

Keine Angst vor Coaching

Wie wird man Coach?

Nun, das ist schnell erklärt: Indem man sich einfach so nennt. Denn die Begriffe ‚**Coach**‘ oder ‚**Coaching Trainer**‘ sind [nicht gesetzlich geschützt](#). Jeder kann also ein Gewerbe anmelden und schon ist er Coaching-Dienstleister und kann Seminare anbieten, in denen er als Trainer auftritt.

Teure Seminargebühren und die Auswahl des nächsten Seminaranbieters

So einem **Coach** möchten Sie natürlich keine stündhaft teuren Seminargebühren für seine mehr oder weniger sinnlosen Dienste in den Rachen schmeißen. Das ist leicht nachzuvollziehen. Sie brauchen aber überhaupt keine Angst zu haben, an einen solchen **Coach** zu geraten, wenn Sie bei der Auswahl Ihres nächsten **Seminaranbieters** nur ein wenig Vorsicht walten lassen.

Ist Coaching denn überhaupt sinnvoll?

Diese Frage hat auch schon die Wissenschaft beschäftigt. Joyce Bono von der Universität Minnesota hat dazu bereits im Jahr 2009 eine [Untersuchung](#) veröffentlicht, die durchaus positive Ergebnisse hervorbrachte. Gemeinsam mit ihren Co-Autoren kam sie nämlich zu dem Fazit, dass **Coaches** prinzipiell beim Erlernen neuer **Kompetenzen** helfen können.

Die Wissenschaft weiß also seit Jahren, dass **Coaching** sinnvoll sein kann. Leider machen sich diese Tatsache aber auch zahlreiche unseriöse Anbieter zunutze, die sich als **vermeintliche Motivationsexperten**, angeblich kompetente Coaches oder scheinbar versierte **Trainer** auf dem Markt tummeln.

Wenn Sie sich als potentieller Kunde diese Fakten bewusst machen, haben Sie schon den ersten Schritt getan, sich den Fängen der schwarzen Schafe zu entziehen.

Wie findet man einen kompetenten Coach?

Die Frage ist doch zunächst einmal: **Wie hat ein Coach sich seine Kompetenz überhaupt angeeignet?** Wer mit Zertifikaten von Wochenendkursen für sich wirbt, hat eigentlich schon alles gesagt. Man sollte sich also immer über die Ausbildung eines Coaches schlau machen, bevor man ein Seminar bei ihm bucht.

Nachfragen sind bei **seriösen Trainern** immer willkommen. Hilfreich können auch die Bewertungen der bisherigen **Seminarteilnehmer** im Internet sein. Diese findet man entweder auf der Homepage des Anbieters oder bei speziellen [Bewertungsportalen](#).

Das genaue Lesen des Seminarangebots

Aber auch hier ist Vorsicht geboten: Manche **Coaches**, die es nötig haben, bewerten sich am liebsten selbst. Diese Taktik dürfte aber nicht allzu schwer zu durchschauen sein. Am sichersten ist natürlich immer die persönliche Empfehlung.

Hat man die nicht, hilft vielleicht auch schon **das genaue Lesen des Seminarangebots**. Wenn man dort

nicht mehr als schwammige Versprechungen präsentiert bekommt, ist das äußerst verdächtig.

Wirklich kompetente Coaches sagen immer genau, was Sache ist, und was ihre Kunden von einem Seminar zu erwarten haben. Auf Nachfragen geben Sie ganz selbstverständlich und detailliert Auskunft. Dabei darf natürlich auch die Freundlichkeit nicht zu kurz kommen.

Kann ich mich denn nicht einfach selbst coachen?

Eine wahre Geschichte: Flug von New York nach Seoul einer koreanischen Airline. Noch auf dem Rollfeld macht die Maschine kurz vor dem Start kehrt, um einen **Service-Mitarbeiter** an die frische Luft zu setzen. Was war passiert? Der dienstbeflissene **Flight Attendant** hatte einer Frau ungefragt Nüsse zu ihrem Drink serviert.

Sein Pech, dass es sich bei diesem Fluggast nicht nur um die Tochter des Airline-Besitzers, sondern auch um die Service-Chefin der Fluglinie handelte. Deshalb wusste sie auch so genau, dass der Rausgeschmissene richtliniengemäß hätte fragen müssen, bevor er die Nüsse serviert. Wenn Sie dieselbe Einstellung haben wie diese Tochter, dann können Sie sich jedwedes Coaching getrost sparen.

Sie brauchen sich dann nicht einmal mehr selbst zu coachen, denn auch das wäre vergebene Liebesmüh. Sich selbst in den Mittelpunkt der Welt zu stellen bedarf keines **Coachings**.

Wenn Sie also, wie die koreanische **Service-Chefin**, den **Servicegedanken** ausschließlich auf sich selbst beziehen und es Ihnen egal ist, dass Ihre **Kunden** aus nichtigen Gründen einen Zeitaufschub erdulden müssen, nur damit Sie Ihrem Ego schmeicheln können, machen Sie nur so weiter wie bisher.

An Ihnen würde sich ohnehin jeder Coach die Zähne ausbeißen. Wenn Sie Ihren **Service** jedoch auf Ihre Kunden konzentrieren möchten und diesbezüglich noch Handlungsbedarf sehen, dann wäre ein **Coaching** vermutlich genau das Richtige für Sie. Vorher sollten Sie sich aber vielleicht einmal mit den allzu verbreiteten [Irrtümern und Vorurteilen](#) beschäftigen, die leider immer noch rund um den **Begriff Coaching** kursieren.

Viele Menschen tun **Coaching** mit den Worten ab: ‚Da wird doch sowieso nur geredet!‘ Dieses Argument entkräftet sich aber eigentlich schon von selbst. Denn ja, selbstverständlich ist Kommunikation ein wichtiger Teil jeden Lernens und jeder Selbstoptimierung.

Damit wäre auch die Koreanerin gut bedient gewesen. Andere wollen sich von einem **Coach** keine Vorschriften machen lassen. Verständlich, aber dazu ist ein **Coach** ja auch gar nicht da. Er will seine **Kunden** viel mehr dazu anleiten, selbst zu verstehen, wie es besser gehen kann.

Manche Leute meinen auch, sie müssten nur ein entsprechendes Buch lesen, um sich selbst coachen zu können. Wer der Meinung ist, dass alleine die reine Theorie im Unternehmen zum Erfolg führen kann, soll das versuchen. Manchmal werden die Ansprüche an einen **Coach** aber auch allzu hoch geschraubt.

Unternehmer ohne Coach und Coaching?!

Die Annahme, dass man nach einem **Coaching** die Hände in den Schoß legen könne, weil man sich ja nun ausreichend um die Angelegenheit gekümmert hätte, ist natürlich genauso irrig wie die Befürchtung, dass es sowieso zu nichts führen könne. **Ein kluger Unternehmer weiß**, dass er sich immer selbst einbringen muss, wenn sein **Unternehmen** laufen soll. Kein **Coach** kann ihm diese Verantwortung abnehmen.

Auch vorgefertigte Antworten wird man nicht erwarten dürfen, denn gerade die passenden Antworten für das eigene Unternehmen muss jeder Verantwortliche selbst finden. Dabei kann der Coach ihm helfen. Wer

allerdings nicht bereit ist, für diese Dienstleistung auch angemessen zu bezahlen, der soll es lieber gleich bleiben lassen.

Denn die günstigen Anbieter wurden ja bereits oben erwähnt. An welcher Stelle man hier von rausgeschmissenem Geld sprechen kann, dürfte sich wohl von selbst verstehen. Das gleiche gilt auch für die Investition von Zeit.

Wir sollten reden...

... wenn Sie sich in einem oder mehrerer Bereiche wiederfinden. Aber wir sollten auch reden, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob wir Ihnen helfen können. Meist lässt sich durch ein Gespräch ganz einfach klären, wo Bedarf besteht und wo genau wir helfen können.

Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen Qualitätsmanagement, Leadership / Führung, Digitalisierung und Industrie 4.0?

Informationen zu den Themen **Führungskräfteentwicklung und Leadership** erhalten Sie hier:

<https://www.manager-plenum.de/> - <https://www.mallorca-kontor.de/> - <https://www.kraftwerk-kontor.de/>

Informationen zum Thema **Qualitätsmanagement im Automotive Umfeld** erhalten Sie hier:

<https://www.automotive-kontor.de/> - <https://www.iatf16949-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung und ISO 9001**

erhalten Sie hier: <https://www.audit-kontor.de/> - <https://www.tqm-kontor.de/> - <https://www.qm-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **FMEA, Risikomanagement, Risikoanalyse und QFD** erhalten

Sie hier: <https://www.qfd-kontor.de/> - <https://www.fmea-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Lean, Changemanagement / Veränderungskultur, KVP, 5S,**

Six Sigma erhalten Sie hier: <https://www.lean-kontor.de/> - <https://www.kaizen-kontor.de/> -

<https://www.sixsigma-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **APQP, Automotive Core Tools, Projektmanagement und**

Qualitätsvorausplanung erhalten Sie hier: <https://www.apqp-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Industrie 4.0, Digitalisierung, MES Lösungen und CAQ**

Software Einsatz erhalten Sie hier: <https://www.mes-kontor.de/> - <https://www.tech-kontor.de/> -

<https://www.industrie40-kontor.de/> - <https://www.caq-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Product-Lifecycle-Management / PLM, Enterprise Content**

Management / ECM, Customer Relationship Management / CRM und Dokumenten Management

Systemen / DMS erhalten Sie hier: <https://www.crm-kontor.de/> - <https://www.plm-kontor.de/> -

<https://www.ecm-kontor.de/> - <https://www.dms-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Reklamationsmanagement / Beschwerdemanagement, Service**

Excellence und Kundenorientierung erhalten Sie hier: <https://www.servicequalitaet-kontor.de/> -

<https://www.8d-kontor.de/> - <https://www.lead-kontor.de/> - <https://www.salesforce-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Lean, KVP und 5S im Pharma,**

Medizintechnik und Lebensmittel Umfeld erhalten Sie hier: <https://www.haccp-kontor.de/>-

<https://www.gmp-kontor.de/> - <https://www.fda-kontor.de/>

Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen von Seminar-Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten?

Alle Informationen zu unseren Trainings und Seminaren erhalten Sie auf unserem [Seminar- und Trainings-Portal Seminar Plenum](#)

Wo erhalte ich Antworten auf häufig gestellte Fragen?

Alle Fragen und Antworten zu häufig gestellten Fragen erhalten Sie hier in <https://www.kontor-gruppe.de/glossar.html>. Sie haben Fragen oder Anregungen? Wir freuen uns auf Ihr Feedback und die Gespräche mit Ihnen.