



9 771866 484006

Praxis erleben | Wissen erweitern

# Coaching Magazin

ISSN 1866-4849

## Konzeption

Business-Development-Coaching | S 22

## Spotlight

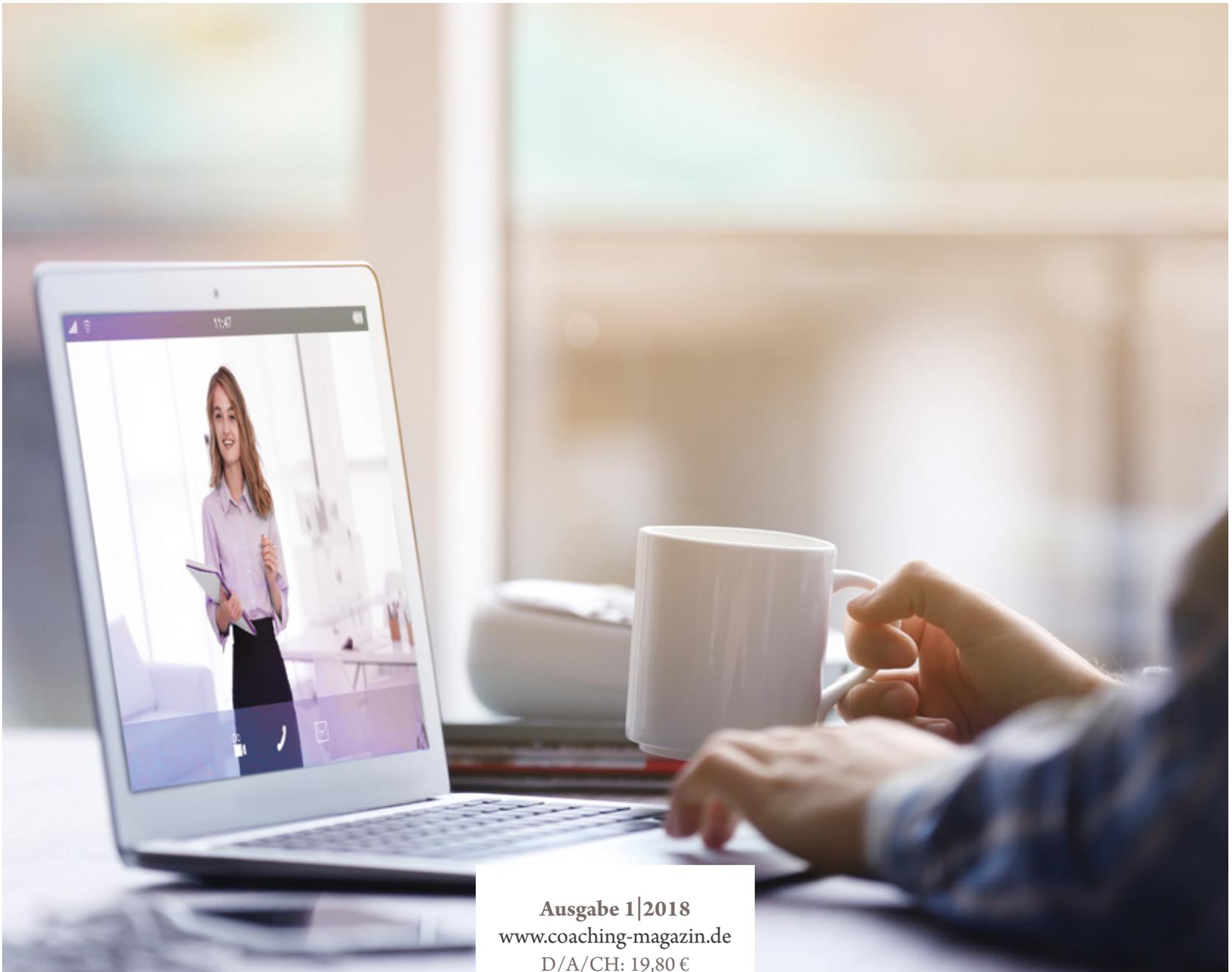
Hypnose im Coaching | S 38

## Wissenschaft

Persönlichkeit im Coaching | S 50

## Online-Coaching wird die Normalität sein, Face-to-Face das Besondere

Prof. Dr. Elke Berninger-Schäfer im Interview | S 14



Ausgabe 1 | 2018

[www.coaching-magazin.de](http://www.coaching-magazin.de)

D/A/CH: 19,80 €



## Finanz-Coaching

Ein Prozess der bewussten Selbstwahrnehmung

*Von Hans-Joachim Barth*

*Von Führungskräften wird zunehmend erwartet, situationsbedingt in unterschiedliche Rollen schlüpfen zu können. Auch Coaches müssen bisweilen dazu fähig sein, im Wechsel zwischen der Expertenrolle, in der ihre Feldkompetenz zum Tragen kommt, und der reflexiv angelegten, begleitenden Funktion des Coachs zu agieren. In besonderem Maße trifft dies auf den hier geschilderten Fall zu, in dem Finanzberatung durch eine coachende Herangehensweise ergänzt und in einen Prozess bewusster Selbstwahrnehmung überführt wird.*

Was haben Finanzplanung und Coaching miteinander zu tun? Auf den ersten Blick nichts. Warum es sinnvoll und für Finanzplaner und Klient erfolgversprechend ist, diese beiden Felder zu verknüpfen, erzählt folgendes Praxisbeispiel. Finanz-Coaching beschäftigt sich mit dem Thema Geld und Vermögen, den *Gefühlen, die Geld auslöst*, und der *Verbindung von Geld und Lebensplanung*. Finanz-Coaching bietet den Rahmen für einen ergebnisoffenen Prozess zu privaten, beruflichen und wirtschaftlichen Finanzentscheidungen. In diesem Prozess geht es darum, dass Klienten bewusste und eigenverantwortliche Entscheidungen hinsichtlich der Verwendung von Geld und – damit verbunden – ihrer Wünsche und Ziele treffen. Diesen Prozess der *Selbstwahrnehmung und Selbsterkenntnis* sowie die Überführung in ein persönliches Finanzkonzept begleitet der Finanz-Coach.

## Das Spannungsfeld

Geld hat in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert, es ist Projektionsfläche für vielerlei Wünsche und Ängste. Auch Größendimensionen sind nicht mehr greifbar und lassen Geld sehr abstrakt erscheinen. In den Medien tauchen z.B. im Rahmen sogenannter „Rettungspakete“ astronomisch hohe Zahlen auf, die die menschliche Vorstellungskraft übersteigen. Wissen um Kapitalmarktzusammenhänge ist zudem kaum vorhanden. Gleichzeitig benötigt jeder von uns in unserer Gesellschaft für das tägliche Leben Geld und die meisten haben Träume und Wünsche, die mittels Geld verwirklicht werden sollen. In der alltäglichen Kommunikation der Menschen untereinander ist das Thema allerdings häufig tabuisiert. Wie lassen sich da das eigene Leben, die abstrakten Kapitalmärkte und die eigenen Finanzen auf eine stimmige Art und Weise zusammenführen?

Ausgangspunkt im Finanz-Coaching ist der Umstand, dass die Welt der Finanzen extrem komplex geworden ist, sich widersprechende Informationen in großer Fülle vorliegen, die Verarbeitung der Informationen sehr herausfordernd ist und es im Bereich der Finanzplanung kaum eindimensionale Zusammenhänge gibt. Hinzu kommt, dass Finanzentscheidungen zu einem großen Teil, auch bei umfassen-

der Informationsgrundlage, mit einer Unsicherheit getroffen werden (müssen) und auch die Auswirkungen der Entscheidungen nicht vollumfänglich planbar sind. Vor diesem Hintergrund ist der Klient gefordert, eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen, wenn er sich *in die eigene Mündigkeit* begeben und sich von wohlfeilen, allgemeinen Ratschlägen von Fachexperten verabschieden will.

Finanz-Coaching hat zwei unterschiedliche Ausprägungen. Im Unternehmenszusammenhang richtet es sich an Unternehmer und Mitarbeiter, die im Unternehmen Finanzentscheidungen treffen und mit diesen Entscheidungen die Unternehmensentwicklung maßgeblich beeinflussen. Im Fokus stehen dabei die eigenen Projektionen zu Geld und das Thema des Risikos. Gerade bei Unternehmensneugründungen oder großen Investitionsentscheidungen spielen diese Aspekte eine ausgeprägte, stärkere Rolle.

Finanz-Coaching im persönlichen Kontext richtet sich an den Unternehmer als Privatperson und andere Privatpersonen, die Entscheidungen zu und mit ihrem Geld treffen wollen. Im Fokus stehen dabei die Anliegen, sich eigener Wünsche und Ziele bewusst zu werden und den Zusammenhang der eigenen Lebensplanung mit Finanzplanung herzustellen. In diesem Artikel wird der persönliche Kontext näher betrachtet.

Die klassische Finanzberatung geht vom Berater als Experten aus, der den Kunden nach einer tendenziell kurzen Abfrage seines Bedarfs über Produkte einer Sparte aufklärt und ihm diese verkauft. Da sehr häufig eine Fokussierung auf ein Produkt stattfindet, wird dieses Produkt mit seinen Vorteilen herausgestellt. Der Berater vertritt dabei die Interessen des Produktgebers, in dessen Auftrag er arbeitet.

Ganzheitliche Finanzplaner verstehen sich hingegen als unabhängige Anwälte ihres Klienten und nehmen den planenden und umfassenden Blick auf dessen Situation vor. Ihr Fachwissen ist spartenübergreifend und tiefreichend genug, um Wirkungszusammenhänge zu kennen.

## Doppelrolle

Der Finanz-Coach vereint zwei Rollen: Die Expertenrolle im Bereich ganzheitlicher Finanzplanung und die prozessbegleitende Coach-Rolle zwecks Befähigung des Klienten zu bewussten und eigenverantwortlichen Entscheidungen. In der Expertenrolle gibt der Coach dem Klienten *Wissensimpulse*. Er beschreibt Hintergründe und ökonomische Zusammenhänge.

In der Coach-Rolle denkt sich der Finanz-Coach in die Situation des Klienten hinein und arbeitet gemeinsam mit dem Klienten dessen Wünsche, Vorstellungen und Motive heraus. Finanzplanung ist auch immer Lebensplanung. Der Finanz-Coach begleitet den Klienten im *Gedankenprozess*, in dem aus Wünschen *konkrete Ziele* werden. Ziele, die operabel eine zeitliche Festlegung erfahren und denen eine monetäre Größe zugeordnet wird. Sind z.B. die finanziellen Mittel begrenzt bzw. in Zahlen ausgedrückt kleiner als die Ziele, so geht es auch darum, *Zielkonflikte aufzuzeigen*. Der Coach hinterfragt die Motive hinter den Zielen des Klienten und kann somit erkennen, was den Klienten antreibt. Er denkt in Szenarien und reflektiert diese mit dem Klienten. Die Kommunikation mit und Begleitung des Klienten während eines *Selbsterkenntnisprozesses* stehen im Mittelpunkt.

Die weiteren Prämissen des Finanz-Coachings sind: Der Klient hat das Potential, die passenden Finanzentscheidungen für seine Situation zu treffen. Mit eigenständigen Finanzentscheidungen übernimmt der Klient die Verantwortung für sein finanzielles Wohlergehen. Klient und Coach begegnen sich auf Augenhöhe, der Coach verordnet dem Kunden nicht, was er zu tun hat. Der Coach begleitet bei dem Selbsterkenntnis- und Selbstbewusstseinsprozess und befähigt den Klienten damit, bewusste und fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Frage, welche Bedeutung Geld für den Klienten hat, und die emotionale Komponente von Geld, laufen in der Coach-Rolle im Hintergrund stets mit. Der Coach geht mit einer ergebnisoffenen, „neutralen“ Haltung ins Gespräch. Er versucht, den Wirklichkeitsraum

und die Gedankenwelt des Klienten nachzuvollziehen und zu verstehen, ohne diese zu bewerten. Hin und wieder heißt dies auch, eine Lösungslosigkeit im Gespräch mit dem Klienten auszuhalten. Es geht um ein passendes Finanzkonzept des Klienten, dass er mit seinen Entscheidungen formt. Als Finanz-Coach ist es daher für einen gelingenden Prozess notwendig, die eigene Haltung und die eigenen Gefühle zu den Themen Geld und Finanzplanung zu kennen, um eigene Projektionen im Gespräch mit dem Klienten wahrnehmen und einordnen zu können.

### Praxisfall

Der angestellte Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens mit britischer Konzernmutter ist verheiratet und hat drei Kinder. Zwei leibliche Kinder aus der Ehe mit seiner Frau und ein Kind, welches seine Frau aus erster Ehe mitgebracht hat. Er lebt mit seiner Familie im eigenen Haus und reist beruflich bedingt häufiger nach England. Seine Frau ist Lehrerin, aktuell in Elternzeit und gibt gelegentlich Nachhilfeunterricht. Die älteste Tochter ist 13, die beiden Jüngeren sind im Kindergartenalter.

#### Wer trifft die Finanzentscheidungen?

Finanz-Coaching startet wie jedes Coaching mit einer Auftragsklärung. Zu diesem ersten Gespräch erscheinen beide Klienten, der Geschäftsführer und die Lehrerin. Es geht darum, Vorstellungen von einer Rollenverteilung im Bereich der Finanzen und die hiermit verbundenen Ziele zu klären. Und diese Vorstellungen und Ziele können bei zwei Menschen naturgemäß unterschiedlich ausfallen. Deswegen ist die Auftragsklärung in einem Dreiergespräch sehr wichtig. Es stellt sich heraus, dass die Frau sich ungern mit Geld und Finanzfragen beschäftigt und ihr Mann sie zu diesem Gespräch „überreden“ musste. Sie möchte dieses Thema gerne ihrem Mann überlassen. Kennt sie die Auswirkungen, die dieses Überlassen hat? Wie sieht es mit unterschiedlichen Wünschen im Leben aus? Wird sie die Finanzentscheidungen ihres Mannes immer mittragen? Möchte der

Mann die volle Verantwortung zur Finanzplanung seiner Familie tragen? Im Coaching sind diese und weitere Fragen zum Verhältnis der Ehepartner untereinander zu klären. Hier gilt es, ein Bewusstsein bei den Klienten zu schaffen, worauf sie sich einlassen, wenn sie in diesem zentralen Lebensfeld eine Arbeitsteilung vornehmen. Es braucht eine offen ausgesprochene Vereinbarung der Ehepartner untereinander, wie diese, wenn von beiden akzeptiert, Arbeitsteilung gelebt werden soll. Systematisch zu erfassen sind Antworten auf folgende Fragen: Wie können Lebenswünsche der Ehefrau in die gemeinsame Finanzplanung einfließen? Wie ist der Umgang miteinander, wenn sie seine Finanzentscheidungen im Nachhinein doch nicht als sinnvoll erachtet? Kann sie sich Situationen vorstellen, in denen sie mitentscheiden will?

Die Antworten auf diese Fragen schaffen eine Grundlage für die Ehepartner im Umgang miteinander im Kontext Geld und Finanzplanung. Und sie schaffen eine Grundlage, dass sinnvolle Finanzplanung überhaupt entstehen kann und der Auftrag sowie die dem Coach vonseiten der Klienten zugeordnete Rolle klare Konturen erhalten. Auch wenn ein Ehepartner das Thema aus der Hand gibt, so bleibt er doch gleichberechtigter Partner im Hintergrund. Die Klärung, wer die Finanzentscheidungen trifft und welche Konsequenzen eine Arbeitsteilung an dieser Stelle hat, ist entscheidend für einen erfolgreichen Verlauf des weiteren Coachings und der Finanzkonzeption. Im konkreten Fall entscheiden sich die Ehepartner, die von der Ehefrau gewünschte Arbeitsteilung auf Basis einer Vereinbarung vorzunehmen.

#### Eigene Wünsche wahrnehmen

Die Ehepartner haben vielfältige Wünsche und Vorstellungen zu ihrem Leben: Den Kindern möchten sie eine gute Ausbildung ermöglichen, die Familie soll in unterschiedlichen Lebenslagen finanziell abgesichert sein. Die eigene Immobilie möchte sie schnell entschulden, finanzielle Unabhängigkeit wünscht er sich lieber früher als später. Ein Umbau des Hauses der Schwiegereltern zu einem Ferienhaus ist zudem denkbar.

Aktuell hält der Geschäftsführer eine hohe Summe liquider Mittel auf seinem Girokonto. Gleichzeitig möchte er sein Geld nicht unverzinst sehen, weiß aber nicht so recht, welches Vorgehen sinnvoll wäre. Im Gespräch mit dem Coach geht es um die Bewusstmachung seiner Wünsche, Motive und die Überführung in Ziele, um ein passendes Gesamtkonzept zu erarbeiten und aufeinander abgestimmte Finanzentscheidungen zu treffen. Der Klient sagt, dass ihm Geld und Rendite an sich nicht so wichtig sind. Diese Aussage widerspricht seinem vorher genannten Wunsch, Geld nicht einfach auf seinem Konto „rumliegen“ zu lassen. Über Fragen führt der Coach den Klienten zu seinen *zentralen Motiven*. Es stellt sich heraus, dass für ihn schnell zugriffsfähiges Geld Sicherheit bedeutet und ihm Flexibilität hinsichtlich spontaner Ausgaben gibt. Auch wenn er diese Ausgaben dann gar nicht tätigt. Dieses Sicherheits- und Freiheitsbedürfnis wurde als wichtiger Wunsch des Klienten herausgearbeitet. Ihm wurde ein Verständnis dafür geschaffen, diesen Wunsch anzunehmen und zugleich die damit einhergehenden Konsequenzen zu tragen. Aus finanzplanerischer, konzeptioneller Sicht hält der Klient heute eine bewusste Liquiditätsreserve von 125.000 Euro, akzeptiert die damit einhergehenden Konsequenzen und fühlt sich wohl damit. Der vermeintliche Druck, das Geld rentierlich anzulegen, ist nicht mehr da. Auch Angeboten, die hohe Sicherheit und hohe Rendite versprechen, kann der Klient widerstehen.

#### Zusammenhänge verstehen und bewusst entscheiden

Eine Bausparkasse hat den Geschäftsführer angeschrieben und bietet ihm über einen neu abzuschließenden Vertrag eine Darlehenszins-sicherung für in Zukunft auslaufende Darlehen an. Eine produktorientierte Offerte im Sinne des klassischen Finanzproduktverkaufs, die die Vorteile dieses Instruments nennt. Im ersten Schritt gilt es, als ganzheitlicher Finanzexperte die Vor- und Nachteile des Instruments aufzuzeigen. Jedes Instrument des Finanzmarktes hat Vor- und Nachteile und die Schaffung von Transparenz ist hier die Aufgabe eines unabhängigen Finanzplaners. Im zweiten Schritt

setzt der Finanz-Coach die Ziele und Wünsche des Klienten in Bezug zu diesem Instrument. Passt das Instrument zu den Zielen des Klienten oder wirken sich die Nachteile kontraproduktiv auf diese aus? Was bedeutet eine schnelle Entschuldung der Immobilie und welche Konsequenzen hat dies auf die anderen Ziele der Ehepartner? Hier geht es darum, dass Klient und Coach gemeinsam den Bezug herstellen und der Klient in eine *eigene Abwägung* kommt, wie er die Nachteile des Instruments, hier des Bausparers, für seine Situation und Ziele gewichtet. Der Coach begleitet den Klienten in diesem *reflexiven Prozess* und verhilft ihm zu einer bewussten und eigenverantwortlichen Entscheidung.

#### Abwägungsprozess

Der Geschäftsführer erhält von seinem Arbeitgeber als Teil der Gehaltszahlung unternehmenseigene Aktien. Diese Aktien sind

in britischen Pfund notiert und haben sich in den vergangenen acht Jahren sehr positiv entwickelt. In seiner Vermögensstruktur machen diese Aktien rund 30 Prozent aus. Auf der einen Seite ist der Klient ganz begeistert von der Entwicklung der Aktien und seines Unternehmens, auf der anderen Seite ist ihm etwas mulmig zumute, da diese Vermögensposition einen beträchtlichen Teil seines Vermögens ausmacht. Als Finanz-Coach sind nun beide Rollen gefragt. In der Expertenrolle gilt es den Klienten aufzuklären, was es heißt, eine Einzelbeteiligung in diesem Umfang zu besitzen. Es geht darum, die Konsequenzen aufzuzeigen, die es hat, Einkommen und Vermögen auf ein Geschäftsmodell zu konzentrieren. Und wie sich ein Fremdwährungsinvestment in dieser Größenordnung auswirken kann.

In der Coach-Rolle gilt es zu klären, was der Klient mit diesen Aktien verbindet, was sie

für ihn bedeuten. Denn als unternehmerisch denkender Geschäftsführer hängt er auch emotional an dieser Beteiligung. Das Spannungsverhältnis zwischen unternehmerischer Überzeugung und privaten Vermögenskonsequenzen gilt es gemeinsam herauszuarbeiten und abzuwägen. Der Klient trägt als Hauptverdiener die finanzielle Verantwortung für seine Familie. Seine Frau und er haben sich auf diese Arbeitsteilung verständigt. Das System Familie einbeziehend und zirkulär gedacht gilt es zu berücksichtigen und zu besprechen, wie seine Frau zu diesen Aktien steht. Und wie in seiner Vorstellung seine Frau zu den Konsequenzen dieser Vermögensposition steht. Die Klärung seiner Motivlage und der Ansicht seiner Frau trägt dazu bei, dass sich der Klient über seine *Gefühle, Einstellung und Haltung* zu dieser Vermögensposition bewusst wird und einen distanzierteren Blick darauf werfen kann. Dies ermöglicht ein, wenn finanzkonzeptionell sinnvoll, leichteres Loslassen oder teilweises

**you**  
by werdewelt

## Machen Sie den **online Check-up** für Ihr **Personal Branding** mit passender **Positionierung!**

Anhand der Ergebnisse eines Online-Fragebogens bekommen Sie einen Überblick über Ihre ganz individuellen und persönlichen Themen rund um Ihre Marke. Sie erkennen sofort, wo Sie Handlungsbedarf haben und konzentrieren sich so auf die wirklich relevanten Themen. **Hören Sie auf, die Nadel im Heuhaufen zu suchen!**

**you.werdewelt.info**



Loslassen dieser Finanzposition. Ohne Verständnis für die emotionale Seite dieser Beteiligung und deren Klärung, ohne die coachende Herangehensweise wäre der Geschäftsführer deutlich weniger offen für den Gedanken des Loslassens gewesen. So kennt er seine Motive und kann gemeinsam im Gespräch mit dem Coach abwägen.

### Versorgung und Schenkung

Das Thema Kinder und Versorgung ist den Ehepartnern wichtig und sie haben sich über ihre Vorstellungen dazu unterhalten. Den Kindern möchten die Ehepartner eine gute Ausbildung ermöglichen und jetzt einen Teil ihres Vermögens auf die Kinder übertragen. Gleichzeitig ist es dem Geschäftsführer ein Anliegen, seine Familie abzusichern. Im Gespräch geht es nun darum, den Oberbegriff „Versorgung der Kinder“ zu konkretisieren. Was meinen die Eheleute damit? Wie sie erläutern, geht es um die Versorgung der Kinder im Todesfall eines Elternteils bzw. beider Eltern und um die Finanzierung ihrer Ausbildung.

Im ersten Schritt ist es sinnvoll, die finanziellen und wirtschaftlichen Konsequenzen im Todesfall zu durchdenken: Was heißt es für die Ehefrau und die Kinder, wenn der Ehemann und Vater verstirbt? Was bedeutet es für ihn und die Kinder, wenn seine Frau verstirbt? Der Coach hat wechselweise die Hauptrolle des fragenden Gesprächsbegleiters, der den Klienten bei diesem sensiblen Thema in und durch die verschiedenen Szenarien führt, und die Nebenrolle des Experten inne, der die Antworten des Klienten quantifiziert und operabel macht.

Im zweiten Schritt erfolgt die Klärung des Themas Finanzierung, mit und ohne Schenkung. Hier sind Antworten auf die unterschiedlichen möglichen Szenarien zu finden – vom Normalfall (kein Elternteil verstirbt) bis zum Extremfall (beide Eltern versterben). Jedes Szenario hat unterschiedliche wirtschaftliche Konsequenzen für die Kinder und die Frage ist, mit welchen Folgen die Eheleute im Sinne ihrer Kinder einverstanden sind.

Verbunden mit dem Thema Schenkung sind die Motive des Geschäftsführers und seiner Frau, Vermögen auf die Kinder übertragen zu wollen, Ausgangspunkt der weiteren Überlegungen. Macht der Klient dabei einen Unterschied zwischen seinen leiblichen Kindern und der Tochter seiner Frau aus erster Ehe? Welchen Blick hat seine Frau auf die Kinder? Es geht um das Familiengeflecht und die Beziehungen der Familienmitglieder untereinander. In einem solchen Gespräch kommen auch die Einschätzungen der Eltern zu ihren Kindern und deren Verantwortungsbewusstsein zur Sprache. Bei der Klärung des Verfügungsrechts des Vermögens zur Volljährigkeit der Kinder spielt dies eine wesentliche Rolle. Wesentliche Aufgabe des Coachs ist abermals das Herausarbeiten der Motive und Wunschvorstellungen und das gemeinsame reflektieren über die Familiensituation.

Naturgemäß werden bei den Themen Versorgung im Todesfall und Vermögensübertragung an die Kinder auch die Bereiche Sorgerechtsverfügung, Testament und Steuern tangiert. Hier übernimmt der Coach die *Aufgabe eines Lotsen*, der diese Bereiche gedanklich mit dem Klienten anschiebt, mit weiteren Fachexperten (z.B. Rechtsanwalt) vertieft und im Sinne des Klienten einer passenden Lösung zuführt.

### Zusammenfassung

Der Finanz-Coach begleitet den Klienten in seinem *Prozess der Selbstwahrnehmung* und Selbsterkenntnis und führt durch den *Prozess der Entscheidungsfindung* zu finanzieller Lebensplanung. Im Ergebnis versteht der Klient die Hintergründe finanzieller Optionen und – der wesentliche Punkt – kann sie *auf seine persönliche Situation anwenden*. Letztlich mündet die Summe der bewusst getroffenen Finanzentscheidungen in ein ganzheitliches, für den Klienten passendes Konzept, welches als Rahmen für weitere Finanzhandlungen dient. Für den Coach steht die Kommunikation mit dem Klienten im Zentrum seiner Arbeit. Wirksame Hilfsmittel sind dabei aktives Zuhören und eine Vielfalt an Frageformen, zu denen auch systemische Fragen gehören.

Nicht der Berater oder die Produkte und deren Produzenten verantworten finanziellen Erfolg, sondern der Klient selbst verantwortet seine Situation. Aus Sicht des Klienten geht es auch darum, sich unabhängiger von Finanzmarktmoden und Informationsüberflutung zu machen und sich über die eigene Informationsverarbeitung bewusst zu werden. Natürlich hat die coachende Herangehensweise einen Preis, das Streben nach Selbsterkenntnis und reflexive Prozesse sind in einem gesellschaftlichen Umfeld, welchem diese Herangehensweise fremd ist, mitunter anstrengend und bedürfen Zeit – mit Humor und Augenmaß eines Finanz-Coachs können sie aber auch Spaß machen.

### Der Autor



Foto: picslocation

Hans-Joachim Barth, Finanzberater und Systemischer Coach, bespricht seit mehr als 20 Jahren mit Klienten deren ganzheitliche Finanzplanung und entwickelt aus den Gesprächen passende Finanzkonzepte. Der Fokus seiner Beratung liegt auf der Befähigung des Klienten, eigene bewusste Finanzentscheidungen zu treffen. Neben seiner Tätigkeit als Finanz-Coach und Experte für nachhaltige Geldanlagen ist er Trainer und Dozent für Kommunikation und Kapitalmarktzusammenhänge.  
[www.barthconsulting.net](http://www.barthconsulting.net)

## Impressum

### Herausgeber:

Christopher Rauen Gesellschaft mit beschränkter Haftung  
Rosenstraße 21 | 49424 Goldenstedt | Deutschland  
Tel.: +49 541 98256-778 | Fax: -779  
E-Mail: [coaching-magazin@rauen.de](mailto:coaching-magazin@rauen.de)  
Internet: [www.rauen.de](http://www.rauen.de)

### Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:

Christopher Rauen  
Sitz der Gesellschaft: Goldenstedt  
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg  
Registernummer: HRB 112101  
USt-IdNr.: DE232403504

### Inhaltlich Verantwortlicher i.S.d.P. und gemäß § 5 TMG: Christopher Rauen (Anschritt wie oben)

### Redaktion:

David Ebermann (de) – Chefredakteur  
Christopher Rauen (cr)  
Alexandra Plath (ap)

### E-Mail an die Redaktion:

[redaktion@coaching-magazin.de](mailto:redaktion@coaching-magazin.de)

**Abonnement:** Jahresabo (4 Ausgaben) | Print: 59,80 € inkl. USt. zzgl. Versandkosten (Deutschland 1,50 € pro Ausgabe, EU & Schweiz 4,00 € pro Ausgabe, weltweit 6,00 € pro Ausgabe) | Digital: ab 49,80 € inkl. USt.

[www.coaching-magazin.de/abo](http://www.coaching-magazin.de/abo)

### Erscheinungsweise: Vierteljährlich

### Anzeigenredaktion:

[anzeigen@rauen.de](mailto:anzeigen@rauen.de) | Tel.: +49 541 98256-778 | Fax: -779

### Mediadaten & Anzeigenpreise:

[www.coaching-magazin.de/mediadaten.htm](http://www.coaching-magazin.de/mediadaten.htm)

### Konzeption & Gestaltung: [www.werdelwelt.info](http://www.werdelwelt.info)

Bild-Quellennachweis: Titelseite © Africa Studio | S. 4, S. 22, 50 © Rawpixel.com  
S. 4, 27, 30 © ImageFlow | S. 4, 32 © sonrak.jendee | S. 5, 38 © Victor Tondex  
S. 5, 55 © Khongtham | S. 9 © Independenz | S. 25 © JooFotia  
S. 40 © Photographeeu | S. 43 © Jirsak | S. 47 © Dragon Images  
S. 49 © jesterpop  
Benutzung unter Lizenz von Shutterstock.com

### Druck: Steinbacher Druck GmbH |

Anton-Storch-Straße 15 | 49080 Osnabrück  
[email@steinbacher.de](mailto:email@steinbacher.de) | [www.steinbacher.de](http://www.steinbacher.de)

### Hinweise:

Das Coaching-Magazin und alle enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Die Übernahme und Nutzung der Daten bedarf der schriftlichen Zustimmung der Christopher Rauen GmbH. Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen, sind jedoch unverbindlich und ohne Gewähr; eine Haftung wird – soweit rechtlich möglich – ausgeschlossen. Verwendete Bezeichnungen, Markennamen und Abbildungen unterliegen im Allgemeinen einem Warenzeichen-, marken- und/oder patentrechtlichem Schutz der jeweiligen Besitzer. Eine Wiedergabe entsprechender Begriffe oder Abbildungen berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass diese Begriffe oder Abbildungen von jedermann frei nutzbar sind. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bildmaterial, Datenträger und Informationen sonstiger Art übernimmt die Coaching-Magazin-Redaktion keine Gewähr. Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe / E-Mails – mit vollständigem Namen, Anschrift und E-Mail-Adresse – auch gekürzt zu veröffentlichen. Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie mit einer Veröffentlichung nicht einverstanden sind.

ISSN: 1866-4849

## Das Letzte



**EBERMANN:** Im Rahmen einer zweijährigen Feldstudie konnten togolesische Kleinunternehmer anhand einer individuell und psychologisch angelegten Entwicklungsmaßnahme effektiver unterstützt werden als eine Vergleichsgruppe, die einen klassischen Businesskurs absolvierte. Überrascht Sie dies?

**RAUEN:** Nein, im Gegenteil, es bestätigt meine Annahme, dass individuelles Lernen mehr bringt als – provokant formuliert – Telefonbücher auswendig zu lernen. Was nutzt mir Businesswissen, wenn ich nicht weiß, was ich will?

**EBERMANN:** Ein gutes Argument für Coaching. Ohne ausreichende Businesskompetenz dürfte hingegen die Umsetzung dessen, was man will, schwerfallen. Vielleicht sollten beide Aspekte an geeigneter Stelle stärker kombiniert werden, etwa in Gründer-Förderprogrammen ...

**RAUEN:** Ja, letztlich benötigt man beides. Die Frage ist: In welcher Reihenfolge? Klassisches Businessdenken zu vermitteln, hilft nicht unbedingt im Umgang mit Startschwierigkeiten – und die gibt es immer. Wer sich hingegen darauf psychologisch vorbereitet hat, dass nicht alles glatt gehen wird, kann auch mit Niederlagen umgehen. Daher halte ich das für grundlegen-

der. Wer will, findet einen Weg. Wer nur einen Weg hat, kommt davon auch schon mal ab.

**EBERMANN:** Vor Niederlagen sind auch Coaches nicht gefeit. Ein „verpatztes“ Coaching gibt Anlass zu Selbstreflexion, sollte den Coach aber nicht aus der Bahn werfen. Insofern sind die Studienergebnisse auch mit Blick auf Coaching-Ausbildungen interessant. Tools und Methoden bereiten nicht auf den Umgang mit Rückschlägen vor.

**RAUEN:** Das kommt auf das Tool an. Es gibt durchaus Methoden, die Probleme bei der Durchführung berücksichtigen. Das ist nicht im Tool selbst begründet, sondern im Reflexionsgrad seines Erfinders – und des Anwenders.

**EBERMANN:** Das ist wohl ähnlich wie beim Fernsehen: Die Art der Nutzung entscheidet wesentlich, ob es Bildung oder Verdummung fördert. Allerdings ist das Programm dabei nicht unwesentlich.

**RAUEN:** So kann man es sehen. Und ergänzen möchte ich noch: Je vielfältiger das Programm, desto besser die potenzielle Trefferquote. Und manchmal gilt, was Peter Lustig so schön gesagt hat: Einfach mal abschalten!

# Das Coaching Magazin im Abo

Praxis erleben | Wissen erweitern

*Das Coaching-Magazin wendet sich an Coaches, Personalentwickler und Einkäufer in Unternehmen, an Ausbildungsinstitute und potenzielle Coaching-Klienten. Das redaktionelle Ziel ist es, dem Leser eine hochwertige Mixtur aus Szene-Informationen, Hintergründen, Konzepten, Portraits, Praxiserfahrungen, handfesten Tools und einem Schuss Humor anzubieten. Dabei ist der Redaktion wichtig, inhaltlich wirklich auf das Coaching als professionelle Dienstleistung fokussiert zu sein und nicht schon jedes kleine Kunststückchen aus dem Kommunikationstraining in Verbindung mit modischen Lifestyle-Themen zum Coaching hochzustilisieren.*



## – Heftpreis –

Das Einzelheft kostet 19,80 €  
inkl. 7% USt., zzgl. Versandkosten.

Jetzt das Einzelheft bestellen  
[www.coaching-magazin.de/abo/einzelheft](http://www.coaching-magazin.de/abo/einzelheft)

## – Abonnement –

Die Abonnement-Laufzeit beträgt 12 Monate bzw. 4 Ausgaben.  
Unsere Digital-Modelle schließen unbegrenzten Zugriff auf  
[www.coaching-magazin.de](http://www.coaching-magazin.de) ein.

Print-Abonnement: 59,80 € zzgl. Versandkosten  
Digital-Abonnement: ab 49,80 €  
Kombi-Abonnement Print & Digital: ab 69,80 € zzgl. Versandkosten

Versandkosten:  
Innerhalb Deutschlands: 1,50 € pro Ausgabe;  
EU & Schweiz: 4,00 € pro Ausgabe;  
weltweit: 6,00 € pro Ausgabe

Attraktive Studierendentarife

Jetzt das Abo online bestellen  
[www.coaching-magazin.de/abo](http://www.coaching-magazin.de/abo)



Mediadaten: [www.coaching-magazin.de/mediadaten](http://www.coaching-magazin.de/mediadaten)

[www.coaching-magazin.de](http://www.coaching-magazin.de)