

Vorwort

Coaching findet meist hinter verschlossenen Türen statt. Nur selten erhaschen Außenstehende Informationen darüber, was denn eigentlich zwischen Coach und Coachee vor sich geht – von der Auftragsklärung und Evaluation bei einem von Unternehmensseite initiierten Coaching einmal abgesehen. Und das ist auch gut so, schließlich sind Vertraulichkeit und Kundenschutz zwei unverzichtbare Prämissen für Coaching. Doch wie können sich Interessierte ein Bild davon machen, was zwischen Coach und Coachee abläuft, welche Schritte diese gehen, wie sich die Geschichte des Coachees nach und nach entwickelt, wie Veränderung „geschieht“? Diesen spannenden Prozess einzufangen und lesbar zu machen, war die Idee, die den Anfang dieses Buchprojekts markierte. In den Fallberichten, die wir für diesen Band zusammengestellt haben, können wir Coach und Coachee über die Schulter schauen und diese spannende und wendungsreiche Wegstrecke gemeinsam mit ihnen abschreiten.

Das Buch ist als Lesebuch für Praktiker konzipiert. *Teil 1*, in dem der theoretische und konzeptionelle Rahmen des Strategischen Coachings vorgestellt wird, ist bewusst kurz gehalten. Nach einer Einführung in die Theorie und das Prozessmodell (Sulz/Burkhardt), betrachten wir mit Gernot Hauke die Interventionspraxis des Strategischen Coachings und werfen mit dem Beitrag von Carolin Graf einen Blick auf die aktuelle Coaching-Wirkungsforschung. In *Teil 2* lernen wir 13 Coachees und Coaches kennen, die mit sehr unterschiedlichen Ausgangsstellungen und Zielen ein Business-Coaching antreten. In jedem der Coachings wurde mit dem Strategischen Ansatz gearbeitet. Durch die zahlreichen expliziten und impliziten Rückbezüge wird der in *Teil 1* vorgestellte Prozessrahmen vielfältig illustriert. Der wissenschaftlich orientierte Leser mag in den Berichten hier und da diskursübliche Standards vermissen, dafür finden Praxisinteressierte aber – so wünschen wir uns – durchgehend inspirierende Schilderungen und Anregungen für das eigene Tun, die eigene Coaching-Praxis. Jedem Fallbericht haben die Herausgeber einen kurzen Einführungstext vorangestellt, der helfen soll, das Charakteristische des Beitrags schneller zu erkennen.

Die Arbeit mit dem Strategischen Ansatz setzt eine fundierte Ausbildung voraus, die Coaches neben umfangreicher Theorie- und Praxisschulung nicht zuletzt durch eine intensive Selbsterfahrung darauf vorbereitet, Menschen in komplexen Veränderungssituationen kompetent zu begleiten. Informationen zur Ausbildung zum Strategischen Business Coach finden Interessierte am Ende dieses Buches.

Dieser Band wurde nur möglich durch engagierte Coaches und Kollegen, die sich beherzt an dieses Projekt wagten und vor allem durch Coachees, die uns ihr Einverständnis gaben, ihre Geschichte – selbstverständlich anonymisiert – zu publizieren und somit einem größeren Lesepublikum „erfahrbar“ zu machen. Ohne sie wäre dieses Projekt nicht möglich gewesen – ihnen gilt deswegen unser ganz besonderer Dank.

Wir freuen uns über Feedback und Anregungen an s.burkhardt@mavis-coaching.de und Prof.Sulz@cip-medien.com und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

München, Januar 2014

Sabine Burkhardt, Serge Sulz