nicht nur, weil sie Spezialisten sind, sondern auch, weil sie die Aufgabe neutral angehen können: Mit der nötigen Distanz und Unbefangenheit. Unabdingbar sind Diskretion und gegenseitiges Vertrauen.

## Wichtige Auswahlkriterien

Sollten sie sich entscheiden, angehende oder bestehende Mitarbeitende coachen zu lassen, stellen sie sicher, dass vereinbarte Ziele realistisch und messbar sind. Dass eine Fortschrittskontrolle und -sicherung besteht. Wie Abgrenzungen und Informationsfluss gegenüber Vorgesetzten und HR-Stellen festgelegt sind. Lassen sie sich erklären, wie genau die einzelnen Phasen eines Business Coaching Prozesses aufgebaut sind und ineinandergreifen. Wie und warum die Methodik funktioniert, damit bestehendes Potenzial von Mitarbeitenden besser genutzt und Führungsfähigkeiten ausgebaut werden. Damit ein «Selbstmanagement» funktioniert, eine Effizienzsteigerung und Verbesserung der Resultate eingeleitet werden. Wie Arbeitsbeziehungen verbessert, die Organisation, die Innovationskraft des Unternehmens und somit seine Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden. Dies schafft entscheidenden Mehrwert.

## Praxisbezug

Die Rolle und Wichtigkeit des Praxisbezuges während des Prozesses gilt es gegenseitig sorgsam abzuwägen. Denn das (operative) Tagesgeschäft sollte zwingend einbezogen, durch das Coaching jedoch nicht behindert werden. Ihr Business soll dem Coaching die Richtung vorgeben. Und es soll auf den vier «Schlüsselebenen» effizient und nachhaltig erfolgreich sein: In Bezug auf motivierte und erfolgreiche Mitarbeitende, verbesserte Beziehungen intern und extern, Stärkung der Organisation und einer Steigerung der Profitabilität.