



Mut zum Traumjob

Coaching lautet das neue Zauberwort, das bei beruflichen Krisen, Blockaden und Konflikten hilft. ED hat aus der Seminarfülle verschiedene Angebote unter die Lupe genommen.

Leiden Sie unter einer Motivationskrise? Stehen Sie vor einer heiklen Pressekonferenz und wünschen sich eine Probebühne? Können Sie ihre Themen nicht gut genug verkaufen und klagen über finanzielle Einbußen? Haben Sie das Gefühl, potenziellen Kunden eine Werbeidee nicht spannend genug präsentiert zu haben?

Dann könnte Ihnen Coaching auf die Sprünge helfen. Der Begriff wurde ursprünglich im Sport verwendet. Seit einiger Zeit ist das Wort auch bei Managern, Führungskräften und Leuten, die sich verändern wollen und neue Anstöße suchen, in aller Munde.

Am Anfang eines erfolgreichen Coachings gilt es, einfache, aber zentrale Fragen zu klären. Dazu zählen die Erwartungen an den Beruf, die Visionen, die momentanen Defizite, die Hemmfaktoren, die Konfliktsituationen sowie der eigene Anteil an der Unzufriedenheit. Nur in seltenen Fällen empfiehlt sich als einziger Ausweg ein Berufswechsel. Meist genügen einfache, aber zielgerichtete Schritte zur Problembewältigung.

Für die Durchsetzung der individuellen Ansprüche sind in bestimmten Situationen Profi-Tipps beim Erkennen der persönlichen Stärken gefragt. „Coaching hilft, Klarheit über die eigenen Lebensziele zu erlangen und den Wort dorthin zu beschreiten“, erklärt Coacherin und Psychotherapeutin Andrea Scheutz.

Coaching geht auch konkret auf Hürden im Berufsleben ein und bietet praxisnahe Lösungen etwas im Umgang mit Mobbing, Stress, Doppelbelastung bei Frauen, Konflikten, Arbeitsfrust und typischen Karrierefallen. Beruflicher Erfolg und Aufstieg sind kein Zufall, sondern mach- und steuerbar, lautet die aufbauende Botschaft.

Die Säulen, auf die Karriereplanung aufbaut, werden in den Blickpunkt gerückt. Ein Schlagwort dabei lautet „Netzwerke“. Wie Erfolgsstudien bestätigen, hilft die beste Ausbildung nicht, wenn die richtigen Kontakte fehlen.

Von der Maxime, Berufsleben und Privatleben zu trennen, sollte man dabei abrücken. „Viele sind der Meinung, das sind zwei verschiedene Bereiche, die nichts miteinander zu tun haben“, erzählt Scheutz. Doch sie rät ihren Klienten zur Pflege informeller Kontakte, die man in die Freizeit einplanen kann.

„Ich gehe beispielsweise gerne mit meinen Geschäftspartne-

rinnen Badminton spielen“. Sportliche Aktivitäten sind nicht nur für die Gesundheit, sondern auch für den Geschäftssinn gut, weiß Andrea Scheutz aus persönlicher Erfahrung. „Mit einer Businesspartnerin ging ich ein Jahr lang regelmäßig ins Fitnesscenter, heute sind wir befreundet und haben gemeinsam eine Firma gegründet.“

To-Do-Liste

Es sind oft kleine Dinge, die Karrierepläne vorantreiben, wie etwa die Kunst des Small talks, laut Scheutz eine der elementarsten Kommunikationsformen.

Ein erster Schritt zum Erfolg ist ein perfektes Zeitmanagement. „Es ist wichtig, seine Ziele und geplanten Schritte sorgfältig zu Papier zu bringen und sie nach Erledigung abzuheften“, so die Coacherin. „Diese Notizen sind ein wichtiger persönlicher Arbeits- und Orientierungsfahrplan.“

Zeitsparen gehe am besten, wenn man sich Ziele setzt und diese geradewegs ansteuert. Das ist gerade bei Freiberuflern und Selbständigen sehr wichtig, die weitgehend frei ihre Zeit selbst einteilen können oder müssen. Scheutz rät für jeden Auftrag eine genaue Zeitspanne festzulegen, die in Relation zum finanziellen Ertrag und zur Wichtigkeit steht.

„Durch ein besseres Zeitmanagement spare ich nicht nur meine Energieressourcen, sondern bin einfach schneller und effizienter in meiner Arbeit, was die Motivation natürlich fördert“, freut sich Eva K., die als freie Journalistin tätig ist. Wer Veränderung in Beruf und Privatleben selbst in die Hand nehmen möchte, kann beim Wiener Institut Frauensache die Publikation zum Thema „Selbstcoaching“ von Andrea Scheutz bestellen. „Der Mut zur Veränderung lohnt sich!“ munter Scheutz alle auf, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. „Besonders Frauen leben ihr Leben oft nicht, aus Angst andere zu verlieren, dabei verlieren sie nur die, die sie hemmen und bremsen.“

Von Bremsern und Energieräubern hat sich Regina Jankowitsch auf ihrem Karriereweg längst befreit. Die Lektorin am Universitätslehrgang für Öffentlichkeitsarbeit in Wien ist mittlerweile im Top-Bereich angelangt. Seit fünf Jahren coacht sie Führungskräfte aus Wirtschaft, Medien und Politik. Darunter befinden sich auch einige prominente Namen aus Fernsehen und Werbung. „Es gibt eine Verschwiegenheitspflicht und daher darf ich nichts erzählen“, wiegelt Jankowitsch neugierige Anfragen ab.

Nicht nur Chefs und Manager, sondern auch Journalisten und Werber können durch gezieltes Coaching profitieren. „Handlungsbedarf besteht bei konstruktiven Konfliktlösungen, bes-



seren Präsentationstechniken und Vorbereitungen von Bewerbungsgesprächen“, erzählt die Karriere-Coacherin aus ihrer Praxis im Extradienst-Gespräch.

Der Coach springt bei all den beruflichen Problemen ein, mit denen man Partner, Freunde und Bekannte nicht belasten möchte. Bei Motivationskrisen, die besonders in der Lebensmitte häufig vorkommen, stellt sich erst mal die Fragen nach der „höchstpersönlichen beruflichen Vision.“

Oft stelle sich heraus, dass der Beruf zwar der richtige sei, nur die Bedingungen nicht passen. „Ich hatte einen Fall in meiner Praxis, wo jemand in der Agenturszene zwar seine berufliche Heimat hatte, aber eben nicht mehr als Angestellter mit fix vorgegebenen Zeiten und wenig Spielraum für die Umsetzung eigener Ideen arbeiten wollte“, erzählt Jankowitsch. „Die Probleme lösten sich, nachdem sie die Person für eine selbständige Tätigkeit entschieden hatte und sich so nicht mehr länger verleugnen musste.“

Ein weiteres Schlagwort ist das Thema „Grenzen setzen“. Ein guter Coach biete immer einen „Fächer an Möglichkeiten“ an. „Ich entwerfe mehrere Verhaltensmöglichkeiten, so dass jeder eine individuell passende Lösung findet“, erklärt Regina Jankowitsch. „Eine breite Palette ist wichtig, sonst würde ja jedem der gleich Mantel umgehängt.“

Zu Regina Jankowitschs Spezialgebiet gehört das Training für Wettbewerbspräsentationen. Nach zehn Jahren PR-Beraterin einer internationalen Agentur weiß sie genau, „Worauf es ankommt, um bei „Beauty Contests“ besser zu punkten. Der Weg zum in Aussicht gestellten Erfolg ist nicht billig. „Agenturen begehen einen fatalen Fehler, wenn sie für die Generalprobe nicht genügend Zeit einräumen“, warnt die Coacherin. Ein eintägiges Training mit anschließender Dramaturgie-Beratung und Video-Analyse, zum dem Jankowitsch mit eigener Kameraausrüstung anrückt, kostet 2.900,- Euro.

Mit Humor ans Ziel

Einen ungewöhnlichen Zugang für erfolgreiche Verhandlungstaktiken hat Gisela Amort gefunden. Im Team- und Einzelcoaching setzt sie Provokation und Humor erfolgreich ein. „Das Verhandlungslabor mit wechselnden Provokateuren bietet die Gelegenheit, eigene Fälle vorzubereiten, durchzuspielen und professionell zu analysieren“, beschreibt Trainerin Gisela Amort das „Provo-Schnuppern“.

Teilnehmer erzählen von misslungenen Verhandlungen in der Vergangenheit. „Ein Erfahrungsschatz, von dem alle profitieren, um in Zukunft genau diese Fehler zu vermeiden.“ Beim Durchspielen der realen Situationen aus dem Berufsalltag kommen die neuen Erkenntnisse mit Augenzwinkern, erzählen Teilnehmer. „Kurz nach dem Seminar konnte ich die positiv aufgearbeiteten Gehaltsverhandlungen erfolgreich führen. Fas eineinhalbstündige Telefonat mit meinem Geschäftspartner war richtig 'lustvoll“, schwärmt Ursula Meisner vom Bildungszentrum im Salzkammergut auf Amorts Homepage.

Die Kurse richten sich nicht nur an Anfänger und Newcomer, sondern auch an fortgeschrittene Verhandler. Diese profitieren ganz besonders von den Kursen, so die erfahrenen Seminarleiterin Amort, da sie ihre Techniken verfeinern können.



Gut und teuer:
Karriere-Coach mit Amerika-Erfahrung
Regina Jankowitsch.