Lösungsvorschläge

Teil 2: Was macht eigentlich ein Coach?

Kapitel: Aus dem Alltag eines Coachs

Zu Aufgabe 2, Seite 25:

Wie würde sich der Arbeitsalltag von Jens ändern, wenn er Businesscoach wäre?

Als Businesscoach hätte Jens vermutlich einen anderen beruflichen Hintergrund. Vielleicht hätte er ein wirtschaftswissenschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium absolviert und einige Jahre Erfahrung in einem entsprechenden Umfeld gesammelt, um sich auf seine Zielgruppe einstellen zu können. Eine geregelte Tagesstruktur ist als Businesscoach genauso wichtig wie als Personalcoach. Jens absolviert vor dem Frühstück gerne seinen Morgenlauf. Dies hat er sich so angewöhnt, da er sich dann fit für den Tag fühlt.

Auch wenn er keine Außentermine hat, kleidet er sich gerne sportlich elegant mit Sakko und Stoffhose. Zwischen 8 und 9 Uhr checkt er seine E-Mails und tätigt die ersten Telefonate. Anschließend fährt er zu einem Vorgespräch bei einem mittelständischen Unternehmen, das einen Coach für eine Führungskraft sucht. Das Gespräch dauert länger als erwartet, da Jens zunächst zwischen dem Auftraggeber, der Personalabteilung und dem eigentlichen Klienten vermitteln muss. Er kennt das schon. In vielen Fällen haben Auftraggeber und Klienten unterschiedliche Vorstellungen vom Coaching. Besonders das Thema Vertraulichkeit liegt Jens am Herzen, weshalb er darauf immer besonders achtet. Das heißt, er trifft konkrete Regelungen, wer wann worüber informiert wird.

Nach dem Gespräch trifft er sich mit einer Kollegin zum gemeinsamen Mittagessen. Sie wollen ein gemeinsames Seminar auf die Beine stellen und haben noch einiges vorzubereiten.

Am Nachmittag fährt Jens zu einem Großkunden, für den er schon seit einigen Jahren arbeitet. Er begleitet dort die Führungsnachwuchskräfte durch ein Teamcoaching. Diese Arbeit mag Jens sehr, da sie die Möglichkeit bietet, eine offene Arbeitsatmosphäre im Unternehmen zu etablieren.

Im Anschluss an das Coaching muss Jens ein Angebot erstellen, was bis in den frühen Abend dauert. Außerdem muss er noch seinen Webdesigner um ein paar Änderungen auf seiner Internetseite bitten. Den Abend nutzt er gerne für seine Social-Media-Aktivitäten. Er ist in verschiedenen sozialen Netzwerken aktiv, was ihm schon so manchen Kontakt und Auftrag eingebracht hat.

Die Tagesstruktur im Überblick:
6:30 – 7:15 Uhr: Morgenlauf
7:30 – 8:00 Uhr: Frühstück
8:00 – 9:00 Uhr: E-Mails, Telefonate
10:00 – 12:30 Uhr: Vorgespräch in Unternehmen
13:00 – 14:00 Uhr: Mittagessen mit Kollegin
15:00 – 17:00 Uhr: Teamcoaching in Unternehmen
18:00 – 21:00 Uhr: Abendessen / Pause
21:00 – 22:30 Uhr: Social-Media-Aktivitäten, E-Mails

Wie schon im Kapitel »Aus dem Alltag eines Coachs« beschrieben, ist dies nur eine von vielen Möglichkeiten. Vielleicht fällt Dir auf, dass sich der Tagesablauf nicht gravierend von dem eines Personalcoachs unterscheidet. Es sind eher die Äußerlichkeiten, die anders sind. Doch dazu später mehr.

Teil 2: Was macht eigentlich ein Coach?

Kapitel: Personal- oder Businesscoach?

Zu Aufgabe 3 und 4, Seite 30 ff.:

Coaching-Anlass		**Eigentliches Thema**	
Privat	**Geschäft**	**Privat**	**Geschäft**
Von Sohn genervt	Kollege nervt, weil Liebling vom Chef	*Grenzen setzen*	Nicht immer im Mittelpunkt stehen müssen
Streit mit seiner Frau	Meinungsunterschied mit Chef	*Zu wenig gemeinsame Zeit*	Harmoniebedürftig
Vater zieht sich zurück	Kollegen stören ihn bei der Arbeit	*Fürsorgepflicht, Alter, Tod*	Abgrenzen können
Konflikt mit Vereinskollegen	Streit mit Kollegen	*Harmoniebedürftig*	Harmoniebedürftig
Work-Life-Balance	Chef sieht ihn nicht als Führungskraft	*Prioritäten setzen*	Rollenverständnis
Schwelender Streit mit Bruder	Fühlt sich als Pausenclown	*Konkurrenzdenken*	Anerkennung, Bindung, Zugehörigkeit
Ein Freund wendet sich ab	Nächster Karriereschritt	*Toleranz, unterschiedliche Entwicklung*	Anerkennung, Status

Coaching-Anlass zu jeder Rolle – Das Thema hinter dem Thema

Zu Aufgabe 5, Seite 32:

Unterschiede zwischen privaten und beruflichen Themen
Vordergründig sind es häufig unterschiedliche Themen. Schaust Du aber dahinter, wirst Du oftmals feststellen, dass es um grundsätzliche Dinge wie Anerkennung, Zugehörigkeit oder Selbstwirksamkeit geht, um nur drei Beispiele zu nennen. Soll heißen: Die Themen, um die es im Businesscoaching geht, wie zum Beispiel Führungsverantwortung, Delegieren, Konfliktbehandlung oder Umgang mit Stress, haben scheinbar nichts mit dem Privatleben zu tun. Doch welcher Mensch ändert schon seinen Charakter komplett beim Wechsel zwischen Privat- und Geschäftsleben? In unserem Beispiel ist Martin anscheinend harmoniebedürftig – und zwar sowohl im Privatleben als auch in der Firma.

In der letzten Konsequenz sind viele der Themen im Personal- und Businesscoaching gleich. Nur die Rahmenbedingungen sind andere.

Zu Aufgabe 6, Seite 32:

Beispiele für Unterschiede zwischen Personal- und Businesscoaching:

Unterschied	**Personalcoaching**	**Businesscoaching**
Arbeitsplatz	Eigene Praxis	Unternehmen
Ansprache	Du/Sie	Sie
Ansprechpartner	Klient	Führungskraft, Personalabteilung, Klient
Themen	Lebenskrisen	Berufskrisen
Honorar	Eher niedrig	Eher hoch
Zeitaufwand bis zum Vertrag	Eher gering	Eher hoch
Wer zahlt?	Klient	Unternehmen
Nutznießer	Klient, Familie, Freunde, Firma	Klient, Firma, Familie, Freunde
Sprache	Meist bodenständig	Oft Fachjargon

Teil 3: Coach werden kann doch jeder, oder?

Kapitel: Ich sehe was, was Du nicht siehst – Wie beurteilen andere mich?

Kopiervorlage zur Fremdeinschätzung auf Seite 44:

Coaching-Kompetenzen Fremdeinschätzung (Zutreffendes bitte ankreuzen)

Coaching-Kompetenz	**Trifft nicht zu**	**Trifft eher nicht zu**	**Trifft eher zu**	**Trifft zu**
	1	2	3	4
Längerfristige Projekte ziehe ich bis zum Ende durch.				
Bei Gesprächen bin ich sehr aufmerksam und achte auch auf Details.				
Es fällt mir leicht, mich in die Situation von anderen Menschen hineinzuversetzen, ohne dabei meine Neutralität aufzugeben.				
Bei Misserfolgen kann ich mich schnell wieder selbst motivieren.				
Ich kann Sachverhalte gut ausdrücken und auf den Punkt bringen.				
Wenn ich viele Aufgaben zu erledigen habe, fühle ich mich beflügelt.				
Wenn mich etwas fasziniert, vergesse ich die Zeit.				
Ich kann Aufgaben gut einteilen, sodass ich selten in Stress komme.				
Bei Misserfolgen frage ich mich, was ich selbst dazu beigetragen habe.				
Wenn ich anderen etwas präsentiere oder vorstelle, fühle ich mich gut und kann Argumente gut platzieren.				
Es macht mir Freude, neue Dinge zu lernen.				
Ich nehme Menschen ernst und kann auf sie eingehen, auch wenn ich ihre Meinungen und Einstellungen nicht teile.				

Teil 6: So bringst Du Dein Coaching-Business auf Kurs

Kapitel: Wie organisiere ich mich?

Kopiervorlage für Wochenplan/Seite 129:

Zeit	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
09:00					
10:00					
11:00					
12:00					
13:00					
14:00					
15:00					
16:00					
17:00					
18:00					
19:00					
20:00					

Zu Aufgabe 3, Seite 130:

Liste meiner Tätigkeiten für die nächsten vier Wochen/Prioritätenliste
(In den Wochenplan bzw. in die Wochenpläne übertragen. Achte dabei auch auf Deinen persönlichen Biorhythmus!)

Tätigkeit	Wichtig	Weniger wichtig	Gerne	Ungerne

Kapitel: Einzelkämpfer oder Teamplayer?

Zu Aufgabe 1, Seite 137:

Welche Argumente sprechen aus Deiner Sicht dafür, Dein Coaching-Business alleine zu betreiben?

Mögliche Antworten: Unabhängigkeit; die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen; bin mein eigener Chef; möchte Ideen und etwaige Gewinne nicht teilen.

Welche Argumente sprechen aus Deiner Sicht für das Arbeiten im Team?

Mögliche Antworten: fachlicher und sozialer Anschluss; Feedback bekommen; Austausch; gemeinsam Erfolge feiern; miteinander wachsen.

Zu Aufgabe 2, Seite 137:

Welche Form von Kooperation(en) könntest Du Dir vorstellen?

Mögliche Antworten: gemeinsame Projekte; gemeinsames Unternehmen; Büroteilhaberschaft; loser Verbund; Vernetzung und Kooperationen auf gemeinsamer (Werbe-)Plattform.

Mit wem könntest Du Dir eine Kooperation vorstellen und warum?

Mögliche Antworten: früherer Arbeitskollege; Netzwerkpartner; Gleichgesinnte.

Links

1.1 Seriöse Coaching-Verbände (Auswahl)

Deutscher Verband für Coaching und Training, DVCT: www.dvct.de
Deutscher Bundesverband Coaching, DBVC: www.dbvc.de
Deutscher Coaching-Verband, DCV: www.coachingverband.org
Deutscher Fachverband Coaching, DFC: www.coaching-verein.de
International Coaching Federation, Sektion Deutschland, ICF: www.coachfederation.de
Qualitätsring Coaching, QRC: www.qrc-verband.de
Deutsche Gesellschaft für Coaching, DGFC: www.coaching-dgfc.de
Deutsche Gesellschaft für Supervision, DGSv: www.dgsv.de
Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches, BDVT: www.bdvt.de

Eine Übersicht über Verbände und deren Mitgliederzahlen bietet der Coaching-Kompass: www.coaching-kompass.de/coaching-verbaende/

1.2 Existenzgründung und Finanzierung

Kreditanstalt für Wiederaufbau: www.kfw.de
Gründungsberater: https://beraterboerse.kfw.de/

Fast alle Industrie und Handelskammern stellen Informationen zur Existenzgründung zur Verfügung, hier beispielhaft die IHK Siegen:
www.ihk-siegen.de/existenzgruendung/Existenzgruendung/Unternehmenskonzept_Businessplan
www.renex.org/files/downloads/2013_03_12_Businessplan.pdf

Bundesagentur für Arbeit: www.arbeitsagentur.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie:
www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/inhalt.html

1.3 Blogs

In diesem Teil möchten wir Dir spannende Blogs vorstellen, die Du zumindest einmal besuchen solltest. Alle sind auf ihre Weise für Dich als Gründer relevant. Hinzu kommt: Wir möchten Dich an das Medium »Blog« heranführen und finden es auch gut, interessante Menschen auf diese Weise kennenzulernen. Wir wissen aber auch, dass Blogs eine »Suchtgefahr« bergen. Du kannst also gleichzeitig lernen, Informationen zu selektieren. Aus unserer Sicht ist das in der heutigen Zeit inflationärer Informationen eine Schlüsselqualifikation erfolgreicher Menschen, auch erfolgreicher Coaches! Die genannten Blogs waren bei der Erstellung und Drucklegung des Buches alle aktuell. Wir können aber keine Garantie dafür übernehmen, dass dies noch immer so ist.

Sammlung von Blogs zum Thema Coaching:

http://mensch-chance.de/blog/deutsche-coaching-blogs

Unternehmer werden/Existenzgründung:

Serial Entrepreneurship: www.serial-entrepreneurship.de
Markus Cerenak: Entspannt erfolgreich: www.markuscerenak.com
Selbstständig im Netz: www.selbstaendig-im-netz.de
Let's see what works: Werde erfolgreicher Unternehmer: www.letsseewhatworks.com
Autaak: Der Blog für unabhängige Online-Unternehmer: www.autaak.de

Marketing-Blogs

Online-Marketing-Rockstars: www.onlinemarketingrockstars.de
Social Triggers (englischsprachig): www.socialtriggers.com
Björn Tantau – Marketing, das echt funktioniert: www.bjoerntantau.com

Die besten Blogs für SEO (Suchmaschinenoptimierung)

T3N-Magazin: www.t3n.de
Der Keyword-Guide von Backlinko: www.backlinko.com/keyword-research
Texte schreiben – von Aurel Gergey: www.gergey.com/schreibtipps

Bloggen lernen

Affenblog – für smarte Blogger: www.affenblog.de
Blog Camp – Werde erfolgreicher Blogger: www.blog-camp.de/blog

Buchtipps für angehende Coaches

Engels, Meinolph: Das Geheimnis der erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeit, Amazon Media 2013.
Fischer-Epe, Maren: Coaching: Miteinander Ziele erreichen, rororo 2011.
Maul, Mathias: Vom Coach zum Unternehmer, Junfermann 2012.
Migge, Björn: Handbuch Coaching und Beratung, Beltz 2014.
Rubin, Yvonne: Business Coaching, Cornelsen 2011.
Schmidt-Tanger, Martina: Gekonnt coachen, Junfermann 2009.
Templeton, Tim: Erfolgreiches Networking, Gabal 2007.
Weyand, Giso: Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke.
Wissemann, Mathis: Wirksames Coaching, Huber 2011.