

REZENSIONEN

Medien des Monats

Ingo Kraviec: Sozial kompetent trainieren

Was macht den Erfolg eines Trainings aus? Ingo Kraviec identifiziert vor allem zwei Faktoren: die Person des Trainers und sein Umgang mit den Teilnehmern. Dem stimmt man gerne zu, hat doch jeder schon die Erfahrung gemacht: Stimmt die Chemie im Seminar, stimmt zumeist auch das Ergebnis. So richtet sich Kraviecs Buch an alle, die nach Anregungen suchen, wie man diese Chemie möglichst positiv gestalten kann.

Als Basis für den Trainingserfolg sieht der Autor zunächst eine intensive Vorbereitung, die auf einer genauen Analyse der Wünsche von Kunden und Teilnehmern fußt. Das reduziert Störfaktoren und schafft Zielklarheit. Dann gilt es, den Umgang miteinander im Seminarraum optimal zu gestalten. Wie geht der Trainer mit Einwänden,

Kritik oder Angriffen um? Hier unterstreicht Kraviec, der das aktive Zuhören als „die Mutter aller Gesprächstechniken“ bezeichnet, die stimulierende Wirkung gezielter Fragen.

Das belebt die Lernatmosphäre, macht aber nicht immun gegen Störungen, die bekanntlich in zahllosen Varianten auftreten können. Die zwölf häufigsten stellt der Autor dar. Seine Rezepte für den Störfall bieten jedoch nichts völlig Neues: Im Wesentlichen rät er Trainern, entspannt und kontrolliert zu reagieren. Für besonders verfahrenere Situationen oder offene

Konflikte offeriert er spezielle Gesprächsstrategien wie Einbeziehen oder Abgrenzen, die erkennbar praktische Erfahrungen widerspiegeln.

Ausführlich befasst sich der Autor auch mit der Persönlichkeit des Trainers, die seiner Ansicht nach für die Teilnehmer der Motivationsfaktor schlechthin ist: Emotionale Intelligenz, Selbstbewusstsein und -vertrauen sowie die stetige Fortentwicklung der eigenen Persönlichkeits- und Sozialkompetenz sind, so Kraviec, unverzichtbar für einen Trainer, der überzeugen will.

Ingo Kraviec selbst ist offensichtlich ein Trainer mit großer Erfahrung. Und die hat er inhaltlich klar, stilistisch schnörkellos und argumentativ schlüssig in ein solides, gut lesbares Praxisbuch umgesetzt, das aus der Vielzahl ähnlicher Anleitungen wohlthuend hervorsticht.

TA-Fazit: Ein anregender, systematischer Praxisleitfaden, der besonders Anfängern helfen dürfte, sich auf den Umgang mit sperrigen Teilnehmern vorzubereiten. **Helmut Fischer** ■



» 384 S., manager-Seminare, Bonn 2011, 49,90 Euro

Robert Wegener, Agnès Fritze und Michael Loebbert (Hrsg.): Coaching entwickeln

Wer sich für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Coaching interessiert, gehört zur Zielgruppe dieses Buches. Hintergrund ist der



» 264 S., VS Springer, Wiesbaden 2011, 34,95 Euro

internationale Coaching-Forschungskongress einer schweizerischen Hochschule. Allerdings gehen die etwa 20 Beiträge über eine Tagungsdokumentation weit hinaus. Die wissenschaftlichen Texte argumentieren aus unterschiedlichen Perspektiven und haben jeweils eine eigenständige Aussage.

Um Coaching als eigene Profession zu etablieren, fordert etwa eine Soziologin, die Coaching-Praxis wissenschaftlich zu fundieren und zu konzentrieren, zum Beispiel an Hochschulen. Dies unterstützt der renom-

mierte Coaching-Experte Siegfried Greif: Der Wirtschaftspsychologe plädiert dafür, in der Ausbildung empirisch überprüfbare Theorien zu vermitteln. Gleichzeitig fordert er, auch die erfahrungsbasierten Theorien der Praxis mit wissenschaftlichen Instrumenten zu evaluieren. Hier schließt er sich der Evidenzdiskussion der Medizin an: „Wer heilt, hat recht.“

Durch die konzentrierten Artikel gewinnt der Leser einen guten Überblick über die unterschiedlichen Ansätze der aktuellen Coachingforschung von heuristisch über Grounded Theory bis zu Aktionsforschung. Kritisch wird Coaching auch als Kunst verstanden, die neben Wissen und empirischer Evidenz Meisterschaft erfordert – eine Herausforderung für Ausbildung und Entwicklung von Coachs.

Hier setzt der zweite Teil des Buches an, der interessante Fragen der Praxis untersucht. Beispielsweise inwiefern sich Coaching und Psychotherapie ergänzen bzw. voneinander abgrenzen

lassen: Eine Studie mit Personalverantwortlichen macht deutlich, dass sehr wenig Wissen vorliegt, wann eine Therapie erforderlich wäre. Die Autoren ziehen daraus den Schluss, in Coachingausbildungen Psychopathologie zu integrieren, um diese Wissenslücke bei den Beratern zu schließen. Interessant sind auch die neuen Ansätze in der Coaching-Praxis. Mit dem Virtualen Transfer-Coaching etwa lässt sich der Lerntransfer verbessern: Ausführlich und nachvollziehbar beschreiben die Autoren, wie sie ihre Teilnehmer nach einem Training individuell bei der Umsetzung unterstützen, zum Bei-

spiel über ein webbasiertes Tool und Telefoncoachings. Andere Beiträge untersuchen, wie 360-Grad-Feedback im Coaching eingesetzt wird, oder analysieren die Möglichkeiten und Grenzen des Coachings von Erwerbslosen.

Schaubilder und Zusammenfassungen unterstützen die Lesbarkeit der einzelnen Artikel, und jeder Hauptteil wird mit einer Zusammenfassung der Thesen abgeschlossen.

TA-Fazit: Eine weiterführende, aber auch sehr wissenschaftliche Zusammenstellung der aktuellen Diskussion von Forschung und Praxis.

Hubert Kuhn ■

Svenja Hofert: *Business- und Wachstumstools für Trainer, Berater und Coachs*

Die 13 Tools und verschiedenen Mustertexte auf dieser CD-ROM sollen Trainern, Beratern, Coachs und Dozenten helfen, mehr Geld zu verdienen, besser für ihre Rente zu sorgen und langfristig ihren finanziellen Erfolg zu sichern. Darunter sind z.B. ein Stundensatzkalkulator, eine ABC-Analyse, ein Akquisitionstagebuch und Buchhaltungsvorlagen sowie ein Gründungs- und Wachstumsplan.

Die Tools sind als Excel-Tabellen angelegt, die Texte in Docx-Dateien, die für Word-Versionen ab 2007 lesbar sind. Die meisten Vorlagen beinhalten Musterkalkulationen, die dem Leser einen Eindruck vermitteln, welche Ausgaben auf ihn

im Jahr zukommen, wie sich die Rentabilität entwickeln könnte oder welcher Honorarsatz angemessen ist (zwischen 15 und 5.000 Euro sind möglich). Aber Vorsicht: Die Zahlen sind absolut individuell und sollten nicht für bare Münze genommen werden.

Minuspunkte gibt es für das bunt zusammengewürfelte Layout: Die Sammlung macht den Eindruck, als habe Autorin Svenja Hofert sie aus verschiedenen Publikationen zusammenkopiert, beispielsweise aus ihrem Buch „Erfolgreiche Existenzgründung“, das ebenfalls eine CD-ROM beinhaltet. Deshalb ist der Preis von 25,99 Euro recht stolz. Auch sind die Erläuterungen eher mager. Immerhin muss man kein Excel-Experte sein, um die Tabellen bedienen zu können.

Viele Informationen stecken dagegen in den Gründungsplänen, einmal für Dozenten und einmal für Trainer, Berater und Coachs – wobei letzterer sich an Zielgruppen in der Gesund-

heitsbranche orientiert. Hier liefert die Autorin nützliche Hintergrundinformationen, beispielsweise zum Unterschied zwischen Gewerbetreibenden und Freiberuflern, wie Trainer und Coachs es in der Regel sind. Zudem gibt es hier – versteckt in den Texten – auch Tipps zur Bearbeitung der mitgelieferten Excel-Dateien.

TA-Fazit: Das Paket kommt als Sammelsurium daher. Hilfreich sind die Gründungspläne, gewöhnungsbedürftig die Excel-Sheets. Und Achtung: Beim Einschreiben der Test-CD meldete sich sofort das Anti-Viren-Programm mit einem trojanischen Pferd.

Dagmar Staab ■



» CD-ROM, Gabal-Verlag, Offenbach 2011, 25,99 Euro