

COACHING VERSTÄNDNIS BUSINESS COACH (BDVT zertifiziert)

Nach meinem Verständnis ist Coaching in erster Linie Hilfe zur Selbsthilfe. Coaching als professionelle Form reflexiver Beratung in der heute modernen, volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Arbeits- und Berufswelt, die sich von der Expertenberatung abgrenzt – Beratung ohne Ratschlag. Coaching unterstützt die Resilienz (psychische Widerstandsfähigkeit) des Coachee und seine Fähigkeit zu (selbst-) verantwortlichem Handeln insbesondere in Situationen individueller und organisationaler Veränderung. Coaching stärkt und fördert den individuellen Entwicklungs- und Bildungsprozess auch im Sinne der Idee des nachhaltigen „lebenslangen Lernens“.

**„Coaching ist an die Hand nehmen, ohne festzuhalten –
und loslassen, ohne fallen zu lassen.“**

Coaching bedeutet für mich ein personenbezogener, praxisnaher und prozessorientierter Beratungsprozess im Einzelgespräch, um Führungskräften und Mitarbeitern im Vertriebskontext Unterstützung bei beruflichen Fragestellungen zu bieten – mit klarer Abgrenzung zur Psychotherapie.

Mir ist es eine Herzensangelegenheit Menschen bei Veränderungen und Entwicklungen zu begleiten und gemeinsam mit Leichtigkeit und Freude Ziele zu erreichen. Ich engagiere mich für eine menschenfreundliche Kultur in der Arbeitswelt. Dabei steht der Mensch im Mittelpunkt meiner Arbeit als Coach.

Meine Grundhaltung (OK-OK) um auf Menschen zu schauen basiert auf meinem humanistischen Menschenbild. Ich begegne meinem Coachee mit Wertschätzung und Respekt. Dabei respektiere ich die subjektive „Wirklichkeit“ des Coachee (Konstruktivismus). Wie ein Mensch die Welt sieht, hängt nicht davon ab, wie die Welt ist – sondern davon, wie er ist. Das Fundament für dieses konstruktivistische Selbstbild wird von subjektiven „Wahrnehmungen“ gebildet. Durch meine Fragen lenke ich die Wahrnehmung des Coachee in eine andere Richtung und ermögliche dadurch neue Gedanken, welche wiederum zu neuen Gefühlen und Handlungen führen. Das ist aus meiner Sicht ein sehr guter Weg, um Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Jeder Mensch lebt in seinem eigenen Denkgebäude. Gute Fragen bilden eine Brücke zwischen Coach und Coachee und festigen die Beraterbeziehung, den Rapport. Ich arbeite als Coach mit meinem Coachee in einer neutralen Haltung ohne Vorannahmen. Z.B. sind Vertriebler sehr emotional/menschenorientiert und können Ihre Aufgabe nicht rational und aufgabenorientiert bearbeiten. Ich bin mir der Wechselwirkung zwischen Coach und Coachee bewusst. Der Coachee ist das, was der Coach in der Wechselbeziehung aus ihm macht. Was er in Gegenwart des Coaches denkt, fühlt, sagt und tut, hängt damit zusammen, was der Coach selbst denkt, fühlt, sagt und tut. Jede Erwartung des Coaches, jede seiner Fragen spiegelt sich im Verhalten und in den Antworten des Coachee wieder.

Der Physiker Heinz von Foerster spricht von einer „Kybernetik zweiter Ordnung“. Wer ein System beobachtet, beeinflusst dieses System, eben weil er es beobachtet. Schon seine bloße Gegenwart kann nicht neutral sein, sie färbt auf das System ab. Die große Chance liegt darin, dass ich meinem Coachee in dieser Zweierbeziehung dazu ver helfe seine besten Seiten zu entfalten – indem ich diese besten Seiten mit Fragen anspreche.

Beim Coaching profitiert der Coachee von meinem breiten Spektrum an Interventionen, Prozess Know How und der konstruktiven Distanz. Es geht mir vor allem darum, dem Coachee die Verantwortung für sein Handeln zu überlassen ohne direkte Lösungsvorschläge zu liefern. Als Coach rege ich durch meine fragende Haltung an und gebe Impulse, um den Coachee zu eigenen Lösungsideen und Handlungsalternativen eigenverantwortlich zu befähigen und Dinge aus einer anderen Perspektive zu betrachten.

Dabei nutze ich die vorhandenen Ressourcen und Potenziale des Coachee. Voraussetzung dafür ist mein breites Methodenspektrum. Ich als Coach bin der Spiegel und bringe die Themen in Konfrontation oder Provokation.

**“Wir können einem Menschen nichts lehren,
wir können ihm nur helfen es in sich zu entdecken.”**
Galileo Galilei

Grundlage hierfür ist ein gründliches Gespräch zur Auftragsklärung und stets die freiwillig gewünschte Beratungsbeziehung des Coachee zu seinem Coach sowie ein vertrauensvoller und offener Umgang – 100% Diskretion. Der Prozess ist zieldefiniert und zeitlich begrenzt (max. 6 Sitzungen á 2h). Eine gegenseitige Abhängigkeit darf nicht entstehen. Aus meiner Sicht ist es für meine Aufgabe im Business Coaching / Vertriebskontext notwendig, dass ich als Coach die entsprechende Erfahrung und das Branchenwissen besitze.

So biete ich zum Beispiel Coaching für Führungskräfte im Vertrieb an, weil ich selbst über 20 Jahre Expertise in verschiedensten Funktionen im Vertrieb und wertvolle Erfahrung als Führungskraft von komplexen Projektgeschäften verfüge. Mein Coaching-Schwerpunkt liegt im B2B Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen.

Mein Coaching-Prozess unterliegt einer klaren Struktur und um hier sorgfältig und sauber zu arbeiten, ist von Zeit zu Zeit eine Supervision erforderlich, um den Prozess kontinuierlich zu verbessern. Kontinuierliche Arbeit an mir selbst und an der Erweiterung meines Kompetenzspektrums ist unabdingbar für die hohe Qualität in meinen Coaching-Prozessen.

Als Coach bin ich für den Coaching-Prozess verantwortlich und Sorge für einen optimalen Prozessablauf und das saubere Herausarbeiten der Themen, sodass der Coachee richtige und realistische Ziele formuliert, Handlungspläne für die nachhaltige Umsetzung der Ziele entwickelt und das die Ziele meiner Auftraggeber (z.B. PE) umgesetzt werden. Nur selten – wenn es gar nicht anders geht – bringe ich meine Expertise im Vertrieb ein und schlage Lösungsansätze vor.

Darüber hinaus unterstütze ich Organisationen bei der Etablierung einer offenen Coaching Kultur im Unternehmen mit dem Ziel, dass Führungskräfte und Vertriebsmitarbeitende durch Business Coaching eine nachhaltige organisationale Weiterentwicklung ermöglichen und sicherstellen.

Ich distanzieren mich von allen ideologisch gefärbten, sektenhaft ausgerichteteten oder manipulativen und dogmatischen Bildungsangeboten.

Henrik Trenkel