

Coaching-Newsletter von Christopher Rauen, 2002-04

ISSN 1618-7725 (E-Mailausgabe)

ISSN 1618-7733 (Archivausgabe)

Sehr geehrte Abonentinnen und Abonenten,

der Coaching-Newsletter enthält diesen Monat folgende Themen:

Inhalt

1. Coaching-Literatur
2. In eigener Sache: Handbuch Coaching, 2. erweiterte Auflage
3. Klienten-Erfahrungen mit Coaching
4. Die Top-Twenty im Coaching-Index
5. Vorschau auf den nächsten Coaching-Newsletter
6. Impressum

1. Coaching-Literatur

Der Coaching-Newsletter beschäftigt sich diesen Monat mit Coaching-Literatur. Aus dem mittlerweile überaus zahlreichen Veröffentlichungen möchte ich folgend einige Werke vorstellen, die sich mit dem Coaching und verwandten Bereichen beschäftigen.

Ein Schwerpunktthema bildet dabei das "Systemische Coaching", dem sich die folgenden drei Werke widmen:

Radatz, Sonja (2000).

Beratung ohne Ratschlag. Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen.

Wien: ISCT

342 S., 33,75 Euro

ISBN: 3-902155-00-0

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:

www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3902155000/cr/

Auf der Basis eines systemisch-konstruktivistischen Ansatzes erklärt die Autorin ihr Beratungsmodell ausführlich und leicht verständlich lesbar. Allen Beratern, die es schon immer geahnt haben, wird auf S. 41 bestätigt, dass Menschen nicht gezielt in eine bestimmte Richtung geändert werden können. Man kann zwar nicht nicht-intervenieren, aber die Folgen einer Intervention sind nie genau vorhersagbar. Ist Beratung daher überflüssig? Auf der Basis des von Radatz vorgestellten Ansatzes nicht, denn die bessere Alternative lautet "Lernen ermöglichen", statt "Lehren" oder "Ratschläge geben". Der Coach hilft seinem Klienten, seine Wahrnehmung zu verändern, der Klient lernt, Dinge neu zu beschreiben, zu erklären und zu bewerten.

Schwerpunkt im Modell von Radatz ist daher nicht das Lösen der Probleme des Klienten (strenggenommen kann dieser nicht einmal verstanden werden), sondern eine Prozessberatung des Klienten mit dem Ziel, dass dieser für sich selbst eine Lösung findet und umsetzt. Getreu

nach Steve de Shazer wird dem Berater daher nahegelegt "Wer eine Hypothese hat, sollte 2 Aspirin nehmen, sich in eine Ecke setzen und warten, bis der Anfall vorüber ist" (S. 55).

Neben der sehr gut verständlichen Einführung in die für das Coaching relevanten systemisch-konstruktivistischen Grundlagen - sie alleine würde das Buch für entsprechend Interessierte lesenswert machen - hat das Buch aber noch mehr zu bieten: Es hilft praxisnah bei der Gestaltung des gesamten Coaching-Prozesses wie auch bei systemischen Coaching-Gesprächen, die zusätzlich anhand beispielhafter Dialoge erklärt werden. Die zahlreich dargestellten Fragemethoden und eine Fülle von praxisnahen Coaching-Konzepten geben all denen konkrete Unterstützung, die ihr methodisches Werkzeug als Berater erweitern möchten. Dabei werden nicht nur die Methoden, sondern auch ihre Rahmenbedingungen erklärt. Den Abschluss des Werkes bildet ein kurzes aber klar strukturiertes Kapitel über "Eigencoaching" (Selbst-Coaching), das zur Selbsthilfe anregen soll.

Fazit: Wer sich mit der systemisch-konstruktivistischen Beratungsidee praktisch beschäftigen will, findet in dem Buch eine außerordentliche Fülle an verständlichen Konzepten und fundierten Methoden. Das Werk ist gut lesbar, ohne dabei trivial zu werden und somit eine klare Kaufempfehlung für alle, die systemische Ideen und Methoden in ihre Beratungsarbeit integrieren wollen.

König, Eckard & Volmer, Gerda (2002).

Systemisches Coaching. Handbuch für Führungskräfte, Berater und Trainer.

Weinheim: Beltz

192 Seiten, 22,90 Euro

ISBN 3-407-25266-8

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:

www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3407252668/cr/

Das Buch von Prof. Dr. König und Dr. Volmer kann als durchweg praxisorientiertes Fazit ihrer Arbeit als Coachs und Coach-Ausbilder aufgefasst werden. Die Ausführungen basieren auf einer systemtheoretischen Perspektive, die - was positiv eingeschätzt werden kann - leicht verständlich vermittelt wird. Gerade systemische Ansätze können eine Komplexität erreichen (von Fachbegriffen ganz abgesehen), unter der zuweilen die Verständlichkeit leidet. Das vorliegende Werk ist eine wohltuende Ausnahme. Als "Wegbegleiter" durch das ganze Buch dient das Fallbeispiel vom Projektleiter Herr Berg, der gecoachet wird; jedes Kapitel schließt mit eigenen Literaturempfehlungen ab, die eine gezielte Vertiefung zu bestimmten Themen ermöglichen.

Grundsätzlich verstehen die Autoren unter Coaching nicht nur ausschließlich eine Beratung auf der Prozessebene, sondern auch eine Form von Expertenberatung, da es Aufgabe des Coachs sein kann, als Experte gezielte Anregungen zu geben (man beachte den Unterschied zum Ansatz von Radatz bzw. de Shazer). Dem einführenden Kapitel über Grundlagen folgt die Darstellung des Coaching-Prozesses, in dem auch das Coaching-Gespräch ausführlich dargestellt wird. Es schließt sich ein Kapitel über Diagnoseverfahren im Coaching an. Hier werden ganz pragmatisch verschiedenen Methoden und Fragestellungen thematisiert, die sich in der Arbeit der Autoren bewährt haben. Das Kapitel über Coaching in komplexen Situationen beschreibt konkret die Vorgehensweise, wenn am Coaching mehrere Personen beteiligt sind oder es um die Bearbeitung von Konflikten geht. Coaching als Expertenberatung beschäftigt sich mit besonderen Themen, wenn das Coaching zur Beratung von Projekten, Strategien, Prozessen usw. eingesetzt werden soll. Das letzte Kapitel beschäftigt sich mit einem Thema, das gerne vernachlässigt wird: Die Evaluation des Coachings. Kurz aber fundiert und praxisnah schildern die Autoren die

Möglichkeiten, Coaching-Prozesse mit Hilfe eines fünfstufigen Modells zu evaluieren und dies von Beginn an in das Coaching zu integrieren.

Ein weiterer Aspekt des Buches, der es von anderen Werken unterscheidet, sei abschließend hervorgehoben: Zu jedem Thema im gesamten Buch werden zahlreiche Fragen und Hinweise aufgelistet, die sich an den Coach richten, die aber auch teilweise an den Klienten zu richten sind.

Fazit: Das gut verständliche Buch bietet eine Fülle von pragmatischen Fragestellungen und Methoden, die Beratung professionalisieren. Dabei können Personen auch von dem Werk profitieren, wenn sie keinen explizit systemischen Ansatz verfolgen oder sich erstmalig mit dem Coaching vertraut machen wollen. Das Buch ist somit eine Empfehlung für alle, die sich dem systemischen Gedanken annähern wollen und eine Ausweitung ihrer methodischen Kompetenz anstreben.

**Müller, Gabriele & Hoffmann, Kay (2002).
Systemisches Coaching. Handbuch für die Beraterpraxis.**

Heidelberg: Carl-Auer-Systeme

252 S., 25,90 Euro

ISBN: 3-89670-270-X

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:

www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/389670270X/cr/

Über den sehr ähnlichen Titel zum zuvor beschriebenen Buch war ich ein wenig irritiert. Wie am Erscheinungsdatum erkennbar, haben sich die Bücher überschritten. Dies gilt jedoch nicht für die Werke selbst, die sehr unterschiedlich sind. Die beiden Autorinnen Müller und Hoffmann haben für ihr Werk das Stilmittel der alphabetischen Kategorisierung gewählt, wie man es von Lexika gewohnt ist. Insgesamt 27 Themen und Begriffe von A(bsicht) bis Z(iele) werden jeweils für sich strukturiert erklärt und können unabhängig voneinander gelesen werden. Verbindendes Element der einzelnen Begriffsklärungen ist der gleiche Aufbau, jedes Thema wird nach stets gleichem Ablauf anhand der folgende Punkte geklärt:

- Die Philosophie und der geschichtliche Hinterrund, die hinter dem Begriff stecken,
- Fragen aus der Beratungspraxis, mit denen ein Coaching in die gewünschte Richtung gelenkt werden kann,
- Beispiele aus Managementstrategien und
- Coaching-Techniken,
- der systemische Ansatz und
- Zitate und Lebensweisheiten.

Ziel des Werkes ist es, eine Orientierungshilfe für diejenigen zu geben, die ihre möglicherweise schon vorhandenen unbewussten Kompetenzen gezielt und bewusst anhand der einzelnen Themen reflektieren und verfeinern wollen. Wer also zu bestimmten Themenkomplexen mehr Hintergrundinformationen aus systemischer Sicht sucht, kann in dem Werk fündig werden, es der Reihe nach lesen oder die Querverweise verfolgen und sich so das Buch nach eigener Interessenlage erschließen.

Fazit: Weniger ein Buch für Einsteiger, sondern vielmehr für Personen, die bereits über Beraterisches Wissen verfügen und die Muße haben, sich mit tieferen Gedanken auseinander zu setzen.

Welches der drei Bücher zum "Systemischen Coaching" kaufen? Dafür möchte ich bewusst keine pauschale Empfehlung geben, entscheiden Sie selbst nach eigener Ausgangs- und Interessenlage. Jedes der Werke hat seinen eigenen Reiz und ich hoffe, zumindest eine kleine Anregung zum Lesen des einen oder anderen Buches gegeben zu haben.

Jäger, Roland (2001).

Praxisbuch Coaching. Erfolg durch Business Coaching.

Offenbach: Gabal

183 S., 20,90 Euro

ISBN 3-89749-138-9

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:

www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3897491389/cr/

Die Football-Mannschaft auf dem Cover trägt. Das Praxisbuch Coaching beschäftigt sich primär mit dem Coaching als prozessorientiertes Beratungsinstrument der Personalentwicklung. Und das Werk von Jäger ist ein leicht verständlicher und übersichtlich strukturierter Einstieg in diese Coaching-Thematik und bietet eine Fülle an Informationen und Methoden.

Nach Klärung der Definition des Coachings samt seiner Rahmenbedingungen und der folgenden Darstellung der Rolle und Aufgaben des Coachs schildert der Autor auf 90 Seiten den Ablauf des Coaching-Prozesses. Dies geschieht im Buch didaktisch gut gegliedert in der gleichen chronologischen Reihenfolge, in der das Coaching abläuft. Die vorgestellten Methoden basieren auf unterschiedlichen Ansätzen (u.a. NLP, systemische und lösungsorientierte Beratung) und werden übersichtlich und zielorientiert erläutert. Dabei gleitet das Werk erfreulicherweise nicht in eine unreflektierte "Methodengläubigkeit" ab, sondern bewahrt den Aspekt der (positiven) Haltung gegenüber dem Klienten.

Visuell unterstützt wird das Buch durch Mindmaps und anschauliche Abbildungen. Durch das gesamte Werk begleiten den Leser kurze Fallbeispiele, Zitate, Sprichworte und Aphorismen. Fragebeispiele am Ende jedes Themas fassen die zuvor vermittelten Informationen praxisorientiert zusammen.

Fazit: Das Praxisbuch Coaching ist ein Buch für diejenigen, die in das Thema einsteigen wollen und auf der Suche nach verständlichen, handlungswirksamen Konzepten und entsprechenden Methoden sind. Sie werden von dem Werk nicht enttäuscht sein, dem der Anspruch eines praxisnahen Ratgebers bestätigt werden kann.

Nun zu zwei Werken, die sich nicht direkt mit Coaching beschäftigen, deren Thematik aber für jeden Coach und die meisten Klienten ebenfalls interessant sein könnte:

Wehmeier, Peter Matthias (2001).

Selbstmanagement: Organisationsentwicklung und Interaktion.

Sternenfels: Wissenschaft & Praxis.

224 S., 24,80 Euro

ISBN: 3-89673-128-9

Das Buch von Wehmeier versteht sich als wirtschaftspsychologisches Sachbuch mit dem Ziel, über Selbstmanagementkompetenzen aufzuklären - insbesondere im organisationalen Kontext.

Neben einer Einleitung in das Thema besteht das Werk aus fünf weiteren Kapiteln, die den fünf Dimensionen des Selbstmanagements entsprechen:

- Beziehung,
- Aneignung,
- Planung,
- Entscheidung und
- Handlung.

Diese werden ausführlich theoretisch erläutert, jeweils mit Anzeichen, woran eine mögliche Beeinträchtigung des Selbstmanagements erkannt werden kann und wie sie entstanden ist. Den Abschluss dieser fünf Kapitel bilden praktische Hinweise zur Verbesserung der jeweiligen Dimension. Das letzte Kapitel des Werkes bildet eine kurze Darstellung über die Voraussetzung für ein optimales Selbstmanagement.

Der Bezug zum Coaching wird bereits in der Einleitung deutlich: "Beim Selbstmanagement geht es letztlich immer um die positive Gestaltung eigener Denkmuster. Das fördert die Psychohygiene des einzelnen, gestattet aber auch eine realistische Sicht sowohl des eigenen Arbeitsumfelds als auch der Privatsphäre" (S. 9). Da Denkstrukturen wie Beurteilungstendenzen und Wahrnehmungsdefizite sehr häufig im Coaching zu thematisieren sind, bietet das Werk theoretische wie praktische Hilfestellung für den Coach.

Erfreulicherweise stellt Wehmeier auch dar, dass Selbstmanagement kein Allheilmittel ist. Im Gegensatz zu anderen eher ideologisch anmutenden populär(wissenschaftlich)en Werken wird erläutert, warum Selbstmanagement keine "Alles-ist-möglich"-Methode und Manipulationstechnik ist und sein kann.

Fazit: Wer sich mit dem Thema Selbstmanagement auseinandersetzen möchte, findet in dem Werk eine theoretisch Einführung, die um praktische Anregungen zur Verbesserung des Selbstmanagements ergänzt wurde. Insgesamt gesehen ein Werk, das ich zur Hintergrundliteratur zählen möchte und das primär konzeptionell orientiert ist.

Dehner, Ulrich (2001).

Die alltäglichen Spielchen im Büro. Wie Sie Zeit- und Nervenfresser erkennen und wirksam dagegen vorgehen.

Frankfurt/M.: Campus.

230 S., DM 21,50 Euro

ISBN: 3-593-36680-0

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:

www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3593366800/cr/

Es mag zunächst verwundern, dass ein Buch mit dem Titel "Die alltäglichen Spielchen im Büro" im Coaching-Newsletter besprochen wird. Der Grund dafür ist einfach:

Ulrich Dehner beschreibt in seinem Werk zahlreiche Interaktionsmuster oder "Spielchen", mit denen sich Menschen in Organisationen gegenseitig behindern, sich das Leben schwermachen und von der Arbeit abhalten. Wer als Coach arbeitet, kennt entsprechende Fälle. Doch das vorliegende Buch beschränkt sich eben nicht auf Fallbeschreibungen, sondern schildert handfeste Möglichkeiten, die dargestellten "Spiele" zu verstehen und sie vor allem auflösen zu können.

So erfährt man nicht nur, warum es zu den beliebtesten Inhalten von Sitzungen gehört, sich mit gegenseitigen Schuldzuweisungen als unschuldig hinzustellen, sondern auch, wie aus solchen Argumentationssackgassen wieder zu einem konstruktiven Arbeiten gefunden werden kann. Zahlreiche weitere Beispiele erklären das ebenfalls beliebte "Ja-Aber-Spiel", warum Mitarbeiter sich gerne dumm stellen und weshalb Chefs nicht Richter spielen sollten uvm.

Das Kapitel über die "12 Verbote" beschäftigt sich mit den "geheimen Drehbüchern", die das Leben mancher Menschen bestimmen (und die in der Transaktionsanalyse als "Skript" bezeichnet werden). Primär handelt es sich hierbei um prägende Lernerfahrungen, die Menschen bereits in ihrer Kindheit verinnerlicht haben und die nun auch ihr Verhalten im Berufsleben bestimmen. Wer selbst mit Personen zu tun hat, deren Verhalten unberechenbar und irrational erscheint, wird auch von diesem Kapitel profitieren. Denn es wird nicht nur geschildert, wie dieses im Berufsleben unangemessene Verhalten nach außen wirkt, sondern auch wie es entstanden sein mag und wie damit umgegangen werden kann. So wird z.B. beim Verbot "Zeig keinen Ärger" deutlich, dass der scheinbar cholerische Chef zu oft in seiner Kindheit Ärger "heruntergeschluckt" hat - mit der Folge, dass er dies im Betrieb immer noch macht, bis er schließlich wegen Nichtigkeiten "explodiert".

Den Schluss des Werkes bilden sogenannten "Antreiber", hier erläutert Dehner die Glaubenssätze, mit denen sich Menschen selbst Stress machen und sich in bei ihrer Arbeit aufreiben. In diese Kategorien Mensch fallen alle Perfektionisten, Hektiker, diejenigen, die es bis zur Selbstverleugnung jedem recht machen wollen sowie die Workoholics und Einzelkämpfer. Sie folgen ihren inneren "Antreibern" und erreichen letztlich doch nicht, was sie wollen - oder nur unter sehr großen Opfern.

Der verständliche und lebensnahe Schreibstil macht das Buch dabei für eine breite Zielgruppe gut lesbar - nicht nur Berater können von der Lektüre profitieren, sondern auch Betroffene, die mit unproduktiven Ritualen und Verhaltensweisen am Arbeitsplatz Schluss machen wollen.

Fazit: Ein anwendungsbezogener Ratgeber, dem ganz konkrete Ratschläge für den betrieblichen Alltag entnommen werden können. Wer praxisorientiert ist, findet in dem Werk zahlreiche Tipps und wird sich (und viele Kollegen) mehr als einmal in den anschaulichen Beschreibungen wiederfinden.

2. In eigener Sache: Handbuch Coaching, 2. erweiterte Auflage

Seit Anfang April ist die zweite erweiterte und überarbeitete Auflage des Handbuch Coaching im Buchhandel erhältlich. Das Werk hat nun einen Umfang von 18 Kapiteln (20 Autorinnen und Autoren) und 485 Seiten. In der Neuauflage wurden folgende Kapitel ergänzt:

- Coaching in der Sicht von Führungskräften (von Dr. Markus Jüster, Claus-Dieter Hildenbrand & Prof. DDDr. H.G. Petzold)
- Interkulturelles Coaching (von Dr. Christoph I. Barmeyer)
- So finden Sie den richtigen Coach (von Britt A. Wrede)
- Coaching im Top-Management (von Dorothee Echter)

Weiterhin wurden Glossar und Stichwortverzeichnis in der zweiten Auflage stark erweitert; neben Literaturempfehlungen gibt es eine Liste wissenschaftlicher Arbeiten und die durchgängige Unterstützung mit Internet-Adressen zu verschiedenen Themen (insbesondere die

Coach-Datenbank, www.coach-datenbank.de). Weitere Informationen zum Buch und das vollständige Inhaltsverzeichnis finden Sie auf der Homepage des Handbuchs (s.u.).

Christopher Rauen (Hrsg.) (2002).
Handbuch Coaching
2., überarbeitete und erweiterte Auflage
Göttingen: Hogrefe
485 S., 49,95 Euro
ISBN 3-8017-1477-2
www.handbuch-coaching.de

Bei Amazon können Sie das Buch versandkostenfrei über die folgende Adresse bestellen:
www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3801714772/cr/

3. Klienten-Erfahrungen mit Coaching

Immer wieder berichten mir Klienten anderer Coachs über ihre guten wie schlechten Erfahrungen. Nun ist es in einem Beratungsprozess wie dem Coaching so, dass der Beratungserfolg nicht von einer Person abhängt, sondern von dem fruchtbaren Zusammenwirken von Coach und Klient. Einseitige Schuldzuweisungen sind daher immer mit Vorsicht zu "genießen". Natürlich gibt es Ausnahmen, die insbesondere dann vorliegen, wenn das "Coaching" bzgl. Inhalt und Vorgehensweise kaum als solches bezeichnet werden kann und das Verhalten des "Beraters" mehr zum finanziellen und emotionalen Schaden, als zum Nutzen der Klientin oder des Klienten beigetragen hat.

Überaus nachdenklich machen solche Klientenberichte dann, wenn es immer wieder die gleichen "Berater" sind, die im Zentrum derartiger Beschwerden von unterschiedlicher Seite über längere Zeiträume stehen. Die Wahrscheinlichkeit eines "Ausrutschers" oder eines "querulanten" Klienten kann dann wohl mit zunehmender Anzahl von Beschwerden als eher gering eingeschätzt werden.

Daher möchte ich an dieser Stelle einen Aufruf machen: Wenn Sie negative Erfahrungen mit Ihrem "Coach" gemacht haben sollten, wenden Sie sich bitte an mich. Sie können dies - auch anonym - per E-Mail (info@rauen.de) oder über das Kontaktformular des Coaching-Newsletters machen.

Gerade in den Fällen von Personen, die sich emotional geschädigt sehen, fällt dieses sicher nicht leicht - Schweigen schützt aber letztlich nur die Personen, deren Wirken - vorsichtig formuliert - als "nicht erwartungsgemäß" bezeichnet werden kann.

Da sich mittlerweile mehrere verschiedene betroffene Personen bei mir gemeldet haben, besteht die Möglichkeit, Kontakte zwischen Betroffenen herzustellen, damit diese ggf. gemeinsam aktiv werden können, da alleine eine Beweisführung schwer möglich ist.

4. Die Top-Twenty im Coaching-Index

Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank Coaching-Index verzeichnet inzwischen 126 Anbieter mit 147 Ausbildungsgängen. Hier die 20 Ausbildungsanbieter, die von den Besuchern der letzten 4 Wochen am häufigsten aufgerufen wurden:

Position	(Vormonat)	Anbieter	Seitenaufrufe
1	1	DGFP e.V., München	170
2	2	Die Coaches, Henstedt-Ulzburg	158
3	3	MOC GmbH, Mödling (A)	152
4	8	intercoaching ag, Vaduz (LIE)	149
5	6	Loquenz GmbH, Tübingen	147
6	5	Dr. Astrid Schreyögg, Berlin	134
7	7	Coaching Akademie GmbH, Hannover	129
8	11	Martina Schmidt-Tanger - NLP Professional, Bochum	96
9	9	Coaching Academy, München	86
10	4	Jelinek & Partner GmbH, Wien (A)	80
11	10	Spectrum KommunikationsTraining, Berlin	76
11	19	BIF, Berlin	76
13	14	BTS, Mannheim	75
14	15	IOS, Berlin	74
15	20	Contrain GmbH, Mainz	73
16	20	Trigon, St. Pölten (A)	68
16	-	Institut für Humanistische Psychologie e.V., Eschweiler	68
18	13	IFW, München	65
19	18	artop-Institut, Berlin	63
20	11	Coatrain Coaching & Personal Training GmbH, Hamburg	59
20	-	Zentrum f. systemische Forschung u. Beratung GmbH, Heidelberg	59

Die Reihenfolge stellt KEINE WERTUNG meinerseits dar, sondern gibt lediglich Auskunft darüber, wie oft welcher Anbieter im Coaching-Index angeklickt wurde.

5. Vorschau auf den nächsten Coaching-Newsletter

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

Bitte empfehlen Sie den Coaching-Newsletter weiter.

Verwenden Sie zum BESTELLEN folgende Adresse:

www.coaching-newsletter.de/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:

www.coaching-newsletter.de/unsubscribe.htm

Mit besten Grüßen

Ihr

Christopher Rauen

Coaching-Report

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:
www.coaching-newsletter.de
Monatlich die neuen Entwicklungen im Coaching
ISSN 1618-7725 (E-Mailausgabe)
ISSN 1618-7733 (Archivausgabe)

Coaching-Magazin
www.coaching-magazin.de
Artikel von und für Coachs

Coach-Datenbank
www.coach-datenbank.de
Die Online-Datenbank für professionelle Coachs

Coaching-Ausbildungs-Übersicht:
www.coaching-index.de
Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank für D, A, CH

Coaching-Diskussionen:
www.coaching-board.de
Das schwarze Brett zum Thema Coaching

© Copyright 2002 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 und ohne Gewähr, 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- und Text-Dokument downloaden:

http://www.coaching-newsletter.de/archiv/2002_04.htm

Das Archiv mit den bisherigen Coaching-Newslettern finden Sie hier:

www.coaching-newsletter.de/archiv.htm