



In eigener Sache

Kürzlich war ich Gast einer Veranstaltung, auf der mich während des Begrüßungsaperitifs eine Teilnehmerin fragte, was ich denn beruflich machen würde. „Ich arbeite als Coach, genauer gesagt als Executive Coach mit Top Führungskräften.“ Ihre Reaktion kam ziemlich unverblümt: „Oh je, Sie auch? Alle machen doch jetzt Coaching...“ Ich begann mein Tätigkeitsfeld zu beschreiben, doch dann fing das Referat an. Ich war verärgert, denn ich wollte nicht in den gleichen Topf mit all den Wochenend-, Telefon-, Online- und sonstigen Coachs geworfen werden.

Es ist hinreichend bekannt, dass die Berufsbezeichnung nicht geschützt ist. Es sind unzählige Vereinigungen und Verbände entstanden, die fleißig Zertifikate ausstellend dem potentiellen Klienten so etwas wie Sicherheit bei der Auswahl eines geeigneten Coachs vermitteln sollen. Die größte internationale Vereinigung in diesem Bereich hat daraus ein Geschäftsmodell entwickelt. Die Mitgliedern verpflichten sich pro Jahr an einer fest vorgeschriebenen Mindestanzahl von Veranstaltungen teilzunehmen, an denen sie durch Anwesenheit (!) sogenannte ‚Credit Points‘ erwerben können, welche ihnen wiederum die Mitgliedschaft verlängern. Ich vergaß zu erwähnen, dass diese Veranstaltungen natürlich kostenpflichtig sind. Ich habe in der Regel nichts gegen innovative Business Modelle, aber diese hier eignen sich in meinen Augen nicht wirklich, dem total verunsicherten Klienten einen Anhaltspunkt zu bieten, eine Auswahl zu treffen, die sich an vermeintlich *objektivierbaren Kriterien* fest macht.

Und genau hier liegt das Problem meiner Meinung nach begraben: Wenn ich mich von einem erfahrenen Menschen begleiten lassen möchte, so ist das eine rein *subjektive* Entscheidung, die ich nur treffen kann, wenn das Angebot überzeugt. Wie kann ich mich als Mensch, der rund 30 Jahre Führungserfahrung hat und diese gerne an Führungskräfte weitergeben möchte, positionieren? Als Berater oder Coach oder Mentor oder Business Angel oder Development Guide oder ...?

Ich habe mich für den Begriff ‚Führungskräfteentwickler‘ entschieden, denn in meiner täglichen Praxis vermischen sich Coaching Techniken mit Beratung und Begleitung und Beobachtung mit ‚Feedback‘ und ‚Feed Forward‘.

Eine Führungssituation entsteht, wenn Menschen einem oder mehreren Menschen *folgen*. Mit dieser Gefolgschaft beginnt die eigentliche Führungsverantwortung. Wenn diese Gefolgschaft freiwillig erfolgt, weil diejenigen, die folgen, von den Inhalten und dem Menschen überzeugt sind, entstehen *Erwartungen* an die Führungskraft. Es gibt aber auch diejenigen im Gefolge, die nur so tun als ob sie freiwillig folgen würden, weil sie vermeintlich keine andere Wahl haben und hoffen sich mit dem Vor-gesetzten schon irgendwie zu arrangieren. Es entstehen *Führungsprobleme*, die noch grösser werden, wenn gute Fachkräfte zu ‚Vor-gesetzten‘ befördert und dabei nicht begleitet werden.



Unter Begleitung verstehe ich nicht den Besuch von Seminaren, auf denen sie entweder mittels inspirierender Vorträge oder über Action Learning motiviert erkennen, welche der im Klettergarten für Erwachsene gemachten Erfahrungen sich in den Berufsalltag übertragen lassen. Selbst wenn sie voller Tatendrang in ihr gewohntes Umfeld zurück kommen, machen sie früher oder später so weiter wie bisher, weil ihnen etwas ganz wesentliches fehlt – sie wissen nicht, **warum** sie Führungskraft *werden* wollen.

Ich höre schon den Aufschrei der Branche, wenn ich unterstelle, dass sich ein Großteil der heute tätigen ‚Vor-gesetzten‘ nicht des Umfangs der Führungsverantwortung bewusst ist und diese Rolle vorrangig deshalb ‚spielt‘, weil sie mit Macht und Status verbunden ist.

Die Begleitung meiner Klienten auf ihrer Entwicklungsreise von der Rolle eines ‚Vor-gesetzten‘ zur selbstverantwortlichen Führungskraft beginnt daher mit der Frage, **warum** sie mit mir arbeiten möchten. Anhand der Antworten kann ich mir als ‚Führungskräfteentwickler‘ ein Bild darüber machen, wie ‚reisewillig‘ die Klienten wirklich sind, denn als ‚Reisebegleiter‘ zu einem unbekanntem Ziel, der auf dem Weg nur schöne Sehenswürdigkeiten anbietet, eigne ich mich nicht.

In diesem Sinne freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme unter info@rld-group.com