



Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

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

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Christopher Rauen
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg
Registernummer: HRB 112101
USt-IdNr.: DE232403504

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

Inhaltlich Verantwortlicher für die Nachrichtenredaktion: David Ebermann (de) (Anschrift wie oben)
E-Mail: redaktion@rauen.de

www.coaching-report.de
Fakten, News und Hintergrundinformationen

www.coaching-magazin.de
Das Coaching-Magazin

www.coaching-literatur.de
Bücher und Literatur zum Coaching

www.coaching-tools.de
Methoden und Modelle für den Coach

www.coach-datenbank.de
Die Datenbank mit professionellen Coaches

www.coaching-index.de
Die Coaching-Ausbildungs-Datenbank

www.coaching-anfragen.de
Ausschreibungen für Coaches und Trainer

www.coach-kalender.de
Der Veranstaltungskalender

Der Coaching-Newsletter hat die
ISSN 1618-7725 (E-Mail-Ausgabe)
ISSN 1618-7733 (Archivausgabe)

Inhalt

1. Resonanz und ihre Bedeutung im Coaching-Prozess – Teil 2
2. In eigener Sache: Coaching-Magazin 2/2016 gratis downloadbar
3. Coaching-News
4. Rezensionen von Coaching-Büchern
5. Neue Coaches in der Coach-Datenbank
6. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat
7. Impressum

Dieser Newsletter geht an 34.003 Empfänger.

1. Resonanz und ihre Bedeutung im Coaching-Prozess – Teil 2

Der Coach als „Resonanzkörper“

Von **Susanne Kaßner**

Resonanz ist ein unter anderem in Naturwissenschaft, Coaching und Therapie verwendeter Begriff mit weitem Anwendungsfeld. Im sozialen Bereich ist es üblich, von der Resonanz des Coachs oder Therapeuten zu sprechen, und Resonanzfähigkeit gilt oft als grundlegende Kompetenz. Der Artikel schaut hier genauer hin. Im ersten Teil, der in der Mai-Ausgabe des Coaching-Newsletters erschien, wurden die theoretischen Hintergründe des Begriffs und die Voraussetzungen der Resonanzfähigkeit erläutert. Im vorliegenden zweiten Teil des Textes wird die zentrale Bedeutung von Resonanz als – bisweilen unterschätzte – Basistechnik im Coaching-Prozess dargestellt. Dabei wird vor allem auch dem Aspekt der „biographischen Selbstbewusstheit“ des Coachs für das Gelingen Rechnung getragen.

Resonanz im Coaching-Prozess

Treten zwei Menschen miteinander in Kontakt, geschieht wechselseitige Resonanz. Der Ausspruch von C. G. Jung „Das Treffen zweier Persönlichkeiten ist wie der Kontakt zweier chemischer Substanzen: wenn es eine Reaktion gibt, werden beide transformiert“ beschreibt dies treffend. Resonanz in der Coaching-Beziehung hängt von (1) Art und Ausmaß der Anregung durch den Klienten und von der (2) Beschaffenheit des Resonanzkörpers ab, d.h. von der Arbeit des Coachs.

Im Folgenden steht zunächst der Aspekt der Wechselseitigkeit von Resonanz in einer Coaching-Beziehung im Mittelpunkt, bevor auf die Resonanz des Coachs und deren Einsatz im Coaching-Prozess eingegangen wird.

Thomas Fuchs (2014) beschreibt eindrücklich, dass das von Person A empfundene Gefühl bzw. dessen Ausdruck in ihr selbst eine körperliche „eigenleibliche“ Resonanz produziert (A merkt, wie sich bei Wut die eigene Stirn anspannt), die wiederum das Gefühl verstärkt. Person B (z.B. der Therapeut) nimmt dies als Eindruck wahr und reagiert un-

willkürlich zunächst subtil körperlich und dann mit zugeordneter emotionaler Qualität darauf. Fuchs bezeichnet dies ebenfalls als eigenleibliche Resonanz. Diesen Eindruck von B nimmt wiederum A auf. In der Wechselseitigkeit dieses Geschehens spricht Fuchs von zwischenleiblicher Resonanz: „B spürt A förmlich am eigenen Leib. [...] Sie sind Teile eines dynamischen sensomotorischen Systems, das beide Körper durch reziproke Beziehungen miteinander verbindet“ (Fuchs, 2004; 88).

In dieser Form für Resonanz in der nonverbalen Kommunikation beschrieben, trifft dieser Kreislauf ebenso auf den verbalen Ausdruck – das von A und B Gesagte – zu. Dem Ausdruck folgt ein Eindruck, der sich in kognitiver, emotionaler und körperlicher Resonanz ausdrückt.

In der Beziehung zwischen Therapeut und Klient bzw. Coach und Klient kommt der Resonanz des Coachs und diesem Wechselspiel große Bedeutung zu. Der Coach wird berührt von der Welt des Anderen, aber geht nicht darin auf. Er ruht zugleich in sich bzw. bleibt bei sich. Diese Berührung trägt v.a. in der Kontakt- und Orientierungsphase des Coachings wesentlich zum Aufbau einer guten Beziehung bei, indem sie inhaltliches und emotionales Verständnis fördert. Hier ist z.B. ein direktes Feedback der eigenen körperlichen Resonanz durch den Coach denkbar und für die Erweiterung der Perspektive des Klienten hilfreich: „Mir fällt auf, dass ich mich schon beim Zuhören verkrampfe. Wie geht es Ihnen damit?“ Eine solche Rückmeldung kann im Klienten wiederum eine Reaktion hervorrufen bzw. einen Prozess ins Rollen bringen.

Beim Coach entsteht durch den fortlaufend stattfindenden Resonanz-Kreislauf ein Gesamteindruck des Klienten. Fuchs (2004) betont den Wert der bewussten Wahrnehmung der eigenleiblichen Resonanz des

Coachs für die Hypothesenbildung. Wie lange kräusle ich im Gespräch die Stirn, wie „gelähmt“ sitze ich da? Ist der Coach in der Lage, seine Mimik und motorische Aktivität, seine Gedanken und Gefühle wahrzunehmen bzw. zu reflektieren, erhält er gute Hinweise auf mögliche Hintergründe der Coaching-Thematik.

Die vorgenannten Aspekte beziehen sich größtenteils – aber nicht nur – auf den mitschwingenden Aspekt der Resonanz. Mindestens genauso wichtig ist jedoch der Aspekt des Widerhalls. Im Coaching-Prozess ist es in allen Phasen notwendig, dass der Coach sich kontinuierlich bewusst macht, was die Aussagen und die Haltung des Klienten – neben dem reinen Mitschwingen – bei ihm auslösen. Hier spielen die Persönlichkeit des Coachs sowie seine berufliche (Feld-)Kompetenz und Lebenserfahrung eine Rolle. Um nicht eigene Inhalte mit denen des Klienten zu vermischen, ist der Coach zudem gefordert „seine Themen“ zu kennen. Wo reagiert er aufgrund der eigenen Biographie besonders, wo schaut er lieber weg. Sich der Gestalt des eigenen Resonanzkörpers bewusst zu sein, ist in hohem Maße hilfreich und notwendig für professionelles Handeln. Sie beeinflusst, bewusst oder unbewusst, die Beziehungsgestaltung, die nächste Hypothese und damit die folgende Intervention.

Hagen (2007) fasst das bewusste erspürende Sammeln von Informationen über den Klienten in einer eigenen Intervention, genannt „der weite Blick“, zusammen. Der Coach ist dabei angehalten, seinen Blick und sein Gehör zu weiten und zugleich auf sich selbst zu achten; auf die eigenen Wahrnehmungen, die eigenen Fantasien und die eigenen Gefühle und Bewertungen.

In den neueren Forschungen zur Wirksamkeit der Psychotherapie wird dem Therapeuten und seiner Beziehung zum Klienten ein deutli-

cher Effekt zugeschrieben, insgesamt sogar mehr als der jeweiligen Therapieschule bzw. -technik. Eine therapeutische Technik kann demnach erst wirken, wenn sie in eine gute Arbeitsbeziehung eingebettet ist (Strauß, 2004).

Keil und Stumm (2014) weisen auch darauf hin, dass der Therapeut in der klientenzentrierten Psychotherapie regelmäßig mit seiner negativen Resonanz, wie z.B. Ärger, Langeschwele, Strapaze, Ohnmacht bezogen auf die Äußerungen des Klienten rechnen muss. Schließlich habe er es mit Klienten zu tun, deren Erleben und Verhalten so gestört sein kann, dass eine bedingungsfreie Wertschätzung nicht bzw. nur sehr schwer möglich ist. Auch dann ist das achtsame Wahrnehmen und Annehmen dieser Resonanz – wodurch genau wurde sie ausgelöst? – gefragt, gefolgt von der Bildung darauf aufbauender Hypothesen. Das gilt für Psychotherapie genauso wie für Coaching oder Konfliktklärung.

Christian Prior beschreibt im Rahmen einer Klärungshilfe eindrücklich, wie ihn die momentane Freude über die Äußerung eines Klienten und die Aussicht, einen Schritt im Prozess voran zu kommen, dazu verführte, einen anderen zu tadeln, als er ablehnend reagierte. „Ich bin innerlich noch immer gefangen in meinem Unverständnis für seine Reaktion. [...] Mein innerer ‚Harmoniker‘ will endlich Frieden. [...] Deswegen mache ich den zweiten Fehler und versuche seine Bedenken verbal mit Gewalt aus dem Weg zu räumen“ (Thomann & Prior, 2007; 210).

Prior reflektiert dies sehr genau im Nachhinein. Auch er erachtet es als wesentlich, sich fortlaufend im Prozess die ganz eigenen Reaktionen auf den Klienten bewusst zu machen. Wo hat meine Reaktion, mein Impuls mehr mit mir zu tun, als mit ihm? Dies direkt in der Situation kritisch zu betrachten, erfordert gewis-

se Multitasking-Fähigkeiten, die den Coach enorm fordern. Mitunter kann der komplexe Prozess deshalb erst durch nachbereitende Reflexion des Gesprächs erfolgen.

Ist dem Coach nun seine persönliche (Widerhall-)Resonanz bewusst, kann er entscheiden, ob er diese Wahrnehmung für eine Hypothese und Intervention nutzen möchte oder nicht. Fühlt er sich z.B. in einem berufsbezogenen Coaching-Gespräch stark an seine Elternrolle erinnert, könnte er die Hypothese entwickeln, dass der Klient auch in seiner Arbeitsumgebung an die Hand genommen werden will. Die Interventionsmöglichkeiten daraufhin sind vielfältig:

(1) transparent und direkt: „Wenn ich Ihnen so zuhöre, merke ich, dass ich mich an Situationen mit meinen Kindern erinnert fühle. Ich bin fast geneigt, wie ein Elternteil zu reagieren. Möchten Sie in einer solchen Konstellation an die Hand genommen werden?“

(2) subtiler bzw. verhaltener: „Wenn Sie sich jetzt in ihren Chef hinein versetzen und überlegen, wie es ihm mit Ihnen in einer solchen Situation wohl geht, was fällt Ihnen dazu ein? Könnte er das Gefühl haben, dass er Ihnen Richtung geben muss? Dass Sie starke Führung brauchen?“

Das offene Feedback von erlebter Resonanz kann – v.a. wenn andere Personen im Kontakt mit dem Klienten ähnlich empfinden könnten – sehr hilfreich für den Klienten sein. Der Coach ermöglicht dem Klienten das Einnehmen einer anderen Perspektive und macht sich zugleich transparent. Nutzt er seine Resonanz für eine Intervention, bringt er sich damit immer selbst in den Prozess ein. Selbstverständlich ist dabei, und Keil und Stumm (2014; 61) merken das kritisch an: „Die Selbsteinbringung darf niemals Selbstzweck sein, also den Bedürfnissen des Therapeuten dienen; Ziel ist

immer die Förderung der Auseinandersetzung des Klienten mit sich selbst.“

Zusammenfassend wird deutlich, dass Resonanz im Coaching-Prozess eine entscheidende Rolle spielt:

- bei der Etablierung einer guten Coaching-Beziehung
- für die Bildung von Hypothesen
- als Basis für Feedback der Resonanz des Coachs zur Perspektiv-Erweiterung des Klienten
- als Grundlage für eine gezielte Intervention im Prozess

Die Bedeutung des „biographischen Selbstbewusstseins“

Gezielte Arbeit mit der Resonanz des Coachs kann als fundamentale Technik im Coaching erachtet werden. Der Coach, seine Erfahrung, seine Wahrnehmungsfähigkeit und sein biographisches Selbstbewusstsein sind dabei der Schlüssel, der beim Klienten Türen öffnet.

Die Methoden- und Technikgläubigkeit einiger Coaches und die immer wieder neue Suche nach dem besten Tool wird u.a. von Eidenschink (2006) beklagt. Der Resonanz als Standardmethode, die in jedem Gespräch eine Rolle spielt und von jedem Coach, gleich welcher Schule, anwendbar ist, wird dabei manchmal zu wenig Aufmerksamkeit zuteil. Die Arbeit mit der eigenen Resonanz wieder mehr in den Mittelpunkt zu rücken, kann sehr hilfreich und gewinnbringend sein.

Wie reagiere ich auf den Klienten? Welche körperlichen Reaktionen bemerke ich an mir? Welche Gedanken, Assoziationen kommen mir in den Sinn? Welche Emotionen erlebe ich? Sich diese Fragen während des Gesprächs und auch danach zu stellen, ist unverzichtbar. Die bewusste Wahrnehmung der Resonanz verlangsamt zwar den Prozess. Dass dies auch hilfreich

sein kann, fasst Christiane Geiser (2004; 115) in ihrer Buchrezension zusammen: „Andererseits muss ich auch loslassen und still sein können, der Teil des ‚Seins‘ in unserer professionellen Kompetenz ist oft größer [sic!] als der des ‚Tuns‘.“

Die Tatsache, dass das „Tönen in der Schwingung eines Anderen“ in jeder Interaktion geschieht – egal ob im beruflichen oder privaten Feld – eröffnet ein breites Lernfeld für „Resonanzwahrnehmungsfähigkeit“ oder „Spürbewusstsein“, auch außerhalb einer Coaching-Sitzung. Kleine Wahrnehmungssequenzen lassen sich problemlos und unbemerkt in den Alltag einbauen. Das Entstehenlassen von Bildern oder die gedachte Verbalisierung der körperlichen und gedanklichen Resonanz sind mögliche Übungsfelder.

Im zweiten Schritt erfolgt die Reflexion: Wo hat meine Resonanz in erster Linie mit mir als Person – mit meinen Themen und Erfahrungen – zu tun? Wo spiegelt sie das wider, was evtl. viele Menschen im Kontakt mit dem Klienten erleben? Resonanz bringt Coaches ihren Klienten näher – ihr Verständnis kann wachsen. Zugleich können Coaches auf der Basis von Resonanz Hypothesen formulieren, die es im weiteren Prozess durch Fragen oder gezielte Interventionen zu prüfen gilt. Resonanz bringt Coaches aber auch sich selbst näher. Um im Bild der Schwingung und des Halls zu bleiben: Wo Coaches mit Widerstand oder Verstärkung reagieren, hängt auch ganz maßgeblich von ihnen ab. Für diese Einschätzung ist es unverzichtbar für den Coach, sich selbst gut zu kennen. Welche Themen trage ich aufgrund meiner Biografie in mir? Wie sieht mein inneres Team aus? Wo ist es leicht, mich zum Tönen zu bringen, wo schwer? Resonanz weist immer auch auf die eigene Energie hin.

Selbsterfahrung ist somit entscheidend, damit der Coach diesen Ab-

gleich im Prozess leisten kann. Die professionelle Kompetenz als Coach sollte immer diese „reflektierte Resonanz“ – das reflektierte Sein im Gespräch – beinhalten. Diese innere Sicherheit gilt es sich zu erarbeiten.

Fazit

Abschließend stellt sich noch die Frage: Gibt es ein zu viel an Resonanz? Auch das ist denkbar. Wenn der Coach in den Gefühlen des Klienten aufgeht oder sich von seinen eigenen Gefühlen, die als Reaktion im Prozess entstehen, überwältigen lässt, entsteht zu viel Resonanz.

Wenn die klare Trennung zwischen DU und ICH verwischt, ist das dem Prozess nicht dienlich. Denn der Coach wirkt als Außenstehender. Er muss in der Lage sein, professionelle Distanz zu wahren, ohne distanziert zu wirken.

Der Kern der Resonanztechnik heißt somit:

- sich auf den anderen einlassen und zugleich bei sich bleiben
- die eigene Spürfähigkeit fortlaufend trainieren
- sich Selbst – die biographischen und aktuellen Themen – gut kennen

- sich im laufenden Prozess Zeit für die bewusste Resonanz nehmen und/oder sie danach reflektieren
- darauf zu achten, was durch die Spiegelung von Resonanz in Gang kommt und wie dies den Kreislauf der Wechselseitigkeit zwischen Klient und Coach belebt

Lernvermögen, Selbsterfahrung und die Bereitschaft zu kontinuierlicher Reflexion bilden damit die Grundlage für die Ausgestaltung der professionellen Coaching-Kompetenz und -Technik Resonanz.

Literatur

Eidenschink, Klaus (2006). Jenseits von Beliebigkeit. In: managerSeminare, 10/2006, 4–9.

Fuchs, Thomas (2004). Non-verbale Kommunikation. In Hermann Lang (Hrsg.). Was ist Psychotherapie und wodurch wirkt sie? Würzburg: Königshausen & Neumann. 85–100.

Geiser, Christiane (2004) Rezension zu Barbara Gindl: Anklang – Die Resonanz der Seele. In Psychotherapie Forum, 2/2004, 114–115.

Hagen, Martin (2007). Der weite Blick. In Christopher Rauen (Hrsg.). Coaching Tools II. Bonn: managerSeminare. 59–61.

Keil, Wolfgang W. & Stumm, Gerhard (2014). Arbeit mit der Beziehung. In Gerhard Stumm & Wolfgang W. Keil (Hrsg.). Praxis der Personenzentrierten Psychotherapie. Wien/Heidelberg: Springer. 57–72.

Strauß, Bernhard (2004). Allgemeine und spezifische Wirkfaktoren der Psychotherapie. In Hermann Lang (Hrsg.). Was ist Psychotherapie und wodurch wirkt sie? Würzburg: Königshausen & Neumann. 101–112.

Thomann, Christoph & Prior, Christian (2007). Klärungshilfe 3. Reinbek: Rowohlt.

Die Autorin

Susanne Kaßner, Dipl.-Psychologin, Senior Beraterin und Coach sowie Inhaberin von connect+act, begleitet seit 20 Jahren Organisationen, Teams und Führungskräfte im Kontext organisatorischer und individueller Veränderungsprozesse. Ihre Schwerpunkte sind Change Management, Führungskräfte- und Teamentwicklung sowie Coaching.

<http://www.connectandact.de>

2. In eigener Sache: Coaching-Magazin 2/2016 gratis downloadbar

Die aktuelle Ausgabe 2/2016 des Coaching-Magazins ist ab sofort gratis downloadbar.



www.coaching-magazin.de

Im Interview wird diesmal **Elisabeth Jelinek** vorgestellt. Die Online-Ausgabe des Coaching-Magazins 2/2016 erhalten Sie [hier](#).

Weitere Inhalte der aktuellen Ausgabe sind:

- Coaching-Interview mit **Elisabeth Jelinek**
- Wissen Studiengänge im Coaching-Bereich. Teil 1: Übersicht akkreditierter Masterstudiengänge
- Konzeption: Coach statt Couch? Ein Konzept für die Beratung von Klienten mit ADHS-Symptomen
- Praxis: Karriere oder Familie – oder beides?
- FAQ: Fragen an **Gudrun Hapich**
- Spotlight: Das Dilemma von Vertraulichkeit und Unternehmensinteressen im Coaching
- Coaching-Tool: K-I-E® Priorisierungsprozess – Gemeinsam getragene Auswahl und Reihenfolge von Maßnahmen
- Bad Practice: Wenn der Hammer das einzige Werkzeug ist
- Leserforum: Kommentare zu „Erkennen Coaches einen Psychotherapiebedarf ihrer Klienten?“, Coaching-Magazin 1/2016
- Wissenschaft: (Stereotype) Bilder von Männlichkeit und Weiblichkeit. Repräsentationen von Gender im Führungskräfte-Coaching
- Philosophie/Ethik: Die Bewertung von Coaching-Prozessen als ethische Herausforderung. Teil 1
- Humor: Kurzzeit-Coaching

Möchten Sie die Artikel der aktuellen Ausgabe 2/2016 des Coaching-Magazins lesen? Sie können das Magazin im Abonnement oder als Einzelheft bestellen:

Abonnement:

<http://www.coaching-magazin.de/abo.htm>

Einzelheftbestellung:

<http://www.coaching-magazin.de/einzelheftbestellung.htm>

SONDERAKTION



Abonnieren Sie jetzt das Coaching-Magazin und Sie erhalten **ein Exemplar der neuen Auflage des Buches „Coaching“ von Christopher Rauen kostenlos** (nur solange Vorrat reicht – regulärer Verkaufspreis: 24,95 Euro).

Weitere Informationen und ein Bestellformular finden Sie direkt in der Sonderaktionsanzeige unter <http://www.coaching-magazin.de>.

3. Coaching-News

Klicken Sie auf ein einen der folgenden Links, um sich mit RAUEN Coaching zu vernetzen und um über aktuelle Coaching-News informiert zu werden:

Twitter

<http://www.rauen.de/twitter/>

Facebook

<http://www.rauen.de/facebook/>

Google Plus

<http://www.rauen.de/googleplus/>

Xing

<http://www.rauen.de/xing/>

LinkedIn

<http://www.rauen.de/linkedin/>

Redaktion:

David Ebermann (de) redaktion@rauen.de

Alexandra Plath (ap)

Alle Coaching-News finden Sie online unter folgender Adresse:

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

News Global Leaders Forum: ICF will Mehrsprachigkeit ausbauen

In Charlotte trafen sich zahlreiche Verantwortliche nationaler ICF-Chapter zum diesjährigen Global Leaders Forum des Verbandes. Wichtiges Thema war die Internationalisierung der ICF und – damit verbunden – der Ausbau der Mehrsprachigkeit innerhalb der Verbandsstrukturen.

Die International Coach Federation (ICF) richtete im März ihr zweites Global Leaders Forum aus. Nach Angaben der ICF Deutschland e.V. (ICF-D), die vor Ort durch ihren ersten Vorsitzenden Jürgen Bache vertreten wurde, kamen im US-amerikanischen Charlotte über 250 Chapter-Vertreter aus rund 100 Ländern zusammen. Bestimmendes Thema war, wie die ICF-D berichtet, die weitere Internationalisierung des

Verbandes und das hiermit verbundene Vorhaben, der geografischen Mitgliederverteilung sprachlich stärker Rechnung zu tragen: Da die Mehrzahl der ICF-Mitglieder mittlerweile außerhalb Nordamerikas ansässig sei, müssten Sprachen wie etwa Französisch, Spanisch, Deutsch oder Russisch innerhalb des Verbandes zukünftig größere Rollen spielen. Der Ausbau der Mehrsprachigkeit war bereits 2015 ein zentrales Thema des ersten globalen ICF-Forums ([Coaching-Report berichtete](#)).

Erfahrungsaustausch: Aufbau lokaler Strukturen

Darüber hinaus sei dem Erfahrungsaustausch zum Aufbau lokaler Sub-Chapter viel Raum geboten worden.

Denn immer mehr nationale Chapter verfügten über ausreichend Mitglieder, um lokale Strukturen zu etablieren, berichtet die ICF-D. Auch aus diesem Grund sei Baches Vortrag „Successes and Challenges of a Satellite Chapter Network“ von den Chapter-Vertretern gut angenommen worden.

Nach Angaben der ICF-D zählt die globale Organisation der ICF derzeit mehr als 29.000 Mitglieder und ist in über 140 Ländern vertreten. (de)

Weitere Informationen

http://coachfederation.de/files/nl05-2016/2._Global_Leaders_Forum_der_ICF.pdf

News EASC-Kongress 2016 in der Slowakei

Die Entwicklung von Supervision und Coaching wird im Zentrum des diesjährigen Kongresses der EASC stehen. Die Veranstaltung findet im September in Bratislava statt. Derzeit läuft der Call-for-Papers.

Die European Association for Supervision and Coaching e.V. (EASC) richtet vom 16.–17.09.2016 ihren zweijährig stattfindenden Kongress „Supervision and Coaching in Changing Europe“ aus. Veranstaltungsort

ist die slowakische Hauptstadt Bratislava (Paneuropean University). Im Rahmen des Kongresses will sich der in Berlin ansässige Verband insbesondere mit Fragen zur aktuellen und zukünftigen Entwicklung von Supervision und Coaching beschäftigen.

Neben Diskussionen und Keynote-Beiträgen sollen – jenseits des genannten Themenschwerpunktes – auch zahlreiche Workshops zu diversen Fachthemen rund um beide

Beratungs-Formate angeboten werden. Interessierte, die Workshops gestalten möchten, sind aufgerufen, ihre Ideen bis zum 01.06.2016 einzureichen. Kongressbesucher können bis zum 30.07.2016 einen vergünstigten Frühbuchertarif nutzen. (de)

Weitere Informationen

<http://www.easc-online.eu/downloads/detailansicht/article/kongresse/>

News „Coachende“ Führungskräfte positiver wahrgenommen

Vorgesetzte, die im Stil eines Coachs agieren und hierbei etwa auf individuelle Förderung ihrer Mitarbeiter setzen, schneiden in der Bewertung Letzterer laut aktueller Umfrageergebnisse überdurchschnittlich gut ab.

Als in welchem Maße kompetent werden Führungskräfte von ihren Mitarbeiter erlebt? Dieser Frage ging das Personalberatungsunternehmen Rochus Mummert im Rahmen einer aktuellen Studie nach – befragt wurden 1.000 Arbeitnehmer in Deutschland. Hierbei schnitten Führungskräfte, in deren Unternehmen ein „coachender“ Führungsstil, der auf individuelle Förderung der Mitarbeiter setzt und Aufgaben sinnvoll delegiert, praktiziert wird, mit deutlichem Abstand am besten ab. 59 Prozent der befragten Angestellten entsprechender Unternehmen be-

scheinigten ihren direkten Vorgesetzten uneingeschränkte fachliche Tauglichkeit für ihre Position. 49 Prozent zeigten sich zudem mit den charakterlichen Eigenschaften ihrer Chefs uneingeschränkt zufrieden. Zudem gaben 52 Prozent an, ihr Vorgesetzter sei bei Problemen immer für sie ansprechbar. Zum Vergleich: Nur 37 Prozent der Gesamtheit aller Teilnehmer attestierten ihren Vorgesetzten uneingeschränkte fachliche Eignung.

„Coachende“ Vorgesetzte unterrepräsentiert

Die Studienverantwortlichen geben allerdings zu bedenken: „Der bei den Arbeitnehmern beliebteste und qualifizierteste Vorgesetzten-Typ ist in deutschen Betrieben leider unterrepräsentiert. Nicht einmal jeder vierte Beschäftigte arbeitet bei einem Un-

ternehmen, in dem Coaching an erste Stelle steht“, so Dr. Hans Schlipat von Rochus Mummert. Dennoch darf ein – im Kontext zunehmender Komplexität der Arbeitswelt häufig eingeforderter – Trend zu individueller Förderung und mehr Eigenverantwortung der Mitarbeiter vermutet werden. So gaben 23 Prozent der Teilnehmer an, ihr Arbeitgeber wende eine „coachende“ Art der Führungsarbeit an – immerhin der zweite Platz (**Coaching-Report berichtet**). Nach wie vor jedoch mit knappem Vorsprung am häufigsten praktiziert: ein vorwiegend direktiv geprägter Stil (24 Prozent). (de)

Weitere Informationen

http://www.coaching-dgfc.de/cgi-bin/portal/portal.pl?r_id=13&portal_id=413

4. Rezensionen von Coaching-Büchern

Die von uns geführte **Gesamtliste der Coaching-Literatur umfasst inzwischen 2.014 Einträge und 355 Rezensionen von Coaching-Büchern. Folgend finden sich die neuesten Rezensionen.**



Wehrle, Martin (2014).

Die 50 kreativsten Coaching-Ideen.

Bonn: managerSeminare.
352 Seiten, 49,90 Euro.
ISBN 978-3941965935

Bei Amazon bestellen:

<http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/394196593X/cr>

Rezension von Majana Beckmann

Nach den „100 besten Coaching-Übungen“ und den „500 besten Coaching-Fragen“ widmet sich Martin Wehrle in seinem dritten Buch 50 kreativen Ideen für Einsteiger und erfahrene Coaches. Der erste Teil enthält 35 neue Methoden für die Coaching-Praxis. Der zweite Teil gibt Impulse für neue Coaching-Orte und das eigene Marketing.

Teil I („Kreativ coachen – so geht's!“) ist nach den Phasen eines Coaching-Prozesses gegliedert. Jedes Kapitel enthält eine Übersicht

und eine fallbezogene, anschauliche Beschreibung der Methoden. Dank der Darstellung von Varianten und beachtenswerten Risiken erhält der Leser wertvolle Hinweise für die Praxis. In Übungen sollen eigene Formulierungen erarbeitet werden, Material zum Abgleich steht online zur Verfügung. Der Transfer wird durch Raum für Notizen erleichtert, die durch eine persönliche Einschätzung der Methoden sinnvoll ergänzt würden. Insgesamt ermöglicht das Arbeitsbuch eine intensive Beschäftigung mit den Inhalten. Insbesondere für die Zielgruppe der Einsteiger sind die theoriebezogenen Hinweise zur Systemik nützlich.

Wie der Titel erwarten lässt, zeichnen sich alle Methoden durch viel Kreativität aus. Coach und Klient erwecken Eigenschaften, Probleme und Lösungen zum Leben und schlüpfen in unterschiedlichste Rollen. Als Beispiel soll der reitende Bote dienen: Verkörpert und szenisch untermalt durch den Coach, unterstützt er den Klienten zu Beginn dabei, sein Anliegen zügig auf den Punkt zu bringen. Akustisch wird diese Rolle durch Hufgetrappel veranschaulicht, visuell dient ein Seil als Zügel für das imaginäre Pferd des Boten.

Ziel aller Methoden ist es, für den Klienten überraschende Momente zu schaffen und ihm neue Perspektiven anzubieten. Vom Coach erfordern die Methoden handwerkliches Können und, je nach Erfahrungsgrad und Persönlichkeit, auch Mut. Wehrle empfiehlt dem Leser, die Methoden individuell anzupassen. Zu prüfen ist also, inwiefern die Umsetzung in der eigenen Praxis stimmig erscheint. Die Erfahrungen sollten idealerweise im kollegialen Rahmen reflektiert werden.

In Teil II („Neue Coaching-Orte und Marketing-Ideen“) werden zunächst originelle Coaching-Orte und deren

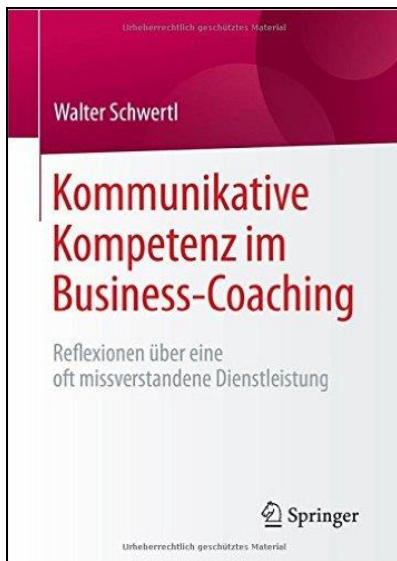
Chancen und Risiken beleuchtet, wie z.B. das Café, der Zoo oder der Jahrmarkt. Wehrles Motiv: Ungewöhnliche Gedanken wachsen in ungewöhnlichen Umgebungen. Der Leser erhält das Handwerkszeug für die neuen räumlichen Kontexte, bspw. werden für den Coaching-Ort Flughafen diverse Reise-Metaphern aufgegriffen. Die erwähnten Orte erfordern vom Coach Flexibilität und sollten zu seinen persönlichen Voraussetzungen passen.

Die fünf beschriebenen Marketing-Ideen speisen sich aus Wehrles eigenen Erfahrungen. Seine Tipps richten sich an Coaches, die ihren Bekanntheitsgrad steigern wollen. Der Autor empfiehlt neben der inhaltlichen Spezialisierung auch Medienberichte, Vorträge sowie ein eigenes Buch. Wehrle scheint dem Leser große Ambitionen zu unterstellen. Fraglich ist, als wie praktikabel die heterogene Leserschaft seine Anknüpfungspunkte empfindet.

Fazit: Anschaulich und innovativ – eine Vielzahl von Ideen für experimentierfreudige Coaches, die vor der Umsetzung jeweils auf Stimmigkeit zu prüfen sind.

Majana Beckmann

Dr. Majana Beckmann
NEO Coaching & Beratung
www.neocoaching.de
[maja-na.beckmann@neocoaching.de](mailto:majana.beckmann@neocoaching.de)



Schwertl, Walter (2016).
Kommunikative Kompetenz im Business-Coaching.
Wiesbaden: Springer.
176 Seiten, 24,99 Euro.
ISBN 978-3658112554

Bei Amazon bestellen:
<http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/3658112557/cr>

Rezension von Thomas Webers

Sieben Jahre nach dem Erscheinen von „**Business-Coaching. Der Coach als Mountain Guide und Hofnarr**“ legt Walter Schwertl eine überarbeitete Neuauflage vor: Neuer Titel, teilweise neuer Inhalt, aber auch bewährte Strecken der Erstauflage sowie überarbeitete Passagen finden sich, alles angereichert um etliche Abbildungen und zum Schluss gekrönt von einem Gedicht Siegfried

J. Schmidts, des Medienwissenschaftlers und Wegbereiters des Konstruktivismus hierzulande – und wie man wissen sollte: Freund und Weggefährten von Walter Schwertl. Beide haben 2010 einen erhellenden Dialog im **Coaching-Magazin** veröffentlicht, den man mit Gewinn als Einführung zu diesem Buch lesen mag.

Womit man beim Untertitel des Buchs angelangt wäre: Hier gibt ein Autor Rechenschaft über seine Jahrzehnte währende Tätigkeit als Coach. Mal führt er lästernd die Flachschwimmer in der Szene vor, indem er ihre teils effekthascherischen Praktiken entlarvt. Dann erzählt er von eigenen Aufträgen, die scheiterten – und reflektiert ausgiebig die Gründe dafür. Auch die früher in den Vordergrund gerückten Rollen des Mountain Guide und Hofnarr finden sich wieder. Zwischen diesen Ausführungen legt der Autor in etlichen Kapiteln Rechenschaft ab über seine theoretische Basis und die davon abgeleiteten Praxiskonzepte. Deren Kern lässt sich in der Tat auf kommunikative Kompetenz fokussieren.

Was Schwertl über die theoretische Fundierung im Coaching ausführt, offenbart nicht nur ein tiefes konzeptionelles Verständnis, sondern zugleich eine notwendige Rechenschaftspflicht gegenüber dem Publikum. Das eigene Kompetenzmodell mit den Säulen kommunikative Kompetenz, Vertrauen und Co-

Produktion wird breit dargelegt. Dessen Essenz bündelt sich im Weiterbildungsmodul V.E.R.B.: Verantwortung, Entwicklung, Reflexion, Bewegung.

Fazit: Die Überarbeitung der Erstveröffentlichung hat sich gelohnt – entstanden ist ein theoriebasiertes wie zugleich praxisbezogenes Resümee zum Business-Coaching, das durch seine stilistische Vielfältigkeit nicht nur den Lesegenuss fördert, sondern auch dem Diktum Heinz von Foerstern gerecht wird: Vermehre die Möglichkeiten für Deine Klienten!

Thomas Webers
coaching@thomas-webers.de

5. Neue Coaches in der Coach-Datenbank



Die RAUEN Coach-Datenbank gibt eine Übersicht von qualifizierten und erfahrenden Coaches in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
Internet: www.coach-datenbank.de

Im Mai 2016 konnten folgende Coaches neu in die RAUEN Coach-Datenbank aufgenommen werden:

Johanna Friesenhahn, D – 67227 Frankenthal

<http://www.coach-datenbank.de/coach/johanna-friesenhahn.html>

Susanne Kaßner, D – 86163 Augsburg

<http://www.coach-datenbank.de/coach/susanne-kassner.html>

Aufnahme in die RAUEN Coach-Datenbank:

<http://www.coach-datenbank.de/mitgliedschaft/aufnahmekriterien.html>

6. Coaching-Ausbildungen im nächsten Monat



Die RAUEN Coaching-Ausbildungsdatenbank gibt eine Übersicht von Aus- und Weiterbildungen zum Coach in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
Internet: www.coaching-index.de

Folgend die Liste der Coaching-Ausbildungen, die im nächsten Monat starten.

Weitere Ausbildungen, die auf Anfrage bzw. jederzeit/individuell starten, finden Sie [hier](#).

EMRICH Consulting ... improving people!

Dr. Martin Emrich

Ausbildungstitel: Ausbildung zum Systemischen Business Coach (ICA)

Ausbildungsbeginn: 01.07.2016

70372 Hotel**** ibis Styles Stuttgart, Teinacher Str. 20
Kosten: 7.300 Euro, zzgl. USt., zzgl. 650 Euro (+ USt.) für die Zertifizierung durch die International Coaching Association (falls gewünscht). Die Gesamtkosten für die Ausbildung reduzieren sich um 10%, wenn Sie zu Beginn den gesamten Betrag bezahlen möchten.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/emrich-consulting-improving-people.html>

V.I.E.L® Coaching + Training

Ehrlich, Fiolka, Hartung, Rückerl GbR

Ausbildungstitel: Ausbildung zum zertifizierten Business Coach

Ausbildungsbeginn: 08.07.2016

22767 Hamburg

Kosten: Die Einzelbuchung des 5-tägigen Coaching Kompakt-Seminars beträgt 1.390,00 EUR (zuzügl. 19% MwSt. = 1.654,10 EUR). Die Investition für die gesamte Ausbildung zum Business-Coach inkl. des Kompakt-Seminars beträgt 7.290,00 EUR (zuzügl. 19% MwSt. = 8.675,10 EUR). Im Preis enthalten sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Snacks sowie die begleitenden Praxistrainings und die Nutzung des V.I.E.L-Coaching-Netzwerks.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/v-i-e-lR-coaching-training.html>

Meta GmbH - Integrative Kompetenzentwicklung

Bernd Isert

Ausbildungstitel: Business Coaching Kompaktausbildung im Sommercamp in Italien

Ausbildungsbeginn: 18.07.2016

35031 Abano Terme, nahe Venedig

Kosten: 3.300 Euro, MwSt.-befreit, inkl. Tagungspauschale.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/meta-gmbh-integrative-kompetenzentwicklung.html>

Professio GmbH (DBVC anerkannt)

Ausbildungstitel: Coaching II - Coaching im Unternehmen verankern und Wirksamkeit vertiefen (15 Tage)

Ausbildungsbeginn: 21.07.2016

91522 Ansbach

Kosten: Coaching II: 5.700,- Euro zzgl. MwSt. und Hotelkosten.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/professio-gmbh.html>

COATRIN® coaching & personal training GmbH (DBVC anerkannt)

Ausbildungstitel: Professional Coach - Integrative systemisch-lösungsorientierte Coaching-Ausbildung

Ausbildungsbeginn: 22.07.2016

Veranstaltungsort: 21029 Hamburg

Kosten: 6.900 EUR, die Ausbildung ist MwSt.-befreit, umfangreiches Material zu jedem Baustein und Fotodokumentationen zu jeder Veranstaltung sind inklusive.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/coatrainer-coaching-personal-training-gmbh.html>

CoachAkademieSchweiz

Ausbildungstitel: Diplom systemischer SCM-Coach & BeraterIn®

Ausbildungsbeginn: 25.07.2016

14471 Berlin-Brandenburg, Potsdam

Kosten: 3.250,- Euro, umsatzsteuerbefreit; Kombi-Angebot und FrühBucherRabatte: bis zu 15% sparen.

<http://www.coaching-index.de/coach-ausbildung/coachakademieschweiz.html>

Details zur Aufnahme in die Ausbildungsdatenbank, finden Sie unter:

<http://www.coaching-index.de/mitgliedschaft.html>

Rechtliche Hinweise

© Copyright 2016 by Christopher Rauen GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Der Coaching-Newsletter sowie alle weiteren Publikationen der Christopher Rauen GmbH sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Christopher Rauen GmbH. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet. Bitte setzen Sie sich vor der Übernahme von Texten mit der Christopher Rauen GmbH in Verbindung.

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich und ohne Gewähr, eine Haftung wird – soweit rechtlich möglich – ausgeschlossen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte externer Links übernommen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Diese Datei wurde auf Viren und schädliche Funktionen geprüft, eine Gewährleistung für Virenfreiheit und/oder unschädliche Funktionen wird jedoch aufgrund von Risiken auf den Übertragungswegen ausgeschlossen.

Verwendete Bezeichnungen, Markennamen und Abbildungen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- und/oder patentrechtlichem Schutz der jeweiligen Besitzer. Eine Wiedergabe entsprechender Begriffe oder Abbildungen auf den Seiten der Internetdienste der Christopher Rauen GmbH berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass diese Begriffe oder Abbildungen von jedermann frei nutzbar sind.

Wichtige Adressen für den Coaching-Newsletter

Zum Ändern Ihrer E-Mail-Adresse klicken Sie bitte hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/daten-aendern.html>

Zum Abbestellen des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/abbestellen.html>

Zum Abonnieren des Coaching-Newsletters klicken Sie bitte hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/abonnieren.html>

Das Archiv (ISSN 1618-7733) des Coaching-Newsletters mit allen bisherigen Ausgaben finden sie hier:

<http://www.coaching-newsletter.de/archiv.html>

Feedback und Anregungen bitte an:

info@rauen.de

Informationen zur Werbung im Coaching-Newsletter:

<http://www.rauen.de/dienstleistungen/werbung.html>

Download: Diesen Coaching-Newsletter können Sie unter folgender Adresse abrufen und als Word- und Text-Dokument downloaden:

<http://www.coaching-newsletter.de/archiv/index.html>

www.coaching-newsletter.de