

Die tägliche Portion Motivation

Interview: Wie ein Coaching im täglichen Berufsleben helfen kann. Von Christoph Brunswick

Arbeit soll Spaß machen und nicht nur dem Lebensunterhalt dienen. Damit das auch wirklich klappt, gibt es die professionelle Hilfe von sogenannten Job-Coaches. **Christian Hanisch** ist Geschäftsführer der European-Business-Ecademy in Goslar. Der zweifache Familienvater ist 53 Jahre alt und verfügt über mehrfache Ausbildungen und Studienabschlüsse. In seinem staatlich anerkannten Institut werden kontinuierlich zusammen mit der IHK Braunschweig Coaches ausgebildet. Im Interview spricht er über die Möglichkeiten und Chancen eines Coachings, die Wichtigkeit von Motivation im Job sowie den Weg zu einem guten Coaching.

Herr Hanisch, was macht gutes Coaching aus?

Gutes Coaching muss lösungsorientiert sein. Es ist wichtig, eine gute und klare Auftragsklärung mit dem Kunden durchzuführen. In einem guten Coaching müssen der Auftrag und das Ziel klar im Fokus stehen. Leider projizieren viele Coaches ihr eigenes Problem und ihre Wertevorstellung in das Coaching hinein. Das ist ein absolutes No-Go. Das Coaching muss partnerschaftlich sein, sodass der Kunde das Gefühl bekommt, es wird gemeinsam am gleichen Strick gezogen.

Und wie erkenne ich einen guten Coach? Woher weiß ich, welches Coaching für mich das richtige ist?

Ein guter Coach muss viel über moderne Psychologie wissen und können. Ebenfalls muss er aus dem Business kommen und schon einige berufliche Erfahrungen in verschiedenen Positionen durchlebt haben. Allgemeine Lebenserfahrung gehört genauso dazu wie das Erleben und das erfolgreiche Verarbeiten eigener Probleme und Hindernisse. Durch Selbsterfahrung fällt es einem Coach sehr viel leichter, sich in sein Gegenüber hineinzuversetzen.

Er sollte sich selber immer wieder infrage stellen und sich regelmäßig weiterbilden. Er sollte offen für völlig neue Methoden aus der Gehirnforschung sein. Als Beispiel ist hier „emotionSync“ genannt. Das sind Entdeckungen, wie beispielsweise elektrisch-neuronale Wissen und Handeln verarbeitet werden. Daraus ergeben sich ungeahnte Felder für das moderne Coaching.

Der Coach sollte „Open Minded“ sein und auch limitierende Regeln in



Frage stellen, damit er sich selbst und seine Kunden nicht einengt. Lassen Sie einfach mal den Coach erzählen, was er so erlebt hat. Nur wenn er sich selbst gut offenbaren kann, dann kann er auch mit ihnen gut arbeiten.

Ein guter Coach muss sehr flexibel in seiner Methodenkompetenz sein und sich ebenso flexibel auf die unterschiedlichen Typen und Probleme der Menschen einstellen können. Wenn Sie auf der Suche nach einem guten Coach für sich sind, sollten Sie bereits in einem Vorgespräch klären, ob der von Ihnen ausgesuchte Coach sich mit Ihrem Problem auskennt, in der Lage ist mit Ihnen ein Ziel zu definieren, verschiedene Arten von Coaching beherrscht und sie ihn sympathisch finden. Fragen Sie auch einfach mal nach seiner Qualifikation.

Warum ist Coaching im Bereich Beruf/Business so wichtig?

Coaching ist eine Art moderne Psychologie im Business. Coaching muss heutzutage die Lücke zwischen Lernen, Weiterbildung, Training und psychologischer Unterstützung abbilden.

Der Coach muss sich viel mehr mit der Werthaltung und der inneren Einstellung des Coachee beschäftigen. Manche verstehen Coaching eher als das Anweisen in Prozessen. Das ist es aber nicht. Die Themen Burn Out und psychologische oder psychosomatische Probleme treten immer verstärkter im Business auf. Das kann ein Standard-Psychologe meistens nicht abdecken. Ein guter Coach kann hier genau die Brücke schlagen. Genau diese Themen werden im Beruf und im Coaching immer wichtiger.

Inwiefern unterliegt das Job-Coaching einem stetigen Wandel?

Wir haben im Beruf immer mehr die Kontinuität verloren. Ein Change-Prozess jagt den anderen. Die Geschwindigkeit der Mikrochips wird immer schneller. Der Mensch kommt da allein gar nicht mehr hinterher. Gerade im Job-Coaching ist dieser Trend noch nicht umgesetzt.

Die immerwährende Anpassung an die Zeit.

Oft ist in dem Zusammenhang von „intrinsic Motivation“ und „extrinsic Motivation“ die Rede. Was hat es damit auf sich?

Extrinsische Motivation ist die Motivation, die von anderen und von außen kommt. Der Verkäufer bekommt mehr Geld, wenn er mehr verkauft. Ist seine Motivation vordergründig mehr Geld zu bekommen, dann verkauft er nicht, weil es ihm Freude bereitet, sondern wegen des Geldes. Wenn jemand ausschließlich so motiviert ist, dann spürt das der Kunde und fühlt sich nicht authentisch behandelt. Der Verkäufer merkt, dass das Geld, was er bekommt, ihn nur satt, aber nicht glücklich macht. Er will mehr. Dadurch geht der Teufelskreis los. Das erste Burn Out klopft an die Tür.

Intrinsische Motivation kommt aus einem inneren Bedürfnis heraus und bedarf kein fremdes Zutun. Wenn der Verkäufer aus sich heraus große Freude empfindet, anderen Menschen zu helfen, das richtige Produkt zu finden, dann fühlen sich der Kunde und der Verkäufer wohl. Das ist ein echtes Win-Win-Geschäft. Die Provision, die er jetzt bekommt, nimmt er gern als Dankeschön. Sie macht ihn satt und glücklich.

Für das Coaching bedeutet das, dass ein guter Coach genau das erkennen muss, um dem Coachee zu helfen, die richtigen intrinsischen Motivationen zu aktivieren.

Welche Wege führen zu einem guten Coaching?

Der Weg zum guten Coaching ist in der Tat nicht einfach. Das Internet ist voll von Leuten, die es am Arbeitsmarkt in ihrem Beruf nicht geschafft haben und sich dann als selbst ernannte Coaches bezeichnen. Der geschasste Manager mit 40 meint, er könne nun anderen erklären, wie Business funktioniert. Einige Coaches haben leider ihre eigenen Probleme noch nicht gelöst. Die Suche über Coaching-/Trainer-Verbände ist eher sinnlos, weil dort fast jeder gelistet ist, der dafür bezahlt. Fragen Sie Menschen, die gute Erfahrungen mit Coaching gemacht haben. Am besten ist es, Sie rufen bei Coaching-Ausbildungsinstitutionen an und fragen, ob sie einen guten Coach kennen.

Ein Institut möchte sich nicht die Blöße geben, schlechte Empfehlungen zu geben. Sie führen ein Vorgespräch per Telefon mit dem Coach. Wenn er sich eine halbe Stunde Zeit für Sie nimmt und sie sich wohlfühlen, dann haben Sie das richtige Coaching gefunden.

DAS URTEIL

Falsche Abmahnung muss gelöscht werden

Arbeitnehmer können die vollständige Löschung einer Abmahnung verlangen, auch wenn die Vorwürfe nur zum Teil falsch sind. Hat ein Mitarbeiter im Einzelhandel eine Abmahnung erhalten, weil er abgelaufene Lebensmittel nicht vernichtet hat, muss der Arbeitgeber außerdem für jeden Artikel beweisen können, dass der Vorwurf zutrifft. Kann er das nicht, muss er die Abmahnung vollständig löschen. In dem verhandelten Fall hatte ein Mitarbeiter eines Supermarkts gegen eine Abmahnung geklagt. Der Arbeitgeber warf ihm vor, Artikel nicht aussortiert zu haben, deren Mindesthaltbarkeitsdatum bereits abgelaufen war. Der Arbeitgeber mahnte ihn ab und ließ die Lebensmittel vernichten. Der Mitarbeiter wehrte sich gegen die Vorwürfe und verlangte die Löschung der Abmahnung in der Personalakte. Mit Erfolg. Der Arbeitgeber konnte nicht nachweisen, dass die in der Abmahnung aufgezählten Artikel alle tatsächlich abgelaufen waren. Er hätte in der Akte etwa mit Fotos beweisen müssen, dass das der Fall war. Nur so hätte er garantieren können, dass ihm bei keinem Artikel ein Fehler unterlaufen ist. Da das nicht der Fall war, könnte die Abmahnung zum Teil falsch gewesen sein, und er musste sie deshalb vollständig entfernen. dpa

Arbeitsgericht Berlin
Az.: 28 Ca 2357/13

KONTAKT

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Dann melden Sie sich!

Verantwortlich: Constanze v. Gerkan

Redaktion: C. Brunswick, T. Krell

E-Mail: stellenanzeigen@funkemedien.de

AUSBLICK



„Coaching ist eine Art moderne Psychologie im Business.“

Christian Hanisch,
Geschäftsführer der
European-Business-
Ecademy in Goslar