

COACHING



Claus-Dieter Gersch

GERSCH.WIN – coaching

claus-dieter gersch
heinstraße 1
50931 köln
fon 0221-8005509
fax 0221-8005524

claus-dieter@gersch-win.de
www.gersch-win.de

Leistung durch COACHING

Als Manfred S. (Name geändert) im Kreise seiner Kolleginnen und Kollegen seine Beförderung zum Chef der Abteilung feierte, ahnte er noch nicht, dass er schon bald ein Problem haben würde. Denn so mancher im Betrieb neidete ihm die Beförderung. Manfred S. litt und las Bücher – es half nichts. Zum Personalchef wollte er nicht gehen, um sich einen Coach empfehlen zu lassen. Er suchte sich seinen eigenen.

Kommunikation, Life-Balance, Stressmanagement, Charisma,
soziale Kompetenz, Fitness, Sinn, Werte:
Ob Abteilungsleiter oder Führungskraft ganz oben - kaum
jemand kommt ohne ihn aus: den Coach.
Der Vorstandschef hat seinen vertrauten Coach,
der ihm hilft, seine vielen Rollen beruflich und privat erfolgreich
zu spielen. Andere lösen mit seiner Unterstützung
Konflikte im Team und auf Konferenzen. Darüber hinaus
finden sie mit dem Coach Möglichkeiten, ihre Ressourcen im entscheidenden
Augenblick zu mobilisieren.
Wer Karriere macht, ist gut beraten,
rechtzeitig mit einem Coaching anzufangen. Und hier
beginnt das spannende Spielfeld der eigenen Persönlichkeit,
des Führens, Überzeugens, Fithaltens, des „richtigen Denkens“ ...
und der eigenen Zufriedenheit.

Was ist COACHING?

Coaching heißt zunächst: miteinander reden.
Dieses „miteinander reden“ hat ein vom Klienten
gesetztes Ziel, das zu Beginn des Coaching-Prozesses schriftlich
formuliert wird und das es in einer festgelegten Zeit zu erreichen gilt. Ein
Blick in die Coaching-Literatur (siehe auch Literaturhinweise):
Coaching ist ein „individuell maßgeschneidertes Beratungsangebot im
Spannungsfeld von (beruflichen) Rollenanforderungen einerseits und
persönlichen Zielen und Möglichkeiten andererseits“ (Fischer-Epe). Es
„dient der Unterstützung und Weiterentwicklung der Persönlichkeit“ und
kann ein „Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung“
(Jäger) sein.

Wann COACHING?

Es gibt viele gute Gründe für ein Coaching.
Oft sind es Veränderungen
im beruflichen und im privaten Umfeld:
Wie schaffe (oder verkrafte) ich das: Aufstieg (oder Abstieg) im Beruf.
Andere können das besser: Wenn die Leistung nachlässt.
Das hat mir gerade noch gefehlt: Stress, Mobbing, Selbstzweifel.
Jetzt reicht's mir: Konflikte in Beruf und Familie.
Was soll ich denn noch alles sein: Zu viele Rollen überfordern.
Ganz neu anfangen: Standortbestimmung und Orientierung.
Jetzt will ich es wissen: Planung der neuen Karriere.
Bestandsaufnahme: Wie ich alles unter einen Hut bringe und zufrieden
und gesund bleibe.

Ziele eines COACHING

Es gibt viele, sehr individuelle Ziele:
Karriere-Möglichkeiten suchen und finden
Zukunft planen
Arbeits- und Lebensfreude steigern
Stress abbauen
Wahlmöglichkeiten schaffen
Leistung erhöhen
Soziale Kompetenz steigern
Ressourcen entdecken und abrufen
Mit Rollen kreativer umgehen
Flexibler werden
Sich und die Zeit besser organisieren
Die eigene Persönlichkeit stärken
Gelassener reagieren
Gesünder leben

Der COACH und sein Profil

„Zunächst sollte ein Coach vertrauenerweckend sein. Das ist am ehesten gewährleistet, wenn er selbst über eine reiche Lebenserfahrung verfügt und die Höhen und Tiefen beruflichen Daseins in verschiedenen Facetten an sich selbst erfahren hat“ (Schreyögg). Daneben sollte der Coach sozialwissenschaftliche, psychologische wie psychotherapeutische Kenntnisse haben und sich im beruflichen Umfeld des Klienten und der Klientin auskennen. Hinzu kommt eine vielseitige sowie an der Praxis orientierte Coaching-Ausbildung. „Die Berater sollten auch etwas wissen über die Spielarten menschlichen gemeinsamen Handelns. Sie sollten über Kommunikation und Nähe, Krieg und Macht, über Normen und Ideale, über Tabus und Rituale, über Sexualität und Geld, über Rache und Forscherdrang, über Gruppen und Familien, über Institutionen und Märkte mehr als nur ihr privaten Erfahrungen besitzen“ (Looss).

Der COACH und seine Methoden

Jeder Coach hat seine eigenen Methoden.
Sie sollten zum einen überprüfbar sein.
Zum anderen – und vor allem daran wird der Coach gemessen –
sollten sie nachhaltig zum Erfolg führen. Meine jahrzehntelange
Tätigkeit als Journalist, Führungskraft und Coach in einem großen
Medienunternehmen hat mir gezeigt,
welche Rollen Menschen in Organisationen spielen.
Darüber hinaus hatte ich Gelegenheit,
namhafte Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft,
Wissenschaft und Unterhaltung zu interviewen.
Neben diesen rein berufspraktischen Erfahrungen
gehören unter anderem Elemente der Gestalttherapie,
des Systemischen Coaching und der
Rational-Emotiven-Therapie (RET) zu meinen Methoden.
Bei Bedarf arbeite ich mit dem Enneagramm
oder mit Übungen aus dem Tao Yoga.

PERSÖNLICHES

1947 geboren.

Orte: Leipzig, Frankfurt am Main, Nürnberg, Bielefeld, Köln.

Radio und Zeitung: Hessischer Rundfunk, Deutschlandfunk, Neue Westfälische, Nürnberger Nachrichten, Deutsche Welle.

1989 bis 2003 leitender Redakteur (Politik, Wirtschaft) und, Chefredakteur (stellv.), Moderator,

Programmmanager, Coach, Trainer.

Weitere Ausbildung:

REAL-Therapeut am Lehrinstitut für wirklichkeitsorientierte Psycho- und Sozio-Therapie, Organisationstechnik, Supervision (Gruppendynamik,

Encounter, Rational-Emotive-Therapie, Psychodrama, Gestalt,

Praxisanalyse usw.); Optimales Zeitmanagement (Seiwert); Führung,

Persönlichkeit, Enneagramm (Sprenger); Energetische Psychologie

(Gallo); Systemisches Coaching (Schmidt, Trenkle); Coaching,

Kommunikation, Organisation (Dilts, Stahl); Tao Yoga (Chia).

Literaturhinweise

- Robert Dilts:** Professionelles Coaching mit NLP – From Coach to Awakener, Junfermann Verlag Paderborn (2005)
- Maren Fischer-Epe:** Coaching – miteinander Ziele erreichen, Rowohlt Taschenbuch Reinbek bei Hamburg (2002)
- Thomas Gordon:** Managerkonferenz - Effektives Führungstraining, Hoffmann & Campe Verlag Hamburg (1979)
- Roland Jäger:** Praxisbuch Coaching – Erfolg durch Business-Coaching, Gabal Verlag Offenbach (2001)
- Eckard König und Gerda Volmer:** Systemische Organisationsberatung – Grundlagen und Methoden, Deutscher Studien Verl. Weinheim(1993)
- Rupert Lay:** Dialektik für Manager - Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr, Ullstein Verlag Berlin (1995)
- Wolfgang Looss:** Unter vier Augen – Coaching für Manager, Verlag Moderne Industrie München (2002)
- Richard Rohr und Andreas Ebert:** Das Enneagramm – Die neun Gesichter der Seele, Claudius Verlag München (1999)
- Astrid Schreyögg:** Coaching - Eine Einführung für Praxis und Ausbildung, Campus Verlag Frankfurt/New York (1995)
- Friedemann Schulz von Thun:** Klarkommen mit sich selbst und anderen – Kommunikation und soziale Kompetenz, Rowohlt Taschenbuch Reinbek bei Hamburg (2003)
- Reinhard K. Sprenger:** Das Prinzip Selbstverantwortung – Wege zur Motivation, Campus Verlag Frankfurt/Main (1995)

GERSCH.WIN – coaching

claus-dieter gersch
heinstraße 1
50931 köln
fon 0221-8005509
fax 0221-8005524

claus-dieter@gersch-win.de
www.gersch-win.de

