

Coaching per Facebook, LinkedIn, Xing, Skype, Telefon, Email, YouTube und SMS/WhatsApp

„Coaching per SMS? So ein Quatsch!“ ist wahrscheinlich die instinktive Reaktion vieler meiner geschätzten Coaching-Kollegen, wenn sie die Überschrift meines Beitrages hier lesen.

Viele hitzige Debatten hatten wir zu diesem Thema auch im Ausbildungsteam unserer zertifizierten Ausbildung zum Systemischen Business Coach (ICA).

Aber ich bleibe trotzig bei meiner Meinung: Ja, Coaching mit allen in der Überschrift genannten Medien ist möglich. Im folgenden Beitrag möchte ich aufzeigen WIE ich in der praktischen Arbeit mit meinen Coaching-Klienten diese Kommunikationsmedien sinnvoll einsetze.

Die Reihenfolge, in der ich diese Medien jetzt hier bespreche, hat dabei eine besondere Bedeutung. In dieser Reihenfolge kommen die Medien nämlich typischerweise im Rahmen eines klassischen Coaching-Prozesses bei mir zum Einsatz.

Coaching per Facebook, LinkedIn und Xing

Wenn ein Coaching neu startet, habe ich häufig sehr wenige Vorinformationen zu meinem Coaching-Klienten in spe. Was ich aber immer habe, ist sein Name. Und er hat meinen Namen. Und genau das gibt mir die Möglichkeit, ihn noch vor dem ersten Coaching über Facebook, LinkedIn und Xing zu kontaktieren. Da der Klient ja meinen Namen ebenfalls erhalten hat, ist es sehr unwahrscheinlich, dass er mir die Kontaktbestätigung verweigert. Und so kann er sich vorab ein Bild von seinem Coach auf diesen sozialen Netzwerken machen. Das erleichtert ihm das Entdecken von Gemeinsamkeiten und damit der Herstellung von Rapport noch vor dem ersten Aufeinandertreffen.

Noch gewinnbringender ist diese Vorarbeit aber für den Coach. Er kann erkennen, wie sich der Klient privat darstellt (Facebook) und wie er sich beruflich „verkauft“ (LinkedIn, Xing). Und wie das gut oder teilweise auch überhaupt nicht zusammenpasst. Und ich habe auf den professionellen Karriereplattformen (LinkedIn, Xing) die Möglichkeit, mir einen aktuellen Lebenslauf meines Klienten anzuschauen, zu sehen welche Sprachen er spricht etc.

Teilweise spielen die Karrierenetzwerke auch für den weiteren Verlauf des Coachings eine integrale Rolle. Nämlich beispielsweise dann, wenn das Ziel des Coachees das Finden eines neuen Arbeitgebers ist. Dann verändert der Klient durch die im Coaching erhaltenen Impulse seine Außendarstellung und der Coach kann die Umsetzung dieser Optimierungen „live“ verfolgen.

Coaching per Skype

Skype oder Facetime ist das Medium, das einem „Face-to-Face“-Coaching am nächsten kommt. Zahlreiche Coachings habe ich ausschließlich so durchgeführt. Und oft auf angenehmste Weise. Dabei war ich für einen dreimonatigen Aufenthalt auf Gran Canaria mit den Beinen im Swimming Pool (sieht man ja nicht auf Skype) und meine Coaching-Klienten (Führungskräfte von BMW) in München. Ein Nachteil für meine Klienten war dabei allerdings, dass sie Skype aus Compliance-Gründen nicht „auf Arbeit“ verwenden durften. So konnten sie jeweils nur von ihrem privaten Skype-Account und von zu Hause aus die Skype - Coachings durchführen.

Coaching per Telefon

Keine „Compliance“-Probleme verursacht hingegen das Telefon. Hier entsteht aber eine neue Gefahr: vielbeschäftigte Führungskräfte haben schon versucht, die Telefon-Coachings mit mir auf lange Autofahrten zu legen, um die Zeit im Büro „für wichtigere Dinge“ zu nutzen. Das lehne ich ab. Es ist essenziell, dass Coach und Coachee auch für das Telefon-Coaching sich beide einen geschützten, ruhigen Raum suchen. Und ja, das kann auch am Rande eines Swimmingpools sein, solange dort niemand drin badet. ☺

Ein für mich anfangs verblüffender positiver Effekt von Telefon-Coachings ist die große Offenheit der Coachees. Gerade weil der Klient visuell im Verborgenen bleibt, hat er oft verringerte Hemmungen, verbal

tabulos an die wirklichen Themen heranzugehen. Das antrainierte Verhalten im Sinne der Sozialen Erwünschtheit („Schöne Krawatte...“, „Wo möchten Sie sitzen?“, „Darf ich Ihnen Kaffee oder Tee einschenken?“), welches bei Face-to-Face - Treffen immer etwas Zeit von der Uhr nimmt, fällt komplett weg und man kommt „straight to the point“.

Coaching per E-Mail

E-Mail spielt bei mir bei jedem Coaching-Prozess eine große Rolle. Und zwar im Anschluss an jede Coaching-Sitzung. Hier ist ja immer die Frage, wie wird die Session von wem dokumentiert und wem zugänglich gemacht. Für mich liegt die Verantwortung der Dokumentation in der Regel beim Coachee. Er hat im Nachgang die Aufgabe, die wichtigsten Erkenntnisse und unsere Umsetzungsvereinbarungen mir per Email zukommen zu lassen. Das ist oft sehr erhellend für mich als Coach, wie der Klient die Sitzung „durch seine Brille“ wahrgenommen hat. Weicht das stark von meinem „Bild der Welt“ ab, spreche ich diese Diskrepanz in der nächsten Session an. Je nach Vereinbarung bekomme nicht nur ich als Coach nach jeder Sitzung diese E-Mail vom Coachee, sondern auch dessen Vorgesetzter. So kann der Klient selbst entscheiden, welche Inhalte des Coachings er seinem Vorgesetzten zugänglich macht und der Vorgesetzte kann ihn bei der Umsetzung unterstützen.

Coaching per YouTube

Je nachdem, welches Thema wir in der Coaching-Sitzung behandelt haben, bekommt der Klient von mir die Aufgabe, von mir ausgewählte YouTube-Video bis zur nächsten Sitzung anzuschauen. Teilweise sind das Lehrvideos zu Grundlagen der Führung oder wichtigen Kommunikationsmodellen. Teilweise sind das aber auch Videos, die ich selbst (nur für diesen Klienten oder generell) produziert habe, die genau zu seinem Coaching-Ziel passen. Sofern die Videos kurz und anwendungsorientiert sind, erleben die Klienten das als sehr unterstützend für ihren Lern-Transfer.

Coaching per SMS oder WhatsApp

Ebenfalls den Lern-Transfer hervorragend unterstützen kann SMS-Coaching. Hier hatte ich beispielsweise den Auftrag, den Führungsstil einer sehr erfahrenen Führungskraft zu „optimieren“. Im Rahmen des Coachings erarbeiteten wir gründlich, wie „gute Führung“ funktioniert und welche Verhaltensweisen der Senior Manager ändern wollte. Sein Problem war aber die Umsetzung. In seinem Alltagskontext vergaß er oft seine Umsetzungsziele und führte (leider eher autokratisch) wie immer. Außerdem sahen wir uns nur alle etwa acht Wochen. Hier kam SMS-Coaching ins Spiel: Wir vereinbarten, dass er mir zwischen unseren Sessions in jeder der achten Wochen jeweils freitags eine SMS mit nur einer Zahl zwischen 1 und 10 schicken sollte. Dabei steht die „1“ für „bin diese Woche mit meinem Führungsstil maximal unzufrieden“ und die „10“ für „mein Führungsstil diese Woche war perfekt“. Diese SMS schickte er mir jeweils auf dem Weg nach Hause aus der S-Bahn. Das ist insofern wichtig, als er so jeweils schon etwas „Abstand“ zur operativen Hektik seines Führungsjobs bekommen hatte und die ganze Woche nochmals Revue passieren lassen konnte. Ich schrieb fleißig die acht Zahlen mit und präsentierte sie ihm in der nächsten Session als Polygonzug. Eine tolles Werkzeug, um seine Selbstaufmerksamkeit zu erhöhen! Sofern ein Internet-Zugang besteht, kann statt der (fast schon anachronistischen) SMS natürlich auch WhatsApp für diese Coaching-Methode verwendet werden.

Falls Sie fundiert erlernen möchten, wie Sie als Coach Online-Coaching und viele andere Tools professionell einsetzen, interessiert Sie eventuell unsere Coach-Ausbildung.

Nähere Infos unter www.ausbildung-coach.com

Über den Autor:

Dr. Martin Emrich ist Jahrgang 1974 und promovierter Diplom-Psychologe. Er absolvierte eine dreijährige Ausbildung in klinischer Hypnose bei der Milton Erickson Gesellschaft (MEG). Er hat durch seine Zulassung als „Heilpraktiker für Psychotherapie“ (nach HPG) die staatliche Berechtigung, auch psychotherapeutisch mit Klienten zu arbeiten. Als Autor publizierte er bereits über 50 Bücher und Zeitschriftenartikel. Dr. Emrich ist durch die International Coaching Association (ICA) akkreditierter Systemischer Business Coach und Certified Business Trainer nach EN ISO/IEC 17024. Der

Psychologe arbeitet weltweit und in 5 Sprachen und hauptsächlich zu den Themen „Führung“ und „Organisationsentwicklung“. Martin Emrich hat drei Kinder und lebt in Stuttgart.

Falls Sie Interesse an dieser Ausbildung haben, ist selbstverständlich ein Kontaktgespräch am Telefon jederzeit möglich. Am besten Sie schreiben eine Email an emrich@emrich-consulting.de zur Vereinbarung eines Telefontermins.

Dr. Martin Emrich
EMRICH Consulting
Kreuznacher Straße 50
70372 Stuttgart
Tel.: 0711-90053088
emrich@emrich-consulting.de

www.emrich-consulting.de

www.ausbildung-coach.com