

Coaching-Newsletter von Christopher Rauen, 2001-06

Sehr geehrte Abonentinnen und Abonenten,

der Coaching-Newsletter enthält diesen Monat folgende Themen:

Inhalt

1. Was ist vom Online-Coaching zu halten?
2. Coaching-Ausbildungen: die geplante Marktübersicht
3. Der Coaching-Domain-Markt
4. In eigener Sache: Lob und Tadel
5. Vorschau auf den nächsten Coaching-Newsletter
6. Impressum

1. Was ist vom Online-Coaching zu halten ?

Der Coaching-Markt boomt immer mehr, leider eine Entwicklung mit Nebenwirkungen: Mittlerweile werden nahezu alle Formen von klassischer Beratung, Trainings, Schulungen und Seminaren von Anbietern jeglicher Art als "Coaching" neu vermarktet - von Esoterik-Angeboten und "Online-Coachings" ganz zu schweigen.

Damit hier kein Missverständnis entsteht: es ist nichts dagegen einzuwenden, wenn über das Internet Beratung und Hilfestellung gegeben wird ("Online-Coaching", "Cyber-Coaching", "Tele-Coaching" usw.), solange dies fundiert geschieht. Um ein eigenständiges Coaching handelt es sich dabei jedoch nicht, da eine tragfähige und professionelle Beratungsbeziehung zwischen Coach und Klient i.d.R. nicht gegeben ist.

Coaching ist eine absichtlich herbeigeführte Beratungsbeziehung, deren Qualität durch Freiwilligkeit, gegenseitige Akzeptanz, Vertrauen und Diskretion zwischen den beteiligten Personen bestimmt wird. Diese tragfähige Beziehung ermöglicht es, Fragen zu klären, die ansonsten unausgesprochen bleiben. Oftmals handelt es sich hierbei um die "wunden Punkte", deren Bearbeitung einem "Gesichtsverlust" gleichkäme. Genau dieser "Gesichtsverlust" wird in einem guten Coaching verhindert. Daher kann an Themen gearbeitet werden, die oft jahrelang bzw. generell vernachlässigt oder verdrängt wurden und großes Optimierungspotenzial enthalten.

Nun mag man entgegnen, auch beim "Online-Coaching" sei kein Gesichtsverlust zu befürchten, da der Klient ja weitgehend anonym bleiben könne. Dies ist richtig. Und es ist auch genau der Grund, aus dem ein Berater sich kaum in die Anliegen seines Klienten hereinversetzen kann, da die wenigsten tiefergehenden Probleme mit ein paar Absätzen erklärt werden können.

Natürlich können in einigen Fällen ein paar Tipps per E-Mail oder über ein Forum dem Ratsuchenden weiterhelfen - um komplexere Probleme wird es dann aber wohl nicht gegangen sein. Dies lässt sich nicht ernsthaft als Coaching bezeichnen.

Lassen professionelle Coachs also die Online-Welt links liegen? Gewiss nicht. So ist es z.B. im Rahmen eines laufenden Einzel-Coachings möglich, per Mobiltelefon kurzfristig und situationsbezogen aktuelle Anliegen des Gecoachten zu besprechen. Grundlage für eine

vertrauensvolle Beratungsbasis bleibt dabei aber das persönliche Kennenlernen bzw. Gespräch. Im Sinne einer fundierten Beratung kann das Online- oder Tele-Coaching den direkten Kontakt nicht vollkommen ersetzen, es als eine sinnvolle Ergänzung zu verstehen ist jedoch allgemein akzeptierte Praxis.

FAZIT: Das Online-Coaching ist nicht als eigenständige Coaching-Variante, sondern als eine Hilfsform des Coachings zu betrachten, die isoliert eingesetzt kein Coaching darstellen oder ersetzen kann. Bei den momentan propagierten "Online-Coachings" handelt es sich daher bestenfalls um die digitale Variante der Leserbriefe.

EMPFEHLUNG: Testen Sie anonym ein kostenloses "Online-Coaching" (z.B. bei www.mwonline.de) und bilden Sie sich eine eigene Meinung. Tipps und Anregungen können Sie so sicher erhalten. Komplexe Probleme lassen sich jedoch nicht per E-Mail aufarbeiten. Bevor Sie ein entsprechendes kostenpflichtiges Angebot erwägen, investieren Sie besser in ein gutes Buch.

2. Coaching-Ausbildungen: die geplante Marktübersicht

Seit Bestehen des Coaching-Reports habe ich häufig Anfragen erhalten, ob ich Coaching-Ausbildungen empfehlen kann. Zwar sind mir durchaus zahlreiche Anbieter bekannt, dies nutzt aber kaum: Mit Empfehlungen kann und will ich nicht weiterhelfen, weil eine Coaching-Ausbildung - von der Kompetenz der Ausbilder und den Lehrinhalten ganz abgesehen - wesentlich von der "Passung" zu den Ausbildern abhängt. Und dies kann ich natürlich aus der Ferne nicht beurteilen. Auch eine Marktübersicht wird dieses Problem nicht lösen.

Dennoch werde ich nun eine derartige Übersicht zusammenstellen, denn auf der Basis "harter" Fakten (Kosten, Veranstaltungsort, Dauer, Dozentinnen und Dozenten, Lehrinhalte, Menschenbild uvm.) kann zumindest eine hilfreiche Vorauswahl getroffen werden. Es würde mich freuen, wenn ich so etwas Transparenz - und somit Qualität - im Markt fördern kann. Seriöse und fundiert arbeitende Ausbildungseinrichtungen sollten einen Vergleich begrüßen, da sie davon und von einer besseren Markttransparenz nur profitieren können.

Daher mein Aufruf an alle Coaching-Ausbildungseinrichtungen: Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Ausbildung den Leserinnen und Lesern des Coaching-Reports und des Coaching-Newsletters im Vergleich mit anderen Anbietern zu präsentieren. Senden Sie bitte Ihr Infomaterial zur Ausbildung an meine unten in diesem Coaching-Newsletter angegebene Adresse. Für Fragen stehe ich gerne persönlich zur Verfügung (<mailto:info@rauen.de>).

Bitte geben Sie diesen Aufruf an Ihnen bekannte Ausbildungs-Anbieter weiter, damit ein möglichst umfassender Überblick entsteht. Die Ergebnisse werden im Coaching-Report und im Coaching-Newsletter veröffentlicht.

Und noch eine Bitte: Wenn Sie als Kunde bereits Erfahrungen mit Coaching-Ausbildern gesammelt haben, geben Sie sie weiter - egal ob sie positiv oder negativ waren. In jedem Fall trägt dies zu einer Klärung und Professionalisierung am Markt bei. Als vertraulicher Ansprechpartner steht der Coaching-Report zur Verfügung.

3. Der Coaching-Domain-Markt

Sie sind auf der Suche nach einer "griffigen" Coaching-Adresse (Domain) im Internet? Da viele Wortkombinationen mit "Coaching" bereits als Domain registriert sind, scheint der Kauf einer Domain eine Alternative. Nach Auskunft der Domain-Börse Sedo.de werden aktuell folgende Coaching-Domains zum Verkauf bzw. zur Vermietung angeboten:

coachingstar.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coaching-international.de	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coachingheadquarters.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coachinghq.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coachingstrategies.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coachingsystems.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
coachingzentrum.de	Verkaufspreis:	4.500 DM
verhandlungscoaching.de	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
career-coaching.de	Verkaufspreis:	250.000 DM
familycoaching.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
finanzcoaching.net	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
firmencoaching.de	Verkaufspreis:	65.000 EUR
i-coaching.com	keine Angaben	
i-coaching.net	keine Angaben	
icoaching.com	keine Angaben	
psychocoaching.de	Verkaufspreis:	5.000 EUR
selbstcoaching.de	Verkaufspreis:	50.000 DM
sportlerinnencoaching.de	Verkaufspreis:	90.000 DM
tenniscoaching.com	Verkaufspreis:	Verhandlungssache
webcoaching.de	Verkaufspreis:	Verhandlungssache

KOMMENTAR: Lassen Sie sich von den Preisen nicht blenden. Die Preisvorstellungen vieler Verkäufer sind überzogen, denn die meisten Domains werden für 1.000-5.000 Euro verkauft. Auch hier gilt: Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis, wer unrealistische Preise verlangt, bleibt auf den Domains sitzen.

EMPFEHLUNG: Mit etwas Phantasie - z.B. ist es ja möglich, auch Zahlen und den Bindestrich in eine Internet-Adresse einzubinden - gibt es immer noch attraktive Adressen. Momentan (Stand: 18.06.2001) ist z.B. noch die Domain www.coaching1.de frei...

Nun bin ich gespannt, ob vielleicht eine Coaching-Newsletter-Abonnentin oder ein Abonnent bis zur nächsten Ausgaben die Domain registriert hat. Warum ich sie nicht selber registriere? Mittlerweile besitze ich einige Domains und irgendwann sollte es reichen. Außerdem möchte ich in diesem Newsletter wirklich interessante Informationen geben und dazu zähle ich auch solche "heißen Tipps".

Wenn Sie eine Domain kaufen oder neu registrieren wollen, achten Sie in jedem Falle darauf, keine geltenden Namens- oder Markenrechte zu verletzen. Unter <http://domain-recht.de/handel/regeln.php3> finden Sie weitere "goldene Regeln" für den Domain-Erwerb und weitere interessante Tipps.

Sie können übrigens unter <http://www.denic.de/servlet/Whois>

überprüfen, ob eine .de-Domain noch frei ist.

4. In eigener Sache: Lob & Tadel

Anliegen dieses Coaching-Newsletters sind die Vermittlung fachlicher Information und die Berichterstattung über interessante Trends. Trotz dem Vorhandensein zahlreicher anderer Newsletter im Personalentwicklungsbereich (z.B. www.competence-site.de, www.zeitzuleben.de, www.hrteam.de, www.my-com.de, www.creacoach.de, www.coaching-web.de, www.beratungswerk.de, www.mwonline.de), bin ich der Meinung, dass für einen weiteren Newsletter immer Platz ist, sofern er nützliche Informationen für die Leserschaft bietet.

Senden Sie mir daher Ihre Meinungen, Kommentare, Wünsche, Fragen und gerne auch Ihre Kritik zu diesem Newsletter (<mailto:info@rauen.de>). Je genauer Sie mir vermitteln, welche Informationen den Newsletter für Sie lesenswert machen, desto mehr werden Sie letztlich von dem Coaching-Newsletter profitieren.

Nun bin ich auf Ihre E-Mail gespannt!

5. Vorschau auf den nächsten Coaching-Newsletter

Der Coaching-Newsletter des nächsten Monats beschäftigt sich u.a. mit dem Thema "Coaching für Frauen".

Bitte empfehlen Sie den Coaching-Newsletter weiter.

Verwenden Sie zum BESTELLEN folgende Adresse:

<http://www.coaching-report.de/coaching-newsletter/subscribe.htm>

oder senden Sie eine leere E-Mail an

subscribe@coaching-newsletter.de

Wenn Sie den Coaching-Newsletter ABBESTELLEN wollen, benutzen Sie bitte auf die folgende Adresse:

<http://www.coaching-report.de/coaching-newsletter/unsubscribe.htm>

Mit besten Grüßen und bis zum nächsten Monat

Ihr

Christopher Rauen

Coaching-Report

<http://www.coaching-report.de>

6. Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

Christopher Rauen GmbH
Rosenstraße 21
49424 Goldenstedt
Bundesrepublik Deutschland
Tel: +49 4441 7818
Fax: +49 4441 7830
E-Mail: info@rauen.de
Internet: <http://www.rauen.de>

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer: Christopher Rauen
Sitz der Gesellschaft: 49424 Goldenstedt, Bundesrepublik Deutschland
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg
Registernummer: HRB 112101
Steuer-Nr.: 2368 06821102698
USt-IdNr.: DE232403504

Inhaltlich Verantwortlicher für journalistisch-redaktionell gestaltete Angebote gemäß § 55 Abs. 2 RStV: Christopher Rauen (cr) (Anschrift wie oben).

Die Mediadaten des Coaching-Newsletters:
<http://www.coaching-newsletter.de/mediadaten.htm>

Informationen zur Werbung im Coaching-Newsletter:
<http://www.rauen.de/services/werbung.htm>

Allgemeine Geschäftsbedingungen:
<http://www.rauen.de/agb.htm>

Coaching-Newsletter abonnieren:
<mailto:subscribe@coaching-newsletter.de>
Monatlich die neuen Entwicklungen im Coaching

© Copyright 2000-2001 by Christopher Rauen. Alle Rechte vorbehalten.
Der Coaching-Report und der Coaching-Newsletter sowie alle weiteren Publikationen von Christopher Rauen sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung von Christopher Rauen. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet.

Alle Angaben erfolgen nach Kenntnisstand des Autors und Herausgebers und werden nach bestem Wissen erteilt. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich, eine Haftung wird ausgeschlossen.

Verwendete Bezeichnungen und Markennamen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz der jeweiligen Besitzer.

Diesen Coaching-Newsletter können Sie auch online unter folgender Adresse abrufen und als Word-, PDF- oder Text-Dokument downloaden:

http://www.coaching-newsletter.de/archiv/2001_06.htm