

Coach statt Couch

Beim Coaching hilft ein professioneller Begleiter seinem Klienten dabei, Probleme selbst zu lösen.

Warum das Feilen an der Persönlichkeit immer mehr Zulauf bekommt

Es wird gegähnt, gesummt, gehohlt. Szenen nicht etwa aus einer Unterrichtsstunde gelangweilter Pennäler, sondern gezieltes Training der Stimme unter Anleitung eines Profis. Karl-Heinz Hellmann hat ein solches Stimm-Coaching absolviert. „Ich wusste vorher gar nicht, wie mein eigenes Sprechen auf andere wirkt“, sagt er. Als selbstständiger Strategietrainer ist der Diplom-Consultant aus Schriesheim ein typischer Sprechbeurfer: „Die Stimme ist das Werkzeug, mit dem ich mein Geld verdiene.“ Er ist überzeugt vom Konzept der lernenden Organisationen und legt deshalb großen Wert darauf, sich auch persönlich stets weiterzuentwickeln. Ein Tag vollgepackt mit Terminen, ein Telefonat nach dem anderen, die nächste Präsentation schon vor Augen. „Da neigt man automatisch dazu, zu schnell zu sprechen.“ Zuviel in die ohnehin knapp bemessene Zeit hineinpacken zu wollen. „Stimme und Persönlichkeit gehören untrennbar zusammen“, sagt Joachim Beyer, Logopäde und Stimm-Trainer in Heidelberg. „Manch einer bekommt die Zähne sprichwörtlich nicht auseinander.“ Im Laufe der Jahre schleichen sich bestimmte

Muster ein, prägen innere Sätze wie „Zähne zusammenbeißen und durch“ die eigene Sprechweise. Aber es gibt Techniken, diese Muster zu durchbrechen – die Funktionen der Stimme und des Sprechens in sinnvolle Beziehung zur Persönlichkeit zu bringen. So ist es Karl-Heinz Hellmann durch das Feedback in der Gruppe bewusster geworden, wann er so richtig „unter Power“ steht – und mal wieder zu schnell und zu viel redet. Damit er nicht wieder in die alten Muster zurückfällt, nutzt er jetzt lange Autofahrten zum Stimmtraining per CD. „Ein Seminar ist schön und gut“, sagt er. „Damit ich mein Verhalten auf Dauer ändern kann, muss aber auch die Transferleistung klappen.“ In der Anonymität der Autobahn fällt es ihm doch bedeutend leichter als vor der Gruppe, mit einem lauten „blablabla“ die Mundmuskulatur zu lockern und sich auf einen Kundentermin einzustimmen.

Weshalb jemand einen Stimmtrainer aufsucht – dafür gibt es viele Gründe. „Ein potentieller Klient ist im Prinzip jeder, der mehr als eine halbe Stunde am Tag aus beruflichen Gründen spricht“, sagt Joachim Beyer. Unsicherheit, Angst vor öffentlicher Rede und Präsentatio-

nen, aber auch eine hohe Anspannung und damit verbundene Veränderungen im Stimmklang seien oft das Thema beim Stimmtrainer. „Eine dünne oder piepsige Stimme ist nicht naturgegeben, sondern kann trainiert werden“, sagt Joachim Beyer. „Die Stimme hat sehr viel mit Wahrnehmung und bewusstem Einsatz zu tun.“ Zwar spielten durchaus genetische Faktoren eine Rolle, diese würden aber durch andere psychische oder soziale Faktoren oft überlagert. „Außerdem kann man zur Verstärkung zusätzlich körpersprachliche Signale einsetzen“, sagt er. Die These, dass sich Männer allein durch ihre Physis und tiefere Stimmlage besser Gehör verschaffen könnten als Frauen, will der Coach nicht gelten lassen. „Sehr viel hängt an der Selbstsicht“, so Stimmtrainer Beyer. „Wer sich als kleine, graue Maus oder als Schulbus sieht, wird sich auch in Gesprächsrunden stimmlich nicht durchsetzen können.“ Deshalb zielt ein Coaching neben dem reinen Stimmtraining wie Atemtechnik auch auf die Selbstsicherheit ab.

„Einer meiner Klienten wurde nicht eingestellt mit der Begründung, er sei zu unsicher beim Geschäftsessen aufzutreten“, sagt

Christine Maurer. Welches Besteck nimmt man zu welchem Gang? Was ist die richtige Kleidung für welchen Anlass? Solche und ähnliche Fragen führen Hausfrauen wie Führungskräfte zur Image- und Stilberaterin aus Heppenheim. Seit sechs Jahren berät sie Menschen und Unternehmen, die ihren Außenauftritt weiterentwickeln oder perfektionieren wollen. „Auch fachlich sehr kompetente Personen wissen oft nicht, wie sie ihre Geschäftspartner richtig begrüßen“, schildert die Inhaberin der Firma ti's. Darunter seien erfahrene Geschäftsleute genauso wie der junge Programmierer, der als Selbstständiger zum ersten Mal Kundenkontakt hat. Mitunter wird sie auch von Unternehmen zum „Mystery Check“ gebeten. Dann nimmt sie inkognito zu Protokoll, wie der Empfangsbereich auf den Besucher wirkt, wie sich die Mitarbeiter verhalten und ob die Firmenphilosophie auch nach außen sichtbar wird. „Manchmal reichen schon ein paar Hinweise zur Verbesserung aus“, sagt Christine Maurer. Kristallisiert sich ein bestimmtes Spezialthema heraus, zieht sie ihr Netzwerk von Spezialisten hinzu: Friseurin, Visagistin, Personal Trainer, Sprachwissenschaftlerin, Psychologin. „Die

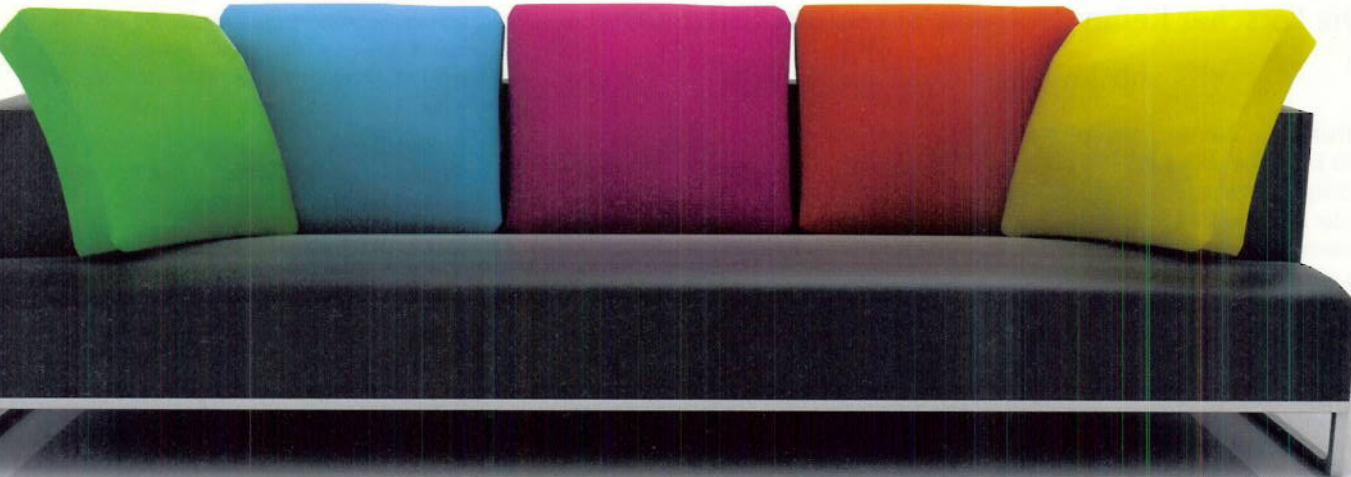


Bild: Fotolia

Lösung liegt aber immer im Coachee, also dem Klienten“, betont Christine Maurer. „Authentizität spielt eine wichtige Rolle.“ Es nütze nichts, vorgefertigte Meinungen zu servieren.

Und es sind immer mehr, die sich Unterstützung von außen holen. Der Wirtschaftskrise zum Trotz hat der Coaching-Markt laut Angaben des Deutschen Bundesverbandes Coaching e.V. im Jahr 2009 um zwei Prozent zugelegt. Grundsätzlich werde nach Erfahrung der Branchenvertreter die professionelle Begleitung der Persönlichkeitsentwicklung ernster genommen; Coaching als Incentive gebe es so gut wie gar nicht mehr. Der Durchschnitts-Coach in Deutschland hat selbst mehrjährige Führungserfahrung in der Wirtschaft vorzuweisen, ist Mitte 40 und verlangt für seine Dienste 157 Euro pro Zeitstunde. Die Berufsbezeichnung ist nicht geschützt, im Prinzip darf sich jeder „Coach“ nennen. Da es mehrere bundesweit organisierte Verbände, zahlreiche Netzwerke und Marketingzirkel gibt, erschwert das den Überblick für Veränderungswillige. Je nach Ausrichtung des einzelnen Anbieters unterscheiden sich auch Vorgehensweise und Methodik.

So hat Christian Unrath aus Birkenau bei Weinheim viele Jahre nebenberuflich Fach- und Führungskräfte geschult, bevor er Anfang 2009 seine Leitungsposition in der Versicherungswirtschaft gegen eine freiberufliche Existenz als Coach eintauschte. „Mein Ansatz beim mentalen Coaching ist ganzheitlich“, sagt er. Ein Pool von Experten auf dem jeweiligen Fachgebiet vom Personalwesen bis zum Vertrieb wird in das Coaching-Programm mit eingebunden. Sein Konzept: in den großen Unternehmen eine „Kultur der Wertschätzung“ zu schaffen - und damit auch das betriebswirtschaftliche Ergebnis zu verbessern. Dabei setzt er auf den Multiplikatoren-Effekt, der von der Unternehmensführung bis auf die Mitarbeiter ausstrahlt.

Das weite Feld der Beratungsberufe wissenschaftlich zu erfassen - dieses Ziel verfolgt der fünfsemestrige Post-graduate-Studiengang Beratungswissenschaft an der Universität Heidelberg. Ariane Wahl gehört zur zweiten Studiengruppe aus rund 15 potenziellen Absolventen, die demnächst mit dem Master abschließen werden. „Davon erhoffe

ich mir einen Schub bei der Professionalisierung unseres Berufsbildes“, sagt die Betriebswirtin aus Heidelberg. Seit über fünf Jahren betreut die ehemalige Führungskraft im Vertrieb überwiegend Einzelpersonen, aber auch Unternehmen unter dem systemischen Blickwinkel. „Eine Prüfung oder der Schritt in den Ruhestand“, so Ariane Wahl, oft seien einschneidende Veränderungen Anlass für den Gang zum Coach.

Dass Coaching-Ansätze vermehrt auch bei der Stärkung der körperlichen Fitness zum Tragen kommen, bestätigt Dr. Michael Dörr, Personal Trainer in Heidelberg. „Unter einer hohen Arbeitsbelastung ist derjenige viel leistungsfähiger, der auch körperlich fit ist“, sagt der frühere Spitzensportler im Fünfkampf. Um das zu schaffen oder auch „in kurzer Zeit eine hohe Effektivität zu erzielen“ - dafür hoffen die Klienten dann auf den „ganzheitlichen“ Werkzeugkoffer eines Dr. Michael Dörr. Der sie zu „kundenfreundlichen“ Zeiten betreut, frühmorgens, abends oder am Wochenende.

Stephanie Müller kennt den Druck, unter dem viele Berufstätige stehen, aus eigener Erfahrung. Und den Bewegungsmangel, der mit dem knappen Zeitbudget einhergeht. „Als Kommunikationswirtin im Marketing habe ich sehr viel gearbeitet“, sagt die frühere Leistungssportlerin, die nach einem Studium der Sport- und Gesundheitswissenschaft heute als selbständige Personal Trainerin in Mannheim ihre eigene Chefin ist. Am Anfang jedes Trainings stehe eine ausführliche Anamnese mit Gesundheits-Check. Die einen wollen über die Grenze eines „rein erhaltenden“ Trainings hinauskommen, wieder andere leiden an gravierenden gesundheitlichen Problemen. Ihre Schlüsselaufgabe sei dann die Ausarbeitung eines individuellen Trainingsplans. Ernährungsbereitung gehöre genauso dazu wie Entspannungsübungen. „Es ist aber viel mehr als einfach nur eine Dienstleistung“, sagt die Trainerin, die unter dem Namen Your Coach firmiert. Ihr werden Sorgen und Nöte anvertraut, sie bekommt Einblicke in den Seelenzustand ihres Kunden gewährt: „Diskretion ist oberstes Berufsgebot.“ Denn so sehr eine positive Außenwirkung zwar erwünscht ist, bleibt das Training an sich doch eine ziemlich persönliche Angelegenheit.

Diane Keller