

Coaching - Entwicklung der eigenen Problemlösungskompetenz

Trotz der scheinbar unbegrenzten Anwendung des Begriffes Coaching zeigt sich ein Trend: Die Definition von Coaching im eigentlichen Sinn gewinnt am Markt durchaus an Profil.

Coaching als ein zeitlich und thematisch begrenzter Beratungs- und Begleitungsprozess zwischen einem Coach und seinem/r Kunden/in bzw. einem Team, hat zum Ziel, bestimmte individuelle Anliegen zu bearbeiten und Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Es handelt sich um eine Problemlösungsmethode, in der der Coach vorrangig für die Prozessgestaltung (Strukturierung des Ablaufs, hilfreiche Fragen, Methodenauswahl) verantwortlich ist.

Der Kunde/die Kundin erarbeitet in diesem Rahmen seine/ihre eigenständigen Lösungs- und Zielerreichungsstrategien für die eigene Situation und die anstehende Fragestellung. Dabei ist es natürlich die Aufgabe des Coaches, den Anstoß zur Lösungsfindung zu geben. In bestimmten Phasen und abhängig von der Situation, kann der Coach punktuell beraten und wenn gewünscht, sein Expertenwissen einbringen. Es bleibt jedoch im Grundsatz dabei: Der Coach ist Experte für den Prozess – der Kunde/die Kundin ist Experte/in für sein/ihr Anliegen, und auch die eigene Lösung.

Die Coaching-Impulse aktivieren die eigenen Potenziale; verdeckte Begabungen, Talente und Problemlösungskompetenzen treten zu Tage. Der Kunde/die Kundin erhält über Fragen, Feedback oder andere Methoden konstruktive Impulse.

Für wen eignet sich Coaching?

Noch sind es meist Führungskräfte, die Coaching in Anspruch nehmen. Ihre Aufgaben, von der Strategiearbeit bis zum Mitarbeitergespräch, sind sehr breit und bedürfen manchmal einer Unterstützung von außen.

Aber auch Nicht-Führungskräfte können von Coaching-Angeboten profitieren. Einzelcoaching ist nicht mehr auf bestimmte Zielgruppen beschränkt, sondern steht allen Personen mit Managementaufgaben zur Verfügung.

Wofür eignet sich Coaching?

Die Probleme und Fragestellungen kommen meist aus einem der Bereiche Organisation, Beruf oder Privatleben oder befinden sich zwischen diesen Bereichen.

Neben der bereits etablierten Form des Einzelcoachings gewinnt auch Teamcoaching als Lösungsmethode in konfliktähnlichen Situationen vermehrt an Anerkennung.

Bei allen Unterschieden in verschiedenen Coaching-Ansätzen sind für uns Wertschätzung, Ressourcen-, Lösungsorientierung und Neutralität wichtige Grundhaltungen, die ein Coach mitbringen sollte.

Jeder Coach hat letztlich seine eigenen Vorgangsweisen und Methoden. In jedem Fall sollten diese transparent sein, das heißt für den Kunden/die Kundin erfassbar und nicht manipulativ. Die Auswahl der Methoden und Interventionen hängt von der Persönlichkeit, dem Anliegen und dem definierten Ziel des Coaching-Prozesses ab.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass Coaching in der eigenen Organisation umso mehr Akzeptanz findet, je mehr die Personalverantwortlichen und Führungskräfte darüber wissen. Eine entsprechend förderliche Unternehmenskultur ist geprägt durch Lernbereitschaft, Entwicklungsmöglichkeiten, Unterstützung und Vertrauen, was dazu führt, dass in großen wie kleinen Unternehmen Coaching vermehrt Anwendung findet.

Und die ansteigend positive Einschätzung des Coaching-Erfolgs deutet darauf hin, dass Coaching keinem vorübergehenden Trend unterliegt.

Mag. Eduard Lackner

inhalt
motivator

> 1 leitartikel
> 2 coaching angebot
>3- 4 top on job

Coaching - Entwicklung der eigenen
Problemlösungskompetenz
Unser Coaching Angebot
Wir haben die Top-Bewerber!

Unser Coaching Angebot

Coaching ist für uns eine sehr kräftige Entwicklungsmaßnahme, die in vielen beruflichen wie auch privaten Situationen eine wertvolle Unterstützung darstellt.

Unsere Coaches aus der Inovato-Motiv-Beratergruppe verfügen nicht nur über entsprechendes Coaching-Know-how, sondern auch über Erfahrungen in unterschiedlichsten Organisationen und mit täglich neuen Situationen.

Uns verbinden die folgenden Grundsätze:

- > Eine wertschätzende Haltung der Kundin/dem Kunden gegenüber ist Grundbedingung.
- > Durch ressourcenorientiertes Vorgehen werden Potenziale direkt beim Kunden/bei der Kundin aktiviert.
- > Das Arbeiten an Lösungen anstatt Problemen steht im Vordergrund.
- > Wir unterstützen die wirksame Arbeit an konkreten Anliegen.
- > Neutralität und absolute Verschwiegenheit in Bezug auf den Inhalt des Coaching-Gesprächs.

Vorgehensweise

Wir führen mit jedem/r Coaching-Kunden/in ein Vorgespräch. Dieses dient dazu, die Ausgangssituation kurz darzustellen und die Rahmenbedingungen zu klären. In vielen Fällen erfolgt unmittelbar danach bereits das Coaching-Gespräch.

Selbstverständlich erfolgt eine genaue Vereinbarung, wenn der Personalverantwortliche oder ein Vorgesetzter gleichzeitig Auftraggeber für das Coaching eines Mitarbeiters ist. Hier ist die Klärung Coach – Kunde/in besonders wichtig und im Speziellen auf die Grundsätze der Verschwiegenheit hinzuweisen.

Der weitere Verlauf kann sehr unterschiedlich aussehen und wird den individuellen Fragestellungen und den Vorstellungen des Kunden flexibel angepasst.

Methoden

Unsere Coaches verwenden sehr unterschiedliche Methoden, stets angepasst an den/die Kunden/in und die Situation. Fragetechniken gehören ebenso dazu, wie das Arbeiten mit dem Systembrett oder dem inneren Team.

Die Einbindung von Analysemethoden (Persönlichkeits-, Kompetenz-, Interessens-, Intelligenztests) bieten eine weitere bewährte Variante.

Dauer und Kosten

Die Rahmenbedingungen sind von der Aufgabenstellung abhängig und werden im Rahmen eines persönlichen Gesprächs vereinbart.

Typische Anwendungsbereiche im Coaching

In der Organisation

- > Führungskompetenz, -verhalten
- > Konfliktsituationen im Team, mit Mitarbeitern
- > Visions- und Strategieentwicklung
- > Eigene Positionierung im Unternehmen
- > Wichtige Entscheidungssituationen
- > Veränderung im Unternehmen

Im Beruf

- > Persönliche Entwicklung im Beruf
- > Die eigene Motivation & Leistung
- > Berufliche Orientierung/ Standortbestimmung
- > Karriereplanung
- > Einstieg in eine neue Aufgabe
- > Verbesserung der Arbeitsqualität

Persönlichkeit & Privates

- > Bewältigung von Krisensituationen
- > Umgang mit Stress
- > Orientierung im Privatleben
- > Work-Life-Balance



Wir haben die Top-Bewerber!

In dieser Rubrik stellen wir Ihnen regelmäßig Menschen vor, die über einen profunden Werdegang verfügen und eine hohe soziale Kompetenz haben. Nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf, wenn Sie ein Profil anspricht. Wir stellen gerne den Kontakt zu unseren BewerberInnen her.

Leiter im techn./chem. Bereich

Chiffre 9852

33 Jahre, männlich, DI (Studium Wirtschaftsingenieurwesen Technische Chemie), Projektmanagement-, Six Sigma-Ausbildung

Erfahrung in folgenden Positionen:

Laborleitung Qualitätskontrolle, Qualitätsmanager, Gefahrgutbeauftragter, Chemikaliengesetzmanagement, Stv. Werksleiter, gewerberechtl. Geschäftsführer

Persönlicher Eindruck:

breites Spektrum an Erfahrungen im technisch/chemischen Bereich, vor allem in der Qualitätssicherung; Health and Safety-Verantwortung; Know-how in der Prozessoptimierung (Six Sigma); Teamplayer mit einem guten Gefühl für Fairness; Anspruch auf Führungs- und Entscheidungskompetenz

Internationales Projektmanagement

Chiffre 9854

32 Jahre, männlich, Ing. MMag. MBA (HTL EDV + betriebl. Org.; Studium HW + BWL - Marketing, Controlling, Sprachen; General Management Program, Global Executive MBA Toronto)

Erfahrung in folgenden Positionen:

Beratung, Account Management, Marketing- und Projektmanager

Persönlicher Eindruck:

hohes Know-how in der Beratung, gute Kombination Technik - Wirtschaft; dynamisches Auftreten; humorvolle, gewinnende Persönlichkeit; belastbar, methodenstark und strukturiert, SAP-Profi, sehr gutes Englisch

Sachbearbeiterin mit Kundenkontakt

Chiffre 9991

31 Jahre, weiblich, FS für wirtschaftliche Berufe, Buchhalterprüfung

Erfahrung in folgenden Positionen:

Sachbearbeitung (Schuhfabrik), Leitung Filialbüro (Handelsunternehmen, 2 MA), Office-Management (Tierarztpraxis)

Persönlicher Eindruck:

sehr flexible und belastbare Persönlichkeit; teamorientiert; strukturiert und organisiert gerne; hohe Loyalität; schnelle und gewissenhafte Arbeitsweise, auch interessiert an einer Kombination mit Außendienst-Tätigkeiten

Vertriebsleitung in internationalem Umfeld

Chiffre 5606

45 Jahre, männlich, DI (Studium Agrarwissenschaften und Arbeits- und Wirtschaftswissenschaftliches Aufbaustudium an der TU München)

Erfahrung in folgenden Positionen:

Regionsleitung, gewerberechtl. Geschäftsführer, Verkaufsleiter Europa

Persönlicher Eindruck:

dynamische Persönlichkeit mit guter Rhetorik, nach außen orientiert, wirkt sehr authentisch und bodenständig im Umgang mit Mitarbeitern, engagiert und umsetzungsstark, strategische Marktorientierung, verhandlungssicher in Englisch und Französisch, vielfältige Kenntnisse und Interessen in Richtung Vertrieb und damit verbunden eine hohe berufliche Flexibilität



Marketing/PR-Mitarbeiter

Chiffre 9928

25 Jahre, männlich, Mag. (FH Informationswirtschaft und -management)

Erfahrung in folgenden Positionen:

Marketing Manager (Radiosender), Projektarbeit im Wissensmanagement (Kulturbetrieb)

Persönlicher Eindruck:

dynamische, kontaktstarke Persönlichkeit, strukturierte Arbeitsweise, motiviert und einsatzbereit, sehr gute Englisch-Kenntnisse

Betriebsleiter

Chiffre 9566

44 Jahre, männlich, Meister (Landmaschinenmechaniker, Schlosser, Schmied), zahlreiche Weiterbildungen zu Führungs- und Kommunikationsthemen

Erfahrung in folgenden Positionen:

Werksleiter (Edelstahlverarbeitung, 35 - 50 MA), Betriebsleiter (Blechbearbeitung, 30 MA), Produktionsleiter (Batteriemontage, 75 MA)

Persönlicher Eindruck:

unternehmerisch agierende Persönlichkeit, hohe Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit, personenbezogene Führungsarbeit, sehr konsequent in der Umsetzung, nachhaltige und zukunftsweisende Arbeitsweise; Erfahrung mit der Einführung einer Kommunikationsplattform (KVP)

Führungskraft im Druckereibereich

Chiffre 9999

40 Jahre, männlich, Druckerlehre, Technischer Betriebswirt

Erfahrung in folgenden Positionen:

Technischer Koordinator, Abteilungsleiter, Produktionsleiter (Druck- und Buchbindereigewerbe, 43 MA)

Persönlicher Eindruck:

belastbare Persönlichkeit mit hoher Verlässlichkeit und Flexibilität, agiert ruhig und besonnen, Druck-Profi (4/4 bis 8/0-färbig), mitarbeiterorientierter, sehr direkter Führungsstil

Leitungsfunktion im kfm. Bereich

Chiffre 9853

34 Jahre, männlich, Mag. (Studium Betriebswirtschaft: Marketing-, Industrie- und Fertigungswirtschaft; Organisation, Finanzwirtschaft)

Erfahrung in folgenden Positionen:

EDV-Systemadministrator, Assistent der Geschäftsführung (Finanzbuchhaltung, Controlling), Niederlassungsleiter mit kfm. Gesamtverantwortung

Persönlicher Eindruck:

breites Know-how und Verantwortung im finanzwirtschaftlichen Bereich, gesamtunternehmerisches Denken; selbstbewusstes und offenes Auftreten, konsequentes Führungsverhalten, ziel- und leistungsorientierte Persönlichkeit, einsatzbereit und flexibel

Sie haben "Ihren" zukünftigen Mitarbeiter, "Ihre" zukünftige Mitarbeiterin nicht gefunden? Wir führen täglich Gespräche - hier ist nur Platz für einige wenige Persönlichkeiten. Rufen Sie uns an - gerne stellen wir den Kontakt zu für Sie interessanten Personen her.