

UTE SIMON-ADORF

Coaching

– was passiert denn da?



Ein Buch für jedermann.

**Antworten auf 35 wichtige und
berechtigte Fragen.**

26. Was ist der Unterschied zwischen einem Coaching- und einem Führungsgespräch?

Oft ist das sicherlich eine Frage der Definition. In vielen Unternehmen wird zwischen Führungsgesprächen und Coachinggesprächen kein Unterschied gemacht. Die jährlich stattfindenden Gespräche heißen meist Coaching. Daher ist es verständlich, warum viele Mitarbeiter nicht die Angebote zu externen Coachinggesprächen nutzen, da sie sagen, das haben wir doch schon alles im Unternehmen durchlaufen.

Ein Ansatz könnte sein, folgendermaßen zu unterscheiden: Führungsgespräche werden von einer Führungskraft des Unternehmens geführt. Diese ist statusgemäß interessiert am Inhalt. Sie überprüft, ob der vorgegebene Weg des Unternehmens mit dem Mitarbeiter erreicht werden kann. Sie trägt die Verantwortung für das erzielte Ergebnis. Ist die Führungskraft mit dem Gesprächsergebnis nicht zufrieden, so hat sie die Möglichkeit, Macht auszuüben oder auch von ihrer Weisungsbefugnis Gebrauch zu machen. Die Führungskraft ist fast immer assoziiert* im Gespräch, denn es geht auch indirekt um sie selbst, ihre Ziele, ihre Vorgaben. Somit sitzt die Führungskraft in einem solchen Gespräch fast immer zwischen zwei Stühlen.

Beim Coachinggespräch mit einem Coach trägt dieser die Verantwortung für den Prozess, und der Coachee* hat die Verantwortung für den Inhalt, für die Lösung, für das Ergebnis. Der Coach ist dissoziiert* und kann somit ohne emotionalen Stress den Kunden und dessen Gedanken und Reaktionen auf Inter-

ventionen* gezielter wahrnehmen. Nicht selten ist das Problem ja gerade zwischen Führungskraft und Coachee* gelagert. Eine weitere Frage, die es zu beantworten gilt: „Von wem geht der Veränderungswunsch aus?“ Bei einem Führungsgespräch geht dieser oftmals von der Führungskraft aus. Bei einem Coachinggespräch vom Kunden selbst.

Jedoch mit die wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching sind: Freiwilligkeit und eine hohe Veränderungsenergie, ausgehend vom Kunden.

Machen Sie es sichtbar: Wann agieren Sie als Führungskraft, wann als Coach?

