

INTERVIEW



ALFRED FREUDENTHALER
Freudenthaler Training

Keine Modewelle

SN: Ist Coaching nur eine Modewelle?

Freudenthaler: Coaching wurde in den achtziger Jahren aus den USA in den deutschsprachigen Raum exportiert und hat seither einen Siegeszug angetreten. Mehr als 80 Prozent der Unternehmen beanspruchen bereits Coaching, die Erfolgsquote ist hoch.

SN: Was unterscheidet Coaching von Training?

Freudenthaler: Im Coaching arbeiten wir ziel- und lösungsorientiert an der konkreten Themenstellung des Kunden. In einem Seminar ist das bei zwölf bis 16 Teilnehmern nur mehr bedingt möglich. Darüber hinaus ist Training in der Regel zeitintensiver. Weiters ist der Umsetzungseffekt und die Nachhaltigkeit eines Coaching-Prozesses gewöhnlich höher als bei einem einmaligen Seminar.

Um den Anforderungen des Berufs gerecht zu werden, braucht man Hilfe. Die kommt von Seminaren oder mittels Coaching.

BERNHARD SCHREGLMANN

SALZBURG (SN). Verschiedene berufliche Anforderungen brauchen spezielle Lösungen. Von diesem Umstand lebt die gesamte Berater- und Betreuerbranche ganz gut.

Doch wenn es um die Feinheiten geht, ist die Frage der Methode besonders wichtig. Eine davon lautet: Training oder Coaching? Täglich werden Unmengen an Seminaren und Fortbildungsmöglichkeiten angeboten. Hier lernt man spezielle Verhaltens- und Entscheidungsmuster, wird auf verdeckte Zusammenhänge aufmerksam und kann seine eigene Persönlichkeit weiterbilden.

Seit den achtziger Jahren wird aber auch Coaching immer stärker angeboten. Der Unterschied: Hier wird eine ganz spezielle berufliche Situation von einem Coach begleitet.

„Coaching entspricht der heutigen Zeit. Die Suche nach individuellen Lösungen erfordert individuelle Bearbeitung und kein Angebot ‚von der Stange‘“, betont der Salzburger Coach Alfred Freudenthaler. Die Nutzung des Coaching durch die Unternehmen gibt



Sportler müssen für ihren Erfolg trainieren, im Wirtschaftsleben boomt dagegen das Coaching.

Bild: SNEPA

Coaching versus Training

ihm offenbar Recht: Aus einer Studie der PEF (Privatuniversität für Management) geht hervor, dass von 261 befragten Unternehmen bereits 81 Prozent Coaching einsetzen. Freudenthaler: „Bemerkenswert ist die hohe Erfolgsquote:

97 Prozent der Personen, die schon mal Coaching in Anspruch genommen haben, sind sehr zufrieden bis zufrieden.“

Darüber hinaus gebe es bereits sehr viele Menschen, die unabhängig vom Arbeitgeber

Coaching selbst finanzieren. Doch Coaching hat bei manchen Menschen noch den Beigeschmack der mangelnden persönlichen Qualifikation. Freudenthaler: „Bei vielen Menschen geht die Angst um, sie könnten als Versager gel-

ten oder als psychisch krank wenn sie einen Coach in Anspruch nehmen. Dabei beanspruchen wir im Alltag ständig Experten: Wenn Sie eine Küche kaufen, lassen Sie sich ja auch von einem Profi beraten.“

Zu einem Coach gehe man, wenn ein konkretes berufliches Thema bearbeitet und damit die Möglichkeiten und der persönliche Handlungsspielraum vergrößert werden soll. „Mit fachlicher Qualifikation hat es nichts zu tun, im Coaching geht es ja mehr um die so genannten soft skills und da kann man immer etwas verbessern“, rät der Experte.

Waren es früher eher nur Führungskräfte, so wird Coaching heute in nahezu allen Ebenen eines Unternehmens in Anspruch genommen. Freudenthaler: „Im Prinzip kann man jeden Menschen coachen, doch auch Coaching hat seine Grenzen. Coaching setzt Freiwilligkeit voraus und eine klare Zielsetzung, ebenso die Bereitschaft, vertraute Denk- und Handlungsmuster in Frage zu stellen.“

Wie lange so ein Coaching-Prozess dauert, kommt auf die Aufgabenstellung an. „Die tatsächliche Dauer ist natürlich abhängig von der jeweiligen Themenstellung und Zielsetzung und liegt bei mir im Schnitt bei ca. sieben bis acht Stunden. Danach sollte klar sein, wie die konkrete Fragestellung beantwortet oder das anstehende Problem gelöst werden kann.“