

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching



Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!

Mit diesem Coaching-News-Letter, startet eine neue Informationsquelle für alle, die ein Interesse an den Themen Personal Coaching, Weiterentwicklung, Persönliche Reflektion und Supervision haben.

Ziel ist es, den Themen des (Beruf-)Alltags zu begegnen und Sichtweise, Informationen und Tipps zu liefern, um mit den täglichen Herausforderungen besser umgehen zu können.

Dieser Coaching-News-Letter erscheint quartalsweise und lebt von Ihnen und Ihrem Feedback. Über Vorschläge, Anregungen oder Kritik würde ich mich freuen.

Bitte senden Sie alle eMails an diese Adresse peter@tschoetschel.de.

Damit es leichter wird!

Mit besten Grüßen

Peter Tschötschel

Inhaltsverzeichnis

- Was können Sie von einem „Executive Coach“ erwarten?
- Haben Sie einen „30-Sekunden-Werbespot“?
- Visualisieren Sie sich Ihren Erfolg!
- Illigitimi non carborundum (Lateinische Weisheit)

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching

Was können Sie von einem „Executive Coach“ erwarten?

Der Begriff kommt aus den USA: „Executive Coach“ ist die dortige Bezeichnung eines Coaches für „Executives“, also für unternehmerisch verantwortliche Führungskräfte und Entscheider der oberen Ebenen in Betrieben.

Professionelle Coaching-Kompetenz erwarten Sie natürlich, so wie bei allen anderen Vertretern unserer Zunft ebenfalls. Unterstellen wir, dass diese bei dem Coach Ihrer Wahl gegeben sei – dann hat dieser aber darüber hinaus auch „business acumen“, wie in den USA gesagt wird, vorzuweisen; ein nicht leicht zu übersetzender Begriff, der sinngemäß „ökonomisches Denken und Verständnis“ und dessen Wertebasis bezeichnet.

Und damit stehen Sie gegebenenfalls vor einer Schwierigkeit: Viel zu viele Vertreter unserer noch relativ jungen Profession haben wenig bis keine Vorstellung, wie es in einem Betrieb zugeht und mit welchem Druck, mit welchen Sorgen, mit welcher Last sich Entscheidungsträger in ihrer harten und einsamen Position herumschlagen. – welche spezifischen Enttäuschungen (z.B. durch Vertrauensmissbrauch von anderen) diese zu verarbeiten haben und welche Einstellung zu Menschen daraus entstehen kann.

Und was noch bedeutsamer ist: (zu) viele Coaches lehnen die Wertebasis der Arbeitswelt explizit ab (dies gilt sowohl für Deutschland wie auch für die USA).

So werden Sie bei manchen Coaches ein anderes Werteverständnis feststellen; eine Kombination von emanzipatorischen Idealen, diffusen Humanitätsvorstellungen und eine Ablehnung von (Höchst-) Leistungsanforderungen.

Lassen Sie sich von Ihrem Coach sein Selbst- und Werteverständnis erklären und achten Sie dabei auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

Zitate, Tipps, etc.

„Es gibt nicht Gutes, außer man tut es“ sagte erst Wilhelm Busch, später dann der Volksmund – also –

Was sind Ihre Ziele:

- für heute,
- für diese Woche,
- für dieses Quartal?

Welche Aktionen (A/B/C) haben Sie sich vorgenommen und wie kontrollieren Sie diese und Ihre Zielerreichung?

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching

Haben Sie einen „30-Sekunden-Werbespot“?

Sie besuchen im Rahmen Ihres Beziehungsmanagements ein Netzwerktreffen, einen Vortrag, ein Seminar. – Oder: Sie stehen im Fahrstuhl, zufälligerweise neben jemandem, der ein erfolgversprechender Geschäftskontakt sein könnte. Ihr Gesprächspartner fragt Sie: „... und was machen Sie so beruflich?“

Die Kunst liegt nun darin, in dreißig Sekunden so zu antworten, dass er/sie sagt: „Das ist wirklich interessant, rufen Sie mich an!“ – Und nicht: „Aha, aber ich arbeite schon mit ... zusammen“ – Oder: „Danke, kein Bedarf“.

Erstellen Sie dafür einen ersten Entwurf und sagen Sie dabei nicht

- Ich bin tätig als Controller (...)
- Ich bin Ingenieur (...)
- Ich verkaufe Maschinen (...)
- Ich arbeite für die XY-Firma
- Wir stellen Schrauben (...) her

Zitate, Tipps, etc.

Formulieren Sie Ihren „persönlichen Werbespot“ und optimieren Sie ihn mit Ihrem Coach. Feilen Sie so lange, bis jedes Wort „sitzt“. Üben, üben, üben Sie, bis Sie den Text natürlich und flüssig „im Schlaf“ kennen!

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching

Visualisieren Sie sich Ihren Erfolg!

„Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“ – diesen Satz kennen wir seit „Urzeiten“, seit den Anfängen der Kommunikations- und Rhetorikschulung. Und so begannen wir zu visualisieren: rein technisch, mit Flip-Charts, Folien, Powerpoint, Fotos, Clips und mit Karikaturen (alle Präsentierenden hatten eine zeitlang die gleichen Motive wegen der Microsoft Clips). Aber auch sprachlich/verbal visualisieren wir, gemäß dem Motto „male sprachlich ein Bild“.

Das Konzept der „Visualisierung“ jedoch geht noch weiter. Darunter ist auch die „gedanklich-geistige Vorwegnahme“ künftiger eigener Handlungen zu sehen, also die Imagination – oder, weniger wissenschaftlich:

Drehe Deinen gedanklichen Film mit Dir selbst als erfolgreichem Hauptdarsteller und schaue ihn Dir so oft wie möglich an.

„Ich bin überrascht. Ich hätte nicht gedacht, dass das so funktioniert. Ehrlich gesagt, als es mir mein Coach vorschlug, fand ich es sogar ein wenig lächerlich.“

„Ich ließ mich trotzdem darauf ein und ‚drehte meinen Kurzfilm‘, wie ich ein sehr schwieriges Meeting mit unseren Zulieferern leiten werde, in dem es darum ging, die wichtigsten Lieferanten in ein Team für ein gemeinsames Konzept zu integrieren, wobei die ja alle untereinander Konkurrenten sind. Wir haben das geschafft.“

„In dem Meeting traten natürlich ein paar Schwierigkeiten auf, aber fast alle hatte ich in meinem ‚Film‘ durchgespielt und gelöst. Diese Lösungen klappten dann auch in der Praxis.“ (D. D., Einkaufsleiter einer mittelständischen Produktionsfirma).

Diese Art der Visualisierung ist auch eine von Spitzensportlern sehr häufig verwendete Methode zur persönlichen Leistungsoptimierung.

Warum sollen wir dann diese eigentlich nicht auch für uns verwenden, als Leistungsträger der Arbeitswelt?

Allerdings: ganz so einfach geht das Ganze nun doch nicht, vor allem nicht, wenn Sie ungeübt darin sind.

Sprechen Sie doch einmal mit Ihrem Coach darüber.
Sie können natürlich sofort anfangen zu üben (und erste Erfolge zu realisieren):

Beweisen Sie sich zunächst, dass Sie die Kontrolle haben – stellen Sie sich z.B. einen Elefanten vor. Wenn Sie ihn vor Augen haben, ändern Sie seine Farbe in z.B. grün, dann in rot und wieder zurück in die Naturfarbe. Es geht!

Was geschieht dabei eigentlich? „Denken ist Probehandeln“ sagen die Sozialwissenschaftler. In der Visualisierung/Imagination bereiten Sie sich „innerlich“ für neues Handeln vor. Und in der nächsten vergleichbaren Situation probieren Sie es „visualisiert-gestärkt“ anders! Das alles ist also keine Geheimwissenschaft und es ist auch keine Spinnerei.

Zum Beweis: Sie nutzen – als von uns beratener Geschäftspartner - das Konzept bereits in Ihrer Gesprächsführung, indem Sie sich auf Ihren Gesprächspartner „einstimmen“, wie wir in diesem Falle sagen.

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching

Zitate, Tipps, etc.

In entsprechender Weise können Sie z.B. für vergangene Misserfolge „das Drehbuch verändern“ und Ihre neuen Handlungsalternativen imaginieren.
Schaffen Sie dafür eine entspannte Atmosphäre in einer ungestörten Situation.

Ein erfahrener Profi bist Du dann, wenn Du das Unerwartete erwartest!
(Dr. Hermann Bayer)

Coaching - News - Letter

Juli 2007

Tschötschel
Coaching

Illigimi non carborundum (Lateinische Weisheit)

Jetzt auch noch Latein werden Sie eventuell sagen, wozu das denn? Lesen Sie weiter:

Ein paar lateinische Brocken sind auch heute durchaus gebräuchlich, jeder kennt sie. Komischerweise jedoch nicht diesen Satz, der seit 2000 Jahren eine Leitlinie für Leistungsträger ist – zumindest sein sollte.

Wörtlich heißt es „Lass Dich nicht von den Unberechtigten herunterziehen“. „Illigimi“, das sind die Nörgler, die Zweifler, die Bedenkenräger, die Alleswisser, die Besserwisser, die Schwätzer, die Neider, die Missgünstigen und die Verantwortungsscheuen; also eine ganze Menge von Zeitgenossen. Es sind all diejenigen, die nicht ertragen, dass Sie erfolgreich sind.

„Illigimi“ sind auch Meister der Tarnung und Täuschung. Sie kommen im Gewande konstruktiver Kritik, freundschaftlicher Ratschläge etc. etc. – und Sie finden Sie auch außerhalb Ihrer Arbeit, im Privatbereich und sogar in der eigenen Familie!

Sprechen Sie doch einmal mit Ihrem Coach darüber.

„Illigimi“ werden zu Ihnen sagen:

- „Dein Vorhaben wird scheitern“
- „Deine Idee taugt nichts“
- „Du hast nicht genug Erfahrung“
- „Du erkennst die Risiken nicht“
- „Du investierst viel zu viel Geld“
- „Du spinnst“
- „ ... “

Mag ja auch mitunter alles zutreffen – „Illigimi“ erkennen Sie daran, dass diese stinksauer werden, wenn Sie Ihren Weg trotzdem fortsetzen und dass diese Sie – meist mit unfairen und unlauteren Mitteln - bekämpfen.

Zitate, Tipps, etc.

Lass Dich nicht von den Neidhammeln entmutigen!

Don't let the bastards get you down!
(Jeffrey G. Fox)

© 2007 Peter Tschötschel