

Coaching ist die effektive Methode, in Zeiten wirtschaftlicher Krisen, Veränderungs- und Entwicklungsprozesse zu begleiten, um mit Kreativität und Zuversicht zu Lösungen und aussergewöhnlichen Zielen zu gelangen.

«Extraordinary Game»

Mit Coaching zum ungewöhnlichen Ziel aufbrechen

Die Medien berichten fast täglich von der wirtschaftlichen Regression. Viele Firmen erleiden Einnahmehüssen und haben Produktionsrückgänge. Reorganisationen und Entlassungen werden veranlasst, da die Angst dominiert, der Umsatz könnte in den nächsten Monaten weiter rückläufig sein und somit die Kosten explodieren. Was bedeutet dies nun für die Weiterbildungs- und Entwicklungsprogramme für Führungskräfte und Mitarbeiter und den Wert des Coachings?

Schwierigen Situationen mit Coaching begegnen

Eine typische Reaktion der Unternehmen auf schwierige wirtschaftliche Situationen sind daher Budgetkürzungen speziell für Weiterbildung und Förderungsprogramme für Kader und Mitarbeiter. Ist dies ein weiser Entscheid, speziell wenn man bedenkt, dass die Manager und Mitarbeiter Top-Leistungen erbringen müssen?

Coaching ist eine der kostengünstigsten und effektivsten Methoden, um den obengenannten schwierigen Situationen entgegenzuwirken. Hier erfahren Sie die Gründe dafür:

- Entlassungen bewirken einen Verlust der emotionalen Energie der Top-Leute. Coaching hilft den Arbeitskräften, inmitten der schwierigen wirtschaftlichen Situation auf die Geschäfte fokussiert zu blei-

ben. Aus der Distanz zur Emotionalität wirkt dieses vorbildliche Verhalten auch motivierend auf die übrigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

- Coaches unterstützen Führungskräfte darin, hochemotional geladene Situationen zu meistern, die gerade in Zeiten von Reorganisationen und Fusionen entstehen.
- Coaching unterstützt die Arbeitskräfte darin, ihre Potenziale zu erkennen, um ihre Fachkompetenz und ihren Talenten Ausdruck zu verleihen. Verantwortliche benötigen in Zeiten der Reorganisation das Vertrauen in ihre Lösungs- und Zielfindung.
- Die grösste Reaktion auf Entlassungen ist wohl die Angst. Agieren ist die beste Voraussetzung, um der Angst entgegenzuwirken. Die Aufgabe des Coaches ist es, den Coachee bzw. das Team in Aktion zu bringen und in Aktion zu halten.
- Coaches helfen Teams, sich selbst zu motivieren und auf einem hohen Niveau Resultate zu erzielen, auch ohne deren individuelles Entwicklungspotenzial zu behindern, indem die Coachees bzw. Teams lernen, wie sie die zusätzliche Aufgabenstellung meistern können.
- Coaching bietet eine massgeschneiderte Entwicklung und entsprechendes Lernen des Coachees bzw. Teams, das ein grösseren ROI (Return of Investment) für die getätigten Investitionen garantiert, als ein normales Trainingsprogramm.

- Coaching funktioniert auch am Telefon und bewirkt dadurch, dass die Mitarbeiter geringe Reisezeiten und Reisekosten verursachen. Dies ist im Vergleich zu den meisten Trainingsprogrammen ein massgeblicher Vorteil.
- Coaching ist wohl eine der effektivsten Methoden des Lernens, da die Erfahrung und die gelernten Lektionen im täglichen Geschäftsumfeld dazu beitragen, einen lang anhaltenden Lerneffekt zu haben, da die Coachees bzw. Teams Verantwortung für den Prozess übernehmen und das Lernen an einen aktuellen Geschäftsauftrag gebunden ist.

Carmen Jecklin
Coach- und Team-Coach ZIS
NLP Master Practitioner
Inhaberin The Coach Company
Koordinationsstelle für The Extraordinary Game in Europa
Tel. 079 408 30 11
carmen.jecklin@bluewin.ch

Arie Malcus
Coach- und Team-Coach ZIS
Wirtschaftsinformatiker
Tel. 062 772 16 96
amalcus@gmx.ch

- Coaching kreiert ein wertvolles Entwicklungsfeld für Arbeitskräfte und unterstützt Mitarbeiter darin, sich ganzheitlich weiterzuentwickeln. Damit werden ihre Fertigkeiten, Talente und ihre Potenziale genutzt, kreative und effektive Entscheidungen zu treffen, wie sie diese in geschäftlich herausfordernden Situationen einsetzen können, damit sie diese auch meistern. Im Weiteren wird das Individuum darin bestätigt, seine persönlichen Herausforderungen anzugehen und zu überwinden.

Weshalb Spiel und Spass wichtig für den Erfolg sind

«Fantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen zeigt all das auf, was schon ist, während die Fantasie auf das ausgerichtet ist, was sein wird», hat Albert Einstein gesagt. Die Entwicklung der Fantasie ist eng an die Entwicklung des Spiels gekoppelt, das die Grundlage für Kreativität und logisches Denken auf höchster Ebene bildet. Die Verbindung zwischen dem emotionalen limbischen Gehirn und dem Stirnlappen des Neokortex führt zur höchsten Ausprägung menschlicher Kreativität und Entwicklung.

Spielen aktiviert beide Gehirnhemisphären. Das verspricht eine Kombination des Struktur-/Rationaldenkens (linke Hirnhälfte) mit dem kreativen, intuitiven Denken (rechte Hirnhälfte). Eine starke und optimale Verbindung, die entsprechend auch stärkere Resultate hervorbringt. So kommt es, dass auch die Freude und entsprechend die Motivation steigen und somit wird man noch leistungsfähiger. Ausserdem erzeugt ein solcher Prozess nur positiven Stress.

«Fish!» – ein spielerisch leichtes Lesevergnügen

Ein schönes Beispiel über das Einsetzen von Spielen finden wir in dem Buch «Fish!» von S.C. Lundin, H. Paul und J. Christensen. Dazu vier Tipps:

- Die Einstellung wählen**
Entscheiden wir uns täglich für eine Arbeitseinstellung. Wenn wir machen, was wir



machen – was sind wir in diesem Moment? Sind wir ungeduldig und gelangweilt oder weltberühmt? Als jemand, der weltberühmt ist, wird man ganz anders auftreten. Wir entscheiden uns, wer wir sind!

Spielen!

Spass bringt Energie. Wie könnten wir mehr Spass haben und Energie tanken als beim Spielen?

Anderen Freude bereiten

Wer sind unsere Kunden? Wie können wir ihnen einen schönen Tag bereiten? Lassen wir die Kunden an unserem Spass teilhaben. Wir beziehen die Kunden auf eine Weise mit ein, die für positive Energie und angenehme Stimmung sorgt.

Präsent sein

Mit ganzem Herzen und höchster Aufmerksamkeit bei der Arbeit sein.

Das aussergewöhnliche Spiel

Am Beispiel des Programms «Extraordinary Game» wird nachstehend ein Coaching-Prozess stilisiert, der veranschaulichen soll, wie ein Team gemeinsam aussergewöhnliche Ziele konkret und messbar erarbeitet, Lösungswege findet und diese im Alltag entsprechend umsetzt. Eine wichtige Voraussetzung für das Gelingen ist die Formel für erfolgreiches Coaching von Julio Ollala:

- Wille, etwas anzugehen
- Vorstellung davon, was herauskommt
- Zuversicht, dass es machbar ist
- Klarheit über nächste Schritte
- Aufwand für Veränderung

Wer kann profitieren?

- Verkaufsteams, die ihren Umsatz steigern wollen
- Unternehmen, die durch Reorganisation, Merger (Fusion), Übernahme oder einen Führungswechsel gehen
- Marketingteams, die nach neuen Ideen suchen, Konzepte umsetzen wollen
- Produzierende Unternehmen, die neue Produktionsmethoden und -standards suchen oder einführen, die neue Produktlinien lancieren, Sicherheitsmethoden anpassen, Durchlaufzeiten verbessern oder Produktions-Verluste verringern wollen
- Leadership Teams, die nach neuen Visionen, Organisationsformen und Strategien suchen
- Jede Art von Projektteam, das sich einem anfordernden, zielgerichteten Projekt mit messbarem Ergebnis gegenüber sieht

Im Prozess zur Erreichung des Ziels entwickelt das Team ausserordentliche Fähigkeiten und Instrumente in Bezug auf Kommunikation, lernt Barrieren aufzulösen und in Fluss und Produktivität umzuwandeln, identifiziert wesentliche Bereiche für Verbesserungen und lernt als zusammengehörnde Einheit und aus sich selbst heraus zu wirken.

Gecoached wird das Spiel von professionellen Team-Coaches mit Ausbildungsnachweis, die über eine Zertifizierung für das Extraordinary

Links

Website des Extraordinary Game Team in Europa:
www.exgame-europe.com/
Website des Extraordinary Game Team in USA
www.pyramidresource.com
Website International Coach Federation
www.coachfederation.org
Schweizerisches Coaching Netzwerk
www.swiss.coaching.net

Game und mindestens zehn Jahre Berufserfahrung im Businessbereich verfügen.

Das Spiel ist nur gemeinsam zu gewinnen

Es ist ein Spiel. Das Spielerische erleichtert es, kreativ zu sein, mentale Blockaden hinter sich

zu lassen und Aussergewöhnliches zu denken, es bringt Leichtigkeit und Spass. Gleichzeitig gehören zum Spiel die Lust und der Anreiz, das Spiel zu gewinnen. Das setzt Kräfte und Motivation frei, die im Alltag genutzt werden können und auch nach Beendigung des Spiels weiterwirken.

Es gibt einen «Spielplan» zur Erreichung des Ziels (zum Gewinnen!): Beim Startworkshop wird der Weg zum Ziel klar festgelegt und bei den wöchentlichen Coachings überprüft und wenn nötig adaptiert. Diesem Plan sind Punkte zugeordnet, und Woche für Woche werden von jedem Teilnehmer des Spiels Punkte gesammelt und ins Gesamte eingebracht. Das bringt eine starke Dynamik, gleichzeitig ermöglicht das ein effektives Controlling, wobei jedes Teammitglied den Überblick hat.

Das Spiel kann nur gemeinsam gewonnen werden. Daher entsteht eine Atmosphäre gegenseitiger Unterstützung, die es erleichtert, eventuell vorhandene Konflikte oder Vorbehalte im Team zu überwinden. Es schafft eine Mentalität des Aussergewöhnlichen, des

Begeisterten. Dadurch entsteht der oft entscheidende Funke, der überspringt und der zum Beispiel den Ausschlag gibt, einen Kunden zu gewinnen oder die beste Lösung zu kreieren.

Die vier Phasen des Programms sind:

- Vorbereitungsphase (Assessment)
- Kickoff-Workshop – «Creating the Game» mit aussergewöhnlichen Zielen
- Wöchentliches Team-Coaching (am Telefon oder gemeinsam an Ort, für jeweils eine Stunde)
- Der Erfolg des Spiels wird gefeiert

Fazit

Wer Lust zum Spiel hat, ist offen für Veränderungen und neugierig auf die daraus resultierenden Lernprozesse, die ihn spielerisch gewinnen lassen. ■

Freie Fahrt mit 0% Leasing*



FIAT DOBLO CARGO
AB FR. 16 671.-



FIAT SCUDO
AB FR. 24 152.-



FIAT DUCATO
AB FR. 29 482.-

* Abgrenzung: 15% des Bruttowertes (inkl. MwSt.), bis zu max. 24 Monate, effektive Jahreszins 0%, Vollkostenübernahme, alljährlich, Anmietung ab 15.03.2013

www.fiat.ch

