

Interview mit Karola Jessing,
Steuerberaterin und zertifizierter Coach
zum Thema:



Coaching -Was ist das und was nutzt es

Frau Jessing, wie sind Sie eigentlich zum Coaching gekommen?

Vor ca. 5 Jahren hat mir eine Berufskollegin von ihren Erfahrungen mit Coaching erzählt. Zu dieser Zeit war ich ziemlich unzufrieden mit meiner beruflichen Situation. Ich hatte das Gefühl auf der Stelle zu treten. Ich hatte bereits einige Bücher zum Thema Unternehmensführung und Motivation gelesen und auch einige Seminare besucht. Daraus habe ich sicher auch einige Anregungen mitgenommen, aber eine nachhaltige Veränderung der Situation ist nicht eingetreten. Deshalb habe ich mich entschlossen, es einmal mit Coaching zu versuchen.

Und was war das Ergebnis?

Das Ergebnis war absolut phänomenal. Ich habe einen Tag lang mit dem Coach zusammen meine Situation analysiert. Mir ist klar geworden, was ich will und wie ich jetzt weiter vorgehe. Und – und das war das Entscheidende – ich habe die gemeinsam entwickelten Maßnahmen auch komplett umgesetzt.

Und wie ging es dann weiter?

Seitdem gehört Coaching zu meinem Leben dazu, so wie Urlaub. Von Zeit zu Zeit ist es einfach mal wieder nötig.

Dann habe ich in einer Fachzeitschrift für Steuerberater einen Artikel über die Ausbildung zum Coach gelesen. Da stand meine Entscheidung sofort fest. So eine Ausbildung will ich machen. Ich habe dann im Internet recherchiert, mir mehrere Institute angesehen und mich dann für die Ausbildung an der Humboldt-Universität entschieden.

Was heißt eigentlich Coaching?

Eine einheitliche und allgemeinverbindliche Definition des Begriffs Coaching gibt es nicht.

Unter Coaching werden im Allgemeinen alle Konzepte verstanden, die in professioneller Form individuelle Beratung im beruflichen Kontext anbieten.

Am ehesten ist der Begriff „Coach“ aus dem Sport bekannt. Dort steht Coaching für eine umfassende Betreuung von Spitzensportlern, die weit über das reine Training der körperlichen Leistungsfähigkeit hinausgeht. Der Coach im Sport ist auch oder gerade Trainer der mentalen Fähigkeiten und Fertigkeiten der Sportler.

Welche Wirkung damit erreicht werden kann, zeigt das Beispiel Jürgen Klinsmann und die deutsche Fußball-Nationalmannschaft sehr eindrucksvoll.

Im Top- Management ist Coaching in Form einer Beratung durch externe Coaches seit Mitte der achtziger Jahre etabliert. Große Unternehmen verfügen inzwischen über einen Pool von mehreren Coaches und lassen auch das mittlere Management, Nachwuchsführungskräfte und Fachkräfte mit Projektverantwortung coachen. Hier ist man seit langem von der hohen Wirksamkeit und Effizienz des Coachings überzeugt. In den Großkonzernen ist Coaching heute das Mittel der Wahl, wenn es um Leistungssteigerung und Personalentwicklung geht.

Im Mittelstand ist Coaching als Beratungsform zur Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit entweder nicht bekannt oder es wird als wirkungslose Modeerscheinung abgetan, bei der Preis und Leistung in keinem Verhältnis stehen.

Und was ist Ihr Coaching-Verständnis?

Ich habe es selbst erfahren wie nützlich es ist, wenn man nicht alles alleine im stillen Kämmerlein ausbrüten und entscheiden muss, wenn einem jemand hilft, die hundert Fäden, die sich im Kopf verknäueln haben, zu entwirren. Ich habe erlebt, dass es hilft, wenn jemand mit geschultem Blick von außen drauf schaut und einem sagt, wo es hakt. Und ich habe erlebt, wie wertvoll ein ehrliches und objektives Feedback ist und dass man das heute und in bestimmten Positionen nicht mehr selbstverständlich bekommt.

Diese Erfahrung möchte ich gerne weitergeben, an Menschen, die in ähnlichen Situationen wie ich selbst sind, die mehr erreichen wollen, aber manchmal das Gefühl haben auf der Stelle zu treten.

Deshalb heißt Coaching für mich: Zuhören, kritisch Hinterfragen, ehrlich Zurückspiegeln, Anteilnehmen ohne sich Vereinnahmungen zu lassen und gemeinsam Handlungsoptionen entwickeln, Lösungen finden, Ziele erreichen und Erfolg haben.

Und wie verbindet sich das mit der Steuerberatung?

Aus den Gesprächen mit Mandanten weiß ich um deren Probleme, Sorgen und Ängste. Mit den in der Coachinausbildung erworbenen Kenntnissen bin ich nicht mehr nur ein verständnisvoller Zuhörer und vertrauter Ratgeber, sondern ich verfüge über das erforderliche Handwerkszeug und eine professionelle Beratungskompetenz, die den Mandanten einen echten Mehrwert stiften kann.

Welche konkreten Fragestellungen können im Coaching gelöst werden?

Grundsätzlich ist jede Frage geeignet, um im Coaching beantwortet zu werden. Voraussetzung ist, dass man den Handlungsbedarf erkennt und bereit ist, sich mit dem Problem auseinanderzusetzen und neue, bisher unbekannte Wege zu gehen.

Zum Beispiel die Frage: Soll ich mich selbständig machen oder lieber nicht?

Oder auch: Ist mein Sohn oder meine Tochter als Unternehmensnachfolger/in geeignet?

Und was wenn nicht?

Zwei Generationen im Unternehmen, wie geht man damit um, wie vermeidet man Konflikte oder wie kann man sie lösen?

Wie kann ich mit meinem Unternehmen auf die veränderten Marktbedingungen reagieren?

Wie gehe ich damit um, dass ich langjährige Mitarbeiter entlassen muss?

Wie gehe ich mit Existenzängsten um?

Was tun bei drohender Insolvenz?

Wie gehe ich mit schwierigen Kunden um?

Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren?

Wie kann ich mehr verkaufen?

Die Fragestellungen sind so vielschichtig wie die Probleme, die auftreten.

Und wie läuft ein Coaching ab?

Zunächst wird in einem Auftragsklärungsgespräch die Ist-Situation ermittelt. Dann werden mögliche Ziele des Coachings definiert. Danach geht es an die Umsetzungs- und Veränderungsarbeit. Dazu bedient sich der Coach einer Vielzahl von Methoden, die er je nach Situation und Aufgabenstellung einsetzt. Den Abschluss bilden die Ergebnissicherung und der Praxistransfer. Auch dafür gibt es eine Reihe wirkungsvoller Maßnahmen.

Dabei gilt der Grundsatz „Gut ist, was wirkt!“

Und das alles lernt man in so einer kurzen Zeit?

Die Grundlagen schon. Aber natürlich möchte ich meine Kenntnisse über die wirksamsten Methoden weiter vertiefen, z.B. auf dem Gebiet der Transaktionsanalyse. Das finde ich total spannend.

In diesem Jahr möchte ich jedoch erst einmal Kenntnisse in Organisationsentwicklung dazu gewinnen. Der Begriff Organisationsentwicklung umfasst die Beratung von Unternehmen aber auch von Kommunen und gemeinnützigen Einrichtungen. Deshalb heißt es Organisationsentwicklung und nicht Unternehmensentwicklung. Natürlich liegt mein Schwerpunkt auf der Beratung von Unternehmen. Das ist so und wird auch immer so bleiben. Ziel der Ausbildung ist es, Methoden zu erlernen, mit denen die bei Jessing und Partner unzweifelhaft vorhandenen Kenntnisse in Betriebswirtschaft und Unternehmensführung wirksam in die Praxis des Unternehmens des Auftraggebers umgesetzt werden können.

Ja, aber was haben unsere Mandanten davon?

Kompetente Beratung aus einer Hand zu allen Fragen rund um Ihr Unternehmen. Einen Berater oder auch mehrere Berater, die das Unternehmen seit Jahren kennen, die um die Probleme wissen und die Sprache der Mandanten sprechen. Unser Ziel ist es, unsere Mandanten erfolgreicher zu machen. Ergebnis unserer Arbeit ist deshalb auch nicht ein dicker Bericht, den der Mandant nicht versteht. Am Ende unserer Beratung steht die nachhaltige Lösung des Ausgangsproblems. Unser Ziel ist die langfristige Zusammenarbeit mit unseren Mandanten. Deshalb lassen wir uns am Erfolg unserer Beratung messen und nicht am Gewicht des Beratungsberichtes.

Aber Coaching kann man nicht erklären, Coaching muss man erleben.

Vielleicht versuchen Sie es einfach einmal und vielleicht sind Sie danach genau so begeistert wie ich.

Ich würde mich sehr freuen, wenn ich zu dieser Erfahrung beitragen könnte.