9 771866 224006

Praxis erleben | Wissen erweitern

Coaching Magazin

ISSN 1866-4849

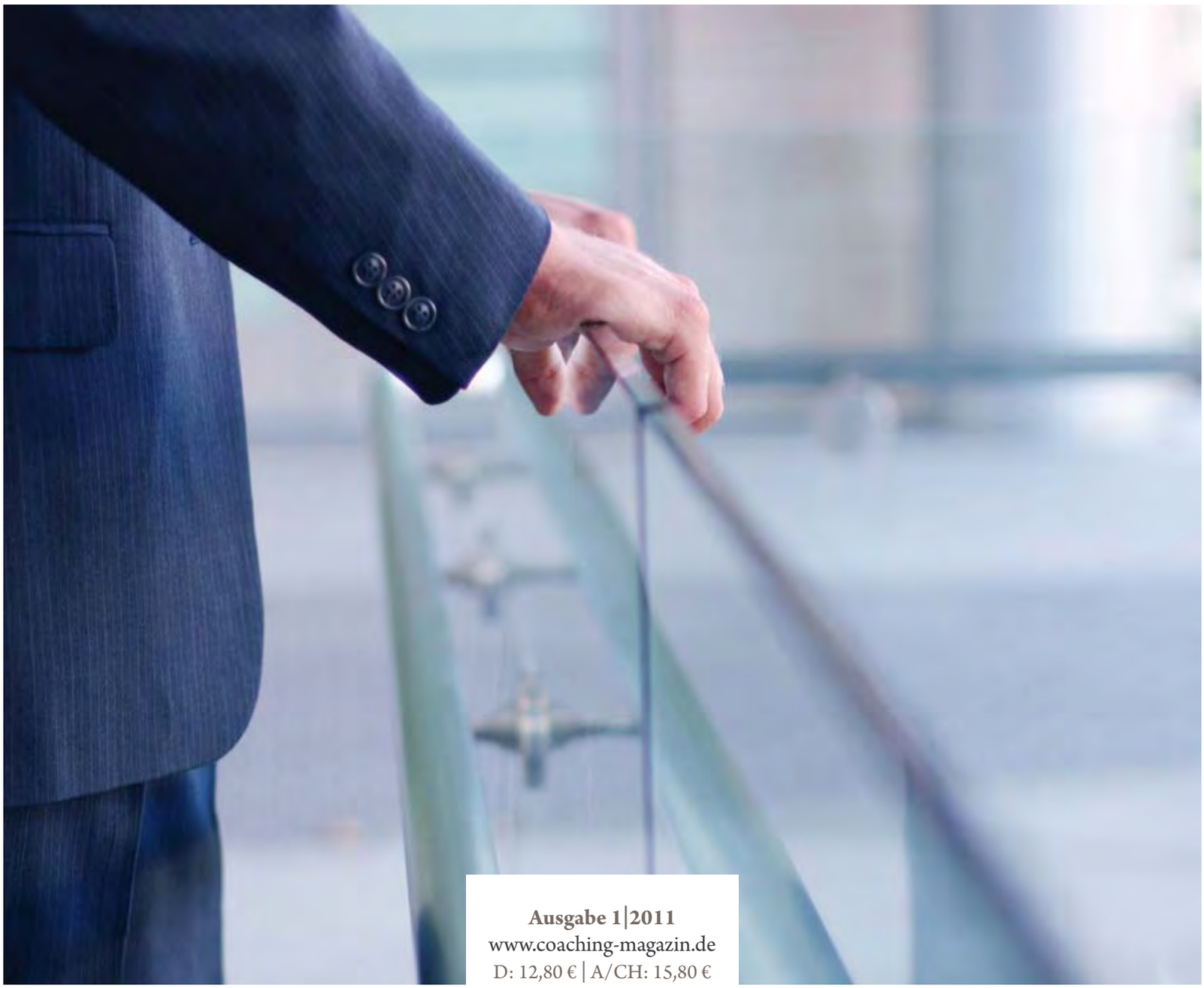
Auf der Suche nach Spitzenleistung
Ein Coaching-Tool
zur Potenzialanalyse | **S 40**

Pro & Kontra
Psychodiagnostische
Kompetenz von Coachs? | **S 44**

Ethik
Verantwortung im
Top-Executive-Coaching | **S 54**

Vielleicht wird der Beruf des Coachs irgendwann überflüssig.

Dr. Peter Szabó im Interview | **S 12**



Ausgabe 1|2011
www.coaching-magazin.de
D: 12,80 € | A/CH: 15,80 €

Foto: Felix Wey

Interview mit Dr. Peter Szabó

Vielleicht wird der Beruf des Coachs irgendwann überflüssig: Weil es so einfach und nachvollziehbar geworden ist.

Ein Gespräch mit Thomas Webers

Als Versicherungsjustiziar fühlte er sich unwohl. Die Versicherten bekamen ihr Recht, waren aber nicht zufrieden. Erfüllt hat ihn auch nicht die Ausbildertätigkeit und das Change-Management im Versicherungskonzern – aber die Coaching-Arbeit face to face. Da fügte es sich glücklich, dass er beim Sprung in die Selbstständigkeit den Kontakt zu Steve De Shazer und Insoo Kim Berg herstellte. Heute ist er einer der maßgeblichen Vertreter des lösungsorientierten Ansatzes im (Kurzzeit-) Coaching.

Sie treiben sich in der weiten Welt herum! Es war gar nicht leicht, Sie zu erreichen. Das erste Mal waren Sie irgendwo in Asien, letztens in Afrika unterwegs. Was machen Sie da?

Mein absolutes Lieblingsprogramm: Coach-Ausbildung. Und der Grund, warum das weltweit stattfindet, hat damit zu tun, dass Lösungsorientierung als Ansatz im Coaching noch nicht so weit verbreitet ist. Wenn Klienten ausgesprochen dieses suchen, dann stoßen sie bald auf mich. Die Leute in Singapur und in Kuala Lumpur, die waren spezifisch am lösungsorientierten Modell interessiert. In Afrika war es zunächst Zufall. Die Kollegen in Uganda, in Kampala, die eine Ausbildung auf die Beine stellen wollten, suchten jemanden, der zu ihnen reisen würde. Man kannte mich von englischsprachigen Konferenzen. Die Ugander haben auch noch mein Buch gelesen und die DVD angeschaut und entschieden: der passt. Das hat mich beruhigt. Und es passt tatsächlich. Ich war inzwischen schon zweimal dort.

Die Ugander haben auch noch mein Buch gelesen und die DVD angeschaut und entschieden: der passt.

Mitten in Afrika … in Kampala?

Ursprünglich war es ein Projekt der Universität von Uganda in Zusammenarbeit mit „Coach Africa“. Das war zunächst so etwas wie ein Coaching-Verband, hat sich dann aber kommerzialisiert. Diese Coachs sind sehr gut etabliert in großen multinationalen Konzernen, die in Ostafrika platziert sind. Sie wollten eine zertifizierte Ausbildung absolvieren, sodass sie den internationalen Konzernen auch zeigen können, dass sie Hintergrund haben und seriös arbeiten. Ursprünglich waren das sechs Leute. Weil das auch ökologisch Sinn macht, dass nur einer reist statt sechs und ich auch neugierig war auf Afrika, habe ich zugesagt, nach Kampala zu reisen. Und dann war ich völlig erstaunt, vier Wochen später eine E-Mail zu bekommen mit der Ankündigung, sie haben inzwischen schon 24 Teilnehmer.

Und wer vergibt das Zertifikat?

Das Ziel ist, dass sie von der ICF zertifiziert werden können. Das macht insofern Sinn, als dass ICF global aufgestellt und so auch für multinationale Konzerne eine Referenz ist. Das bedeutet, es müssen mindestens 125 Stunden Coaching-spezifische Ausbildung absolviert werden. Mindestens zehn Stunden mentoriertes Coaching müssen nachgewiesen werden. Und sie müssen mindestens 100 Stunden eigene Coaching-Erfahrung sammeln und eine praktische Prüfung ablegen. Und ich muss sagen, deren Umsetzungswillen finde ich unglaublich verblüffend. Die hatten nämlich die irrige Vorstellung entwickelt, die hundert Praxis-Stunden müssten abgehakt sein, bevor ich im Oktober wieder komme. Bis dahin wären es knapp drei Monate gewesen. Also hundert Stunden sind kein Pappenstiel, zwei Coachings pro Arbeitstag... doch ich lege jede Hand ins Feuer, die hätten das hingekriegt: mit ihrem Willen. Dabei war der Termindruck ein reines Missverständnis!

Ich frage mich – oder besser, ich behaupte, und erlebe mich da durchaus in kontroverser Diskussion –, Coaching ist eigentlich ein anglo-amerikanischer Kulturstandard. Vielleicht brauchen die den in Afrika gar nicht? Vielleicht haben sie andere Varianten, ihr Leben in den Griff zu kriegen?

Vielleicht müssten wir da in einem halben Jahr nochmals reden und in einem Jahr dann wiederum: Zwischen den beiden Besuchen in Afrika sind jetzt zweieinhalb Monate vergangen. Und ich erlebte bereits große Unterschiede. Der erste Besuch, da war ich etwas schockiert und fast enttäuscht. Weil ich gedacht habe, die wollen noch päpstlicher als der Papst sein, also in Verleugnung jeglicher eigener Kultur: Wir kriegen das so hin wie richtige Businessleute – und wir machen es perfekt. Ein Beispiel: Ich erzähle gerne zum Kursabschluss eine Gute-Nacht-Geschichte. Und so habe ich gefragt, was gibt es in Ostafrika für Kindergeschichten? Die Antwort: Das gibt es bei uns nicht. Ich habe mir das nicht vorstellen können. Diese Tradition des Kultur-Weitergebens über Erzählen musste es doch geben! Ich fragte mich: Mit was für Leuten arbeite ich da, dass die so tun, als wenn es das nie gegeben hätte?

Als ich vor zwei Wochen wieder da war, war es bereits ganz anders: Da gab es plötzlich Geschichten, da durfte man erzählen. Wenn wir Gruppenarbeiten gemacht haben, dann war es plötzlich möglich, dass in der Kleingruppe mit vier oder fünf Leuten eine ältere Teilnehmerin sagte: Welcome to my fireplace. Das wäre zwei Monate zuvor nicht drin gewesen.

Wie erklären Sie sich das?

Es ist das Prinzip der drei Tassen Tee: Mit der ersten Tasse Tee bist du einfach ein Fremder. Mit der zweiten Tasse Tee bist du ein Freund. Mit der dritten Tasse Tee gehörst du zur Familie. Und da sind wir jetzt inzwischen: Plötzlich ist es möglich, zweieinhalb Stunden über deren Verständnis von Wunder und deren Erfahrung mit der Wunderfrage zu diskutieren. Das war beim ersten Mal nicht möglich. Und nun wollen sie noch speziell über den Coaching-Abschluss reden. „Wie geht Ihr damit um“, fragten sie mich, „wenn Kunden immer wieder kommen und so eine familiäre Kunden-Beziehung entsteht?“ Meine Antwort: „Das fragt Ihr den Falschen … Kurzzeit-Coaching! Ich sehe meine besten Kunden nur einmal!“

Meine Antwort: „Das fragt Ihr den Falschen … Kurzzeit-Coaching! Ich sehe meine besten Kunden nur einmal!“

Das hat denen als Antwort gereicht?

Zum Glück nicht. Zufällig war ein Kollege aus dem Kongo anwesend. Der ist Therapeut und

macht Traumaarbeit mit Kriegsopfern. Den hatte ich nach Uganda eingeladen. Er sagte: „Das ist eine kulturelle Geschichte, Du kannst diese Frage nicht einfach überspringen. Nach der dritten Tasse Tee gehört der Klient zur Familie – und den wirst Du nicht mehr los.“ Da wurde es spannend. Es entwickelte sich eine lange Diskussion. Fireplace geht so: Wenn irgendetwas ansteht, schlagen sie einen Pflock ein und machen einen Ratschlag. Auf dem Dorfplatz war das eben noch ein Ratschlag,

Fireplace geht so: Wenn irgendetwas ansteht, schlagen sie einen Pflock ein und machen einen Ratschlag. Auf dem Dorfplatz war das eben noch ein Ratschlag, der von „Rad schlagen“ kommt.

der von „Rad schlagen“ kommt. Das ist der definierte Lösungsraum, da bleiben sie so lange sitzen, bis sie wissen, wie sie damit umgehen. So sind wunderbare Geschichten und Ideen entstanden. Daraus haben sie ein Kompendium der zehn heißen Tipps entwickelt, wie man „Familienmitglieder“ wieder in ihre eigenverantwortliche Selbstständigkeit entlassen kann. Eine der Ideen war zum Beispiel, gleich zu Beginn des Coachings Voraussetzungen sowie Form des Abschlusses ausdrücklich zu vereinbaren. Ich bin gespannt, beim nächsten Mal zu hören, was von den Ideen funktioniert hat.

Wenn Coaching ein spezielles kulturelles Problemlöseprogramm ist, so meine These, dann ist es faszinierend, dass es sowohl in Asien als auch in Afrika funktioniert und implementiert wird. Oder wird es umgeformt, adaptiert? Das haben die Südamerikaner mit dem Christentum gemacht. Sie haben die Kultur genommen und haben ihre alte Magie reingepumpt.

In Afrika habe ich zunächst den Eindruck gehabt, das sind zwei getrennte Sachen, die nehmen das Coaching und praktizieren es so, wie man es angeblich machen muss. Mittlerweile bin ich zuversichtlich, dass Integrieren möglich wird. Kolorit kriegt es auf jeden Fall. Das ist ja innerhalb unserer deutschen oder schweizer Kultur nicht anders: Wir adaptieren unser Coaching ja auch ganz persönlich und individuell.

Wie erleben Sie das in Asien?

Zum Beispiel in Japan ist es für mich sogar hörbar, wie kulturell adaptiert wird, auch wenn ich nicht Japanisch verstehe. Es würde sich lohnen, da mal Tonaufnahmen im Kursraum mit parallel laufenden Coaching-Gesprächen zu machen. Die Qualität des verbundenen, bejahenden Zuhörens klingt in Japan im wahrsten Sinne des Wortes: Dort ist der Raum gefüllt mit Lauten des Hörens. Sie lernen dieses Zuhören explizit in der Schule. Und sie üben tatsächlich Töne und Laute des Zuhörens. Das ist eine andere Art des aktiven Zuhörens. Ich habe dann einen japanischen Kollegen in die Schweiz eingeladen, weil er der Meinung war, Coaching sei „Aikido mit Sprache“. Er hat uns gezeigt, dass ein Gespräch gemeinsame Bewegung ist. Es geht dabei um die Prinzipien des Aufnehmens und des Mitgehens mit der Energie. Das ist hochspannend – und ich denke da weniger an adaptieren oder ergänzen, sondern an das Erweitern unseres eigenen Coaching-Verständnisses.

Die Qualität des verbundenen, bejahenden Zuhöres klingt in Japan im wahrsten Sinne des Wortes: Dort ist der Raum gefüllt mit Lauten des Hörens

Ein Beispiel?

In einer meiner Ausbildungsgruppen arbeitet ein Teilnehmer gerade live mit einem echten Kunden. Der Kunde sagt: „Ich komm‘ nicht vorwärts, auf der Skala positioniere ich mich höchstens bei 6.“ In der Bemühung, da aufbauend gegenzuhalten, sagt der Coach: „Aber 6 ist doch schon recht gut, immerhin haben Sie ja die Prüfung geschafft.“ Das ist nett gemeint, aber gegen die Energie des Kunden. Entsprechend zweifelt der Kunde: „Meinen Sie wirklich?“ Und jetzt kommt die Stelle, an der der Coach aufhört, dagegenzuhalten und beginnt mitzugehen: „Ach so, ich verstehe, sechs ist Ihnen also nicht hoch genug.“ Und der Coach geht weiter mit der Energie: „Wie hoch möchten Sie denn kommen auf der Skala?“ Das meint Aikido: nicht dagegenhalten, sondern mitgehen mit der Energie.

Sie treiben sich viel in der Weltgeschichte herum, aber das war nicht immer so?

Nein, das habe ich Insoo Kim Berg zu verdanken. Insoo war sehr neugierig, lösungsorientiertes Arbeiten auf neue Tätigkeitsfelder zu übertragen. Sie kam zu mir und sagte: „Coaching, das ist doch auch so ein Feld. Würdest Du mit mir zusammen ein Buch schreiben?“

Das haben Sie dann ja auch gemacht.

Genau, ich hatte einfach riesiges Glück, und dann hat Insoo darauf bestanden, dass ich auch eine Video-Aufnahme mache im Brief Therapy Center in Milwaukee, damit man die Arbeit auch sehen, miterleben kann. Insoo war ja ein unglaubliches Energiebündel und ist mit ihren Workshops ständig in der Welt herumgereist. Offenbar hat sie bei diesen Workshops öfter auch meine DVD gezeigt. Und nach ihrem Tod erinnerten sich die Leute an diesen Kerl auf der Leinwand, der sah doch auch ganz nett aus. So wurde ich dann überall hin eingeladen.

Sie haben deren Erbe angetreten?

Naja, höchstens für den Bereich Coaching. Sie hatte zum Glück ganz viele Multiplikatoren.

Wie sind Sie auf die beiden gekommen? Sie hatten ja auch eine sehr enge Beziehung zu den beiden.

Es war im Jahr 2001. Wir haben den ersten Europäischen Coaching-Kongress in Grindelwald organisiert. Ich hatte mich eben erst

Foto: Emil Annen

selbstständig gemacht und im jugendlichen Eifer habe ich mir gedacht: Das ist eine tolle Sache, da investiere ich jetzt ganz viel Zeit. Ich wollte unbedingt Insoo bei dieser ersten Konferenz dabei haben als ergänzenden Kontrapunkt zum problemfokussierten Coaching-Mainstream. Da hab' ich all meinen Mut zusammengenommen und einfach bei ihr zuhause angerufen – und sie hat zugesagt.

Faszinierend. Aber waren Sie da schon auf dem lösungsorientierten Trip?

Ja, ich hab' gemerkt, dieser Ansatz kommt meiner Seele irgendwie am nächsten. Ich hatte Steve De Shazer, ihren Mann, schon mehrmals in der Schweiz arbeiten gesehen und ihn auch simultan übersetzt. Ich war sehr beeindruckt von seiner bejahenden Wertschätzung, seiner konsequenten Kundenzentrierung und der sparsamen Einfachheit seiner Intervention.

Aber Sie haben Insoo gefragt, nicht Steve, warum?

Er hat sich nicht zuständig gefühlt für Coaching. Und er hätte womöglich die Teilnehmer vor den Kopf gestoßen mit seiner konsequenten Haltung. Er hat ja oft auf Fragen geantwortet: „Ich verstehe die Frage nicht."

Sie sind ja von Haus aus Jurist. Wie sind Sie überhaupt Coach geworden? Sie hätten doch ein Staranwalt werden können oder Justiziar in einem Unternehmen oder Richter.

Also was Anständiges... Ich habe diese juristische Arbeit immer mit Schwung gemacht. Aber wenn ich mit Kollegen gesprochen habe, hatten die Erfolgsgeschichten drauf, sie waren immer die Helden. Ich habe nie den Eindruck gehabt, dass meine juristische Arbeit zu Erfolgsgeschichten geführt hat.

Was war denn genau Ihr Job?

Ich habe bei einer Rechtschutzversicherung gearbeitet und mich um Thujahecken und Verkehrsunfälle gestritten, um Erbschaften und so...

… erinnert mich an Kafka …

… genau so: frustrierend. Unangenehm an der Juristerei war für mich auch, ungefähr die Hälf-

te meiner Kunden hat sich die Wirklichkeit eigenwillig zurechtgelegt. Sie haben etwas sehr überzeugt behauptet, was sich dann später als nicht so haltbar herausgestellt hat. Ich ertrug das schlecht. Dies waren Gründe, warum ich gesagt habe: raus aus der Juristerei.

Dumme Frage: Unterstützen Sie als Coach nicht auch Klienten darin, sich ihre Wirklichkeit zurechtzulegen?

Ja genau, jetzt ist das okay, und ich mach's mit größter Freude. Und meine Klienten sind richtig gut darin, sich ihre Wirklichkeit so zu konstruieren, dass sie brauchbarer wird in der alltäglichen Anwendung – für sich und für das Umfeld auch. Es ist ein wunderbares Mittel, um gewünschte Verhaltensänderungen zu erreichen. Und die Kunden übernehmen dafür auch die Verantwortung. Aber als Jurist war diese Unterscheidung für mich noch nicht nachvollziehbar.

Was ist zwischen diesen beiden Phasen passiert? Wie haben Sie den Weg rausgefunden aus der Versicherung? Sie haben ja bestimmt nicht auf der Stelle gekündigt.

Ich habe intern gewechselt: von der Rechtsabteilung in die Ausbildungsabteilung. Ich habe mich darum gekümmert, dass meine Juristenkollegen in Gesprächsführung weitergebildet wurden.

Das wird man aber nicht einfach so. Das hatten Sie ja nicht studiert.

Nein, aber ich war unglaublich passioniert und habe voller Idealismus eine Ausbilderausbildung gemacht. So lernte ich dann die Zähflüssigkeit der Nichtveränderung einer großen Versicherungsgesellschaft kennen. Man überlegt sich kluge Ausbildungs- und Organisationsentwicklungskonzepte. Man lanciert enthusiastisch Change-Projekt um Change-Projekt und ... nichts verändert sich. Nur die Motivation der Mitarbeitenden sinkt von Jahr zu Jahr. Die erfrischende Ausnahme in diesem kollektiven Elend waren meine Coaching-Einzelgespräche, da hat sich tatsächlich etwas bewegt. Und ich habe mir gedacht, davon will ich mehr. Und deshalb habe ich mich selbstständig gemacht.

Ein mutiger Schritt. Sie hatten schon Familie. Ging das gleich von Null auf 100?

Nein, für die ersten eineinhalb Jahre war ich nur zu 20 Prozent selbstständig. Ich habe damals eh nur Teilzeit gearbeitet, als die Kinder klein waren. Die Geburt unseres dritten Kindes hat dann den Ausschlag gegeben zur vollen Selbstständigkeit.

Lösungsorientierung ist also das dicke Konzept in Ihrem Leben. Oder haben Sie noch andere Konzepte oder Schulen studiert?

Ich hatte erste Erfahrungen mit NLP. Und zuvor mit „Familienkonferenz" nach Gordon.

> *Doch so richtig zuhause gefühlt habe ich mich erst mit dem lösungsorientierten Ansatz*

Doch so richtig zuhause gefühlt habe ich mich erst mit dem lösungsorientierten Ansatz. Das hat intuitiv von Anfang an zu mir gepasst und sich mit wachsender Erfahrung noch verstärkt.

Dabei sind Sie also geblieben und haben es perfektioniert?

Da möchte ich mich wehren. Ich mache ganz simpel meine Arbeit. Perfektionieren … das würde der Idee entgegenlaufen. Die Idee von Insoo und Steve war ja eher ...

… keine Ahnung ...

Genau: keine Ahnung! Immer wieder neu schauen, was dem Kunden nützlich ist. Immer wieder aus der Haltung des neugierigen Nicht-Wissens operieren. Ich hab das auch schmerzlich in meiner eigenen Praxis gemerkt. Wann immer ich gedacht habe, ich hab Coaching wirklich verstanden, war ich plötzlich nicht mehr hilfreich.

Sie haben dann auch ein Unternehmen gegründet.

Das waren eigentlich zwei Gründungen. Zunächst 1998 das Weiterbildungsforum Basel für deutschsprachige Coach-Ausbildungen. Sehr erfolgreich bis zum Punkt, an dem ich keinen Freiraum mehr im Hinblick auf die Zukunft meines Lebens sah: Jedes Jahr sechs Durchführungen, die Agenda voll, das Leben ist gelaufen. Da hatte ich einen, man nennt das, denke ich, Burn-out. Darüber habe ich meinen Ausweg gefunden. Daniel Meier ist als Partner für den deutschen und schweizerischen Markt hinzugekommen.

Und die Solutionsurfers?

Die sind aus meiner Neugier und Lust gewachsen, mehr auf Englisch zu arbeiten. Für die erste englischsprachige Coach-Ausbildung unter der neuen Marke 2007 in Basel hatten wir gleich zwölf Teilnehmende und zusätzlich noch zwölf Trainer-Kollegen aus der ganzen Welt. Die haben schon lösungsorientiert gearbeitet und waren vor allem an unserem Ausbildungsansatz interessiert. Inzwischen sind aus den interessierten zwölf Trainer-Kollegen Partner geworden, die in der ganzen Welt unsere Coach-Ausbildungen in den jeweiligen Landessprachen aufgebaut haben. Und all das wächst jetzt spannenderweise immer weiter, obwohl wir keine strategische Zielsetzung und keine Businessplanung ...

… bloß surfen, ich mag das kaum glauben …

Solutionsurfing heißt, vorhandene, vorwärtsgerichtete Kräfte nutzen. Das machen wir.

> *Solutionsurfing heißt, vorhandene, vorwärtsgerichtete Kräfte nutzen. Das machen wir. Und das funktioniert tatsächlich.*

Und das funktioniert tatsächlich. Wenn ich herumreise, kommen Leute, die sagen: „Hey, wir möchten das von Euch lernen, und möchten Solutionsurfers in Kalifornien oder sonst wo auf der Welt aufbauen." Und wenn solche Wellen kommen, dann schauen wir sie uns sorgfältig an und entscheiden, ob wir mit diesen Leuten surfen wollen. Aber wir generieren selber keine Wellen, die Kraft kommt von diesen Partnern.

Ist das auch Aikido?

In diesem Fall nenn ich's lieber: Solutionsurfing.

Warum in englischer Sprache?

Die englische Sprache erleichtert in meinem Empfinden Kunden das Generieren von Lösungen. Darum arbeite ich so gerne auf Englisch. Beispiel Wunderfrage, ganz am Schluss. Die englische Version lautet: „How will you go about noticing the miracle has happened?" Zu Deutsch könnten wir übersetzen: „Wie wirst Du es anfangen zu merken".

„How will you go about noticing the miracle has happened?"
Zu Deutsch könnten wir übersetzen: „Wie wirst Du es anfangen zu merken".

Das hört sich ... bescheiden an.

Genau! Im Deutschen würden wir natürlicherweise sagen: „Woran (!) merkst Du das?" Da haben wir den „Salat". Die Englischsprachigen fragen nach dem bewegten Prozess und wir fragen nach dem festen Ding. Das ist nur ein kleines Beispiel dafür, es gibt noch mehrere, warum ich denke, es fällt mir englischsprachig leichter, Kunden zu begleiten, während sie entdecken, dass sie auf dem Weg zu Lösungen sind. Auf Deutsch braucht es mehr Aufwand, um in Bewegung zu kommen.

Foto: Emil Annen

Interessant. Das ist auch ein Kulturstandard. Wie drücke ich mich aus? Wie bin ich in der Welt? Wie nehme ich wahr? Gibt es eigentlich eine Nähe zwischen der Brief Therapy und dem Hypno-Systemischen?

Wenn man sich Tonbänder von Steve und Insoo anhört, dann nutzen sie einiges davon sehr konsequent. Steve war Soziologe, er hatte mit Therapie nichts am Hut. Im Studium hat er sich aber tatsächlich mit Milton Erickson, dem Meister der hypnotischen Sprache, auseinandergesetzt. Als Soziologe hat er sich gedacht, bei dem Erfolg von Milton – da muss doch irgendein Muster dahinter zu entdecken sein...

So haben es Bandler und Grinder auch gemacht.

Genau. Steve hat allerdings in 60 Prozent der Fälle Ericksons eben gerade kein Muster erkennen können. So ist seine Neugier entstanden, selber mit wirksamen Gesprächen zu experimentieren. Insoo hat er damals in Palo

Alto kennengelernt. Da ging man hin zu der Zeit, zu Watzlawick, Weakland und Konsorten. Die konzipierten den großen therapeutischen Sprung weg von der Vorstellung, man müsse das Problem lösen, hin zu der Frage: Wie kann man das beseitigen, was die Lösung verhindert? Steve und Insoo haben in Milwaukee nächste Schritte entdeckt: Wie lassen sich vorhandene Lösungsansätze nutzen?

Aber es gibt auch Kritik am lösungsorientierten Ansatz: Man müsste auch das Problem würdigen und nicht bloß Lösungen ermöglichen, heißt es. Manche gehen so weit zu sagen, der lösungsorientierte Ansatz sei ein Strohfeuer. Im Prozess fühlten sich die Klienten gut, aber anschließend sei das Problem noch da! Was sagen Sie denen?

Dazu kann ich nichts wirklich Konstruktives sagen... im Problem lösenden Paradigma macht diese Schilderung ja wohl Sinn. Steve hätte konsequenterweise gesagt: „Ich verstehe die Frage nicht." Innerhalb des Problem lösenden Paradigmas lässt sich das gar nicht erklären. Die lösungsfokussierte Konstruktion

Die lösungsfokussierte Konstruktion erschließt sich anders: im besten Fall durch überraschende Erfahrungen.

erschließt sich anders: im besten Fall durch überraschende Erfahrungen. Darum besteht ein großer Teil der Ausbildung und des Ansatzes, den wir verfolgen, darin, einen Raum zu schaffen, wo Erfahrungen möglich werden für die Leute, wo sie sagen: „Hopp, ich hab' mich gar nicht mit dem Problem beschäftigt. Wir haben keine Problem-Analyse gemacht und keine Hypothesen entwickelt. Und erstaunlicherweise hat es zu einer nachhaltigen Besserung geführt, wie ist jetzt das passiert?"

Wie sehen Sie sich eigentlich in der Coaching-Szene? Gibt es Kontakte, Austausch, fruchtbare Ergänzungen? Oder besetzen Sie die Nische und sagen: „Wir machen lösungsorientiert, was die anderen machen: Egal, sollen sie machen"?

Ich finde den Austausch höchst spannend. Und ich kann sehr respektvoll wertschätzen,

Denen, die eine Coach-Ausbildung machen wollen, möchten wir eine echte Wahlmöglichkeit bieten: Problem lösend oder Lösung fokussierend.

wie Kollegen auf professionelle Art Problem lösend nützlich sind. Wir haben einfach eine andere Präferenz in der Vorgehensweise entwickelt. Ziel von Daniel Meier und mir ist, niemanden zu überzeugen, sondern ein bejahendes Nebeneinander zu ermöglichen. Denen, die eine Coach-Ausbildung machen wollen, möchten wir eine echte Wahlmöglichkeit bieten: Problem lösend oder Lösung fokussierend. In den USA zum Beispiel gibt es im Moment noch keine Wahl. Es gibt da nur Problem lösende Coach-Ausbildungen – zumindest noch bis April 2011. Ausgleichende Gerechtigkeit: In Uganda gibt es momentan nur lösungsorientiert ausgebildete Coachs.

Sie machen Fortschritte.

Und es ist ein Seiltanz. Auf der einen Seite sind wir bemüht, die Vorstellungen und Anforderungen der Coaching-Branche zu erfüllen, damit Leute, die die Ausbildung bei uns machen, nachweisen können, dass ihre Arbeit gleichwertig ist mit dem, was andere Coachs machen. Darum bin ich auch Prüfungsexperte bei der ICF, darum besuchen wir engagiert jeden Coaching-Kongress. Auf der anderen Seite möchte ich am liebsten sagen: „Egal wie Du die Anwendungsform nennst oder wie Du Begriffe wie Coaching definierst, meine lösungsfokussierte Vorgehensweise bleibt immer die gleiche. Es kommt nicht auf die Label drauf an." Auf jeden Fall ist das, was ich mache, diametral anders wie Problem lösend.

Es gibt ja etliche Kollegen, die lösungsorientierte Methoden mit Problem fokussierenden gemeinsam verwenden. Wie finden Sie das?

Ich finde das beruhigend. Viele Teilnehmende, die die Ausbildung bei uns machen, können das auch. Es verschafft ihnen jedenfalls mehr Handlungsmöglichkeiten als Coach. Wie schon Gregory Bateson sagte: „Handle stets so, dass die Anzahl der Wahlmöglichkeiten größer wird." Persönlich ziehe ich vor, mich auf das Lösungsfokussierte zu beschränken.

Schauen wir fünf oder zehn Jahre später: Wo wollen Sie da stehen?

Sie meinen, wenn der Coaching-Hype der Jahrtausendwende erfolgreich durch die Solutionsurfing-Welle abgelöst wurde? ... Im Ernst: Am meisten Freude hätte ich, wenn der Beruf des Coachs überflüssig wird. Wenn die nützliche, professionelle Arbeit, die wir im Moment als Coachs leisten, so einfach und nachvollziehbar geworden ist, dass sie jedermann und jede Frau für andere tun kann. Da ist im Moment meine ganze passionierte Neugier.

Foto: Emil Annen

Ich habe das Glück, gerade bei zwei Unternehmen experimentieren zu können, wie so etwas gehen könnte. Normalverbraucherinnen tauglich und völlig selbstverständlich: bei der Arbeit, im Web, in der Bildung und zuhause.

Da würde mir jetzt eine recht despektierliche Frage einfallen: Sie erwachen eines schönen Morgens. Und – it has happened! How … wie war gleich die Formulierung?

„How will you go about noticing…". Interessante Frage! Das weiß ich nicht. ... Vielleicht ist es so: Wenn ich in Afrika erwache und merke, ich bin da einfach ein Geschichtenerzähler. Das wäre wunderbar, denn: Words were originally magic ...

Portrait

Foto: Emil Annen

Dr. Peter Szabó (MCC) ist Geschäftsführer von Solutionsurfers International in Luzern. Er leitet das von der International Coach Federation (ICF) akkreditierte Brief-Coach Certification Programme und ist Universitäts-Lehrbeauftragter auf drei Kontinenten. Als Coach mag er am liebsten kurzfristige Mandate. Zu seinen zahlreichen Veröffentlichungen gehört das, gemeinsam mit Insoo Kim Berg verfasste Buch: Kurz(zeit)coaching mit Langzeitwirkung (ISBN: 978-3-938187-29-6).

www.weiterbildungsforum.ch
www.solutionsurfers.com

die Marketingexperten | Termine 2011

- **11. bis 12. März 2011**
  Trainger Kongress Berlin 2011
- **18. März 2011**
  4. Berliner Coachingtage
- **01. bis 02. April 2011**
  Petersberger Trainertage, Königswinter
- **05. bis 06. April 2011**
  Personal Swiss 2011, Zürich
- **06. bis 07. April 2011**
  Messe Personal, CCH Hamburg
- **15. bis 17. April 2011**
  Coaching Convention, Frankfurt/Main
- **08. bis 09. Juni 2011**
  DGFP-Fachmessen Personal & Weiterbildung
- **09. bis 10. September 2011**
  GSA Convention, München
- **20. bis 22. September 2011**
  Zukunft Personal 2011, Köln
- **30. September bis 01. Oktober 2011**
  Coaching Convention, Wien

werdewelt.info | lindersrain 2 | 35708 haiger
t +49 2773 7437-0 | **f** +49 2773 7437-29
mail@werdewelt.info | www.werdewelt.info

werdewelt.info | die Marketingexperten

„Einschlagkraft oder Einschlafkraft?"

Coaching ist ein Prozess – Marketing ist es ebenso. Mit einem Marketing-Spezialisten, der sich mit Coaching und der Branche auskennt, der sich mit Ihnen als Coach und Ihren Zielen auseinandersetzt, sind Sie auf einem guten Weg für Ihren Entwicklungsprozess.

Crossmedia, Social Media, Network-Marketing, Positionierungsstrategie – Begriffe die Sie vielleicht schon für Ihre Unternehmenskommunikation aktiv bedienen. Aber hat es schon bei Ihren Kunden oder Mitarbeitern **„BAM"** gemacht? Hat Ihr Marketingkonzept wirkliche „Einschlagkraft" gehabt mit der Folge, dass Sie Ihre Businessziele erreichen konnten?

interessant – scharf – positioniert?
Um einen **„BAM"** auszulösen, bedarf es in allen Marketingaktivitäten sogenannter Erfolgsfaktoren, die Sie auf Ihrem Radar haben sollten. Wir unterstützen Sie dabei gerne!

werdewelt.info
marketing & kommunikation

Benjamin Schulz | werdewelt-Geschäftsführer

» werdewelt.info

» die Marketingexperten

Das Coaching Magazin im Abo

Praxis erleben | Wissen erweitern

Das Coaching-Magazin wendet sich an Coachs, Personalentwickler und Einkäufer in Unternehmen, an Ausbildungsinstitute und potenzielle Coaching-Klienten. Das redaktionelle Ziel ist es, dem Leser eine hochwertige Mixtur aus Szene-Informationen, Hintergründen, Konzepten, Portraits, Praxiserfahrungen, handfesten Tools und einem Schuss Humor anzubieten. Dabei ist der Redaktion wichtig, inhaltlich wirklich auf das Coaching als professionelle Dienstleistung fokussiert zu sein und nicht schon jedes kleine Kunststückchen aus dem Kommunikationstraining in Verbindung mit modischen Lifestyle-Themen zum Coaching hochzustilisieren.

– Heftpreis –

Das Einzelheft kostet innerhalb Deutschland 12,80 €
(EU + Schweiz: 15,80 €; Welt: 18,80 €)
inkl. 7% USt. zzgl. Versandkosten

Mediadaten: *www.coaching-magazin.de/mediadaten*

– Abonnement –

Ein Abonnement umfasst 4 Ausgaben pro Jahr & kostet:

Innerhalb Deutschland: 49,80 €
(EU + Schweiz: 59,80 €; Welt: 69,80 €)

Studenten: 29,80 €
(EU + Schweiz: 34,80 €; Welt: 39,80 €)

Business-Mitglied RAUEN-Datenbank: 29,80 €
(EU + Schweiz: 34,80 €)

(jeweils versandkostenfrei und inkl. 7% USt.)

Jetzt das Abo online bestellen: *www.coaching-magazin.de/abo*