

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, ge-
johlt. Szenen nicht etwa aus einer
Unterrichtsstunde gelang-
weiliger Pennäler, sondern gezieltes
Training der Stimme unter Anlei-
tung eines Profis. Karl-Heinz Hell-
mann 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 Sprechbe-
rufler: „Die Stimme ist das Werk-
zeug, mit dem ich mein Geld ver-
diene.“ Er ist überzeugt vom Kon-
zept der lernenden Organisationen
und legt deshalb großen Wert da-
rauf, sich auch persönlich stets wei-
terzuentwickeln. Ein Tag vollge-
packt mit Terminen, ein Telefonat
nach dem anderen, die nächste Prä-
sentation schon vor Augen. „Da
neigt man automatisch dazu, zu
schnell zu sprechen.“ Zuviel in die
ohnehin knapp bemessene Zeit hi-
neinpacken zu wollen. „Stimme
und Persönlichkeit gehören untrenn-
bar zusammen“, sagt Joachim Beyer,
Logopäde und Stimm-Trainer
in Heidelberg. „Manch einer be-
kommt 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 Funktio-
nen der Stimme und des Sprechens
in sinnvolle Beziehung zur Persön-
lichkeit zu bringen. So ist es Karl-
Heinz Hellmann durch das Feed-
back zu tun.“ Zwar spielten durch-
aus genetische Faktoren eine Rolle,
diese würden aber durch andere
psychische oder soziale Faktoren oft
überlagert. „Außerdem kann man
zur Verstärkung zusätzlich körper-
sprachliche Signale einsetzen“, sagt
er. Die These, dass sich Männer al-
lein durch ihre Physis und tiefere
Stimmfarbe besser Gehör verschaf-
fen 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 Schul-
bub sieht, wird sich auch in Ge-
sprächsrunden stimmlich nicht
durchsetzen können.“ Deshalb zielt
ein Coaching neben dem reinen
Stimmtraining wie Atemtechnik
auch auf die Selbstsicherheit ab.

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

nen, aber auch eine hohe Anspan-
nung und damit verbundene Verän-
derungen im Stimmklang seien oft
das Thema beim Stimmtrainer. „Ei-
ne dünne oder piepsige Stimme ist
nicht naturgegeben, sondern kann
trainiert werden“, sagt Joachim Bey-
er. „Die Stimme hat sehr viel mit
Wahrnehmung und bewusstem Ein-
satz zu tun.“ Zwar spielten durch-
aus genetische Faktoren eine Rolle,
diese würden aber durch andere
psychische oder soziale Faktoren oft
überlagert. „Außerdem kann man
zur Verstärkung zusätzlich körper-
sprachliche Signale einsetzen“, sagt
er. Die These, dass sich Männer al-
lein durch ihre Physis und tiefere
Stimmfarbe besser Gehör verschaf-
fen 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 Schul-
bub sieht, wird sich auch in Ge-
sprächsrunden 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 Begrün-
dung, er sei zu unsicher beim Ge-
schäftssessen 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 Führungs-
kräfte zur Image- und Stilberaterin
aus Heppenheim. Seit sechs Jahren
berät sie Menschen und Unterneh-
men, die ihren Außenauftritt wei-
terentwickeln oder perfektionieren
wollen. „Auch fachlich sehr kompe-
tente Personen wissen oft nicht, wie
sie ihre Geschäftspartner richtig be-
grüßen“, schildert die Inhaberin der
Firma ti's. Darunter seien erfahrene
Geschäftsleute genauso wie der jun-
ge Programmierer, der als Selbst-
ständiger zum ersten Mal Kunden-
kontakt 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 ver-
halten und ob die Firmenphilosofie
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, Visa-
gistin, Personal Trainer, Sprachwis-
senschaftlerin, Psychologin. „Die

Lösung liegt aber immer im
Coachee, also dem Klienten“, be-
tont Christine Maurer. „Authentizi-
tät spielt eine wichtige Rolle.“ Es
nütze nichts, vorgefertigte Meinun-
gen 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. Grundsätz-
lich werde nach Erfahrung der Bran-
chenvertreter die professionelle Be-
gleitung der Persönlichkeitsent-
wicklung ernster genommen;
Coaching als Incentive gebe es so
gut wie gar nicht mehr. Der Durch-
schnitts-Coach in Deutschland hat
selbst mehrjährige Führungserfah-
rung in der Wirtschaft vorzuweisen,
ist Mitte 40 und verlangt für seine
Dienste 157 Euro pro Zeitzunde.
Die Berufsbezeichnung ist nicht ge-
schützt, im Prinzip darf sich jeder
„Coach“ nennen. Da es mehrere
bundesweit organisierte Verbände,
zahlreiche Netzwerke und Marke-
tingzirkel gibt, erschwert das den
Überblick für Veränderungswillige.
Je nach Ausrichtung des einzelnen
Anbieters unterscheiden sich auch
Vorgehensweise und Methodik.

So hat Christian Unrath aus Bir-
kenau bei Weinheim viele Jahre ne-
benberuflich Fach- und Führungs-
kräfte geschult, bevor er Anfang
2009 seine Leitungsposition in der
Versicherungswirtschaft gegen eine
freiberufliche Existenz als Coach
eintauschte. „Mein Ansatz beim
mentalen Coaching ist ganzheit-
lich“, 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 betriebswirt-
schaftliche Ergebnis zu verbessern.
Dabei setzt er auf den Multiplika-
toren-Effekt, der von der Unterneh-
mensführung bis auf die Mitarbeiter
ausstrahlt.

Das weite Feld der Beratungsbe-
rufe wissenschaftlich zu erfassen -
dieses Ziel verfolgt der fünfsemestri-
ge Post-graduate-Studiengang Ber-
atungswissenschaft an der Universi-
tät Heidelberg. Ariane Wahl gehört
zur zweiten Studiengruppe aus
rund 15 potenziellen Absolventen,
die demnächst mit dem Master ab-
schließen werden. „Davon erhoffe

ich mir einen Schub bei der Profes-
sionalisierung unseres Berufsbil-
des“, sagt die Betriebswirtin aus
Heidelberg. Seit über fünf Jahren be-
treut die ehemalige Führungskraft
im Vertrieb überwiegend Einzelper-
sonen, aber auch Unternehmen un-
ter dem systemischen Blickwinkel.
„Eine Prüfung oder der Schritt in
den Ruhestand“, so Ariane Wahl,
oft seien einschneidende Verände-
rungen Anlass für den Gang zum
Coach.

Dass Coaching-Ansätze vermehrt
auch bei der Stärkung der körperli-
chen Fitness zum Tragen kommen,
bestätigt Dr. Michael Dörr, Personal
Trainer in Heidelberg. „Unter einer
hohen Arbeitsbelastung ist derjeni-
ge viel leistungsfähiger, der auch
körperlich fit ist“, sagt der frühere
Spitzensportler im Fünfkampf. Um
das zu schaffen oder auch „in kur-
zer Zeit eine hohe Effektivität zu er-
zielen“ – dafür hoffen die Klienten
dann auf den „ganzheitlichen“
Werkzeugkoffer eines Dr. Michael
Dörr. Der sie zu „kundenfreundli-
chen“ 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 einher-
geht. „Als Kommunikationswirtin
im Marketing habe ich sehr viel ge-
arbeitet“, sagt die frühere Leistungs-
sportlerin, die nach einem Studium
der Sport- und Gesundheitswissen-
schaft heute als selbständige Perso-
nal Trainerin in Mannheim ihre ei-
gene 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 lei-
den an gravierenden gesundheitli-
chen Problemen. Ihre Schlüsselauf-
gabe sei dann die Ausarbeitung ei-
nes individuellen Trainingsplans. Er-
nährungsberatung gehöre genauso
dazu wie Entspannungsübungen.
„Es ist aber viel mehr als einfach nur
eine Dienstleistung“, sagt die Trai-
nerin, die unter dem Namen Your
Coach firmiert. Ihr werden Sorgen
und Nöte anvertraut, sie bekommt
Einblicke in den Seelenzustand ih-
res 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*



Unternehmensberatung & Coaching



Businesscoaching

- Coaching von Führungskräften und Mitarbeitern
- Führungskräfteentwicklung
- Erreichen von Zielen und Ergebnissen unter Zeitknappheit
- Konfliktmanagement
- Mentales Gesundheitsmanagement, z.B. leichte Entspannungsübungen
- Burn-out & Balance – den Ausgleich schaffen
- Gruppenbildung & Teamdenken

... im Einzel- oder Gruppentraining, in Workshops oder Seminaren.

Christian Unrath
Unternehmensberatung & Coaching
Talstraße 25 | 69488 Birkenau

Telefon: 06201 | 29 34 64
Mobil: 0171 | 479 05 38
E-Mail: c.unrath@christian-unrath.de
Internet: www.christian-unrath.de



Bild: Fotolia