

Sehr geehrte Damen und Herren,

## **Unser neuer Newsletter für Sie: „Kurs halten“ im November 2009** **Coaching für alle Lebensbereiche**

Täglich steigt die Leistungserwartung im beruflichen und privaten Umfeld. Die immer noch anhaltende Wirtschaftskrise verstärkt den Druck auf die Menschen. Diese Situation vieler Arbeitnehmer im beruflichen Umfeld wirkt sich zunehmend auch auf die Beziehung zum Partner und zur Familie aus.

### **Professionalisierung ist gefragt** **Coachingmarkt im Umbruch – Executive Coaching ist gefragt**

In den vergangenen Jahren ist die Zahl der Coaches immer stärker gewachsen. So reicht die angebotene Spannweite von Esoterikern, Heilern über semi-professionelle und gewöhnliche Seminaranbieter und Trainer hin bis zu professionellen Business- und Executive-Coaches. Die jüngsten Entwicklungen im Coachingmarkt zeigen eine starke Professionalisierung im Coaching. Immer mehr trennt sich die Spreu vom Weizen.

#### **Executive-Coaching verbindet klassisches Coaching mit Business-Anforderungen**

Noch haben bei Weitem nicht alle Coaches diese Entwicklung erkannt und das Coaching an den Bedarf der Manager angepasst. „Wir haben von Anfang an durch unsere internationale Erfahrung in Konzernen und Mittelstand die klassischen Fragestellungen der Manager zu Führung, Entscheidungen, Krisen mit dem klassischen Coaching zu einem individuellen, maßgeschneiderten Executive Coaching für Manager, Fach- und Führungskräfte integriert“, fast Businesscoach Sandra Maier zusammen.

Bei vielen Managern und Führungskräften galten Coaches noch als „Seelenheiler mit Psychoanalyse“. Dieses Bild hat sich gewandelt. Heute sind Executive Coaches als wichtige Sparringspartner zum Gedankenaustausch über schwierige Entscheidungen bei konkreten und aktuellen Management- und Führungsproblemen gefragt. Zunehmend begleitet der Coach den Manager bei den grundlegenden Entscheidungsprozessen.



„Coaching auf hohem Niveau ist in den Führungsetagen salonfähig geworden“, so Thomas Lange, „wenn der Coach neben den persönlichen Themen des Managers auch die fachlichen Fragestellungen wie Unternehmensstrategie, Restrukturierung, Organisationsentwicklung, Change Management, Lean Management, Outsourcing etc. diskutieren kann.“

Die Ansprüche der Führungskräfte an ihre Coaches nehmen mit den rasant gestiegenen Anforderungen im Management zu. Manager suchen sich gezielt Coaches als Sparringspartner bei schwierigen Entscheidungen.

„Die Welt des Managements ist im Wandel. An der Spitze wechseln Top-Manager immer häufiger gewollt oder ungewollt die Position. Newcomer strömen nach und suchen eine verlässliche Unterstützung, um schnell die Zusammenhänge zu erfassen“, so Sandra Maier. „Top-Managern ist es im Rahmen des Coachings wichtig über persönliche Themen sowie schwierige Management- und Führungsaufgaben mit dem Coach zu diskutieren. Im Coaching können Wahrnehmungslücken schnell aufgedeckt und komplexe Situationen analysiert werden“, so Maier weiter.

### **Coaching in regelmäßigen Abständen wird zum vertrauensvollen Begleiter**

Manager nutzen regelmäßige Treffen mit Ihrem Coach, um konkrete und aktuelle Management- und Führungsprobleme zu lösen. Für viele Manager ersetzen diese Gespräche mit dem Coach die fehlenden und klärenden Gespräche im Unternehmen. Dabei verbessert ein Coaching die Selbstwahrnehmung, erhöht die soziale und emotionale Kompetenz, trägt zur Klärung und Strukturierung von Rollen und Aufgaben bei und begleitet bei grundlegenden Entscheidungsprozessen.

### **Rasanter Wandel verbreitet starke Unsicherheit**

Der Wandel in der Arbeitswelt bedingt auch einen Wandel im Management. Managementstrategien, wie sie über Jahrzehnte Bestand hatten, brechen weg. Neue Kommunikationswege werden nötig, um ein modernes Unternehmen zu leiten. Immer mehr Firmen ändern ihre Managementstrategie und die Firmenorganisation. Es gibt immer weniger hierarchisch geführte Unternehmen und immer mehr projektorientierte Organisation. Auf diese neue Organisation in Unternehmen müssen sich Führungskräfte einstellen. Mit diesen starken Veränderungen geht eine große Unsicherheit bei Managern und Führungskräften einher. Ein professionelles Coaching begleitet große Change Management Projekte im Unternehmen und baut rechtzeitig Fähigkeiten für die neue Situation nach der Umsetzung auf. Coaching trägt so zu einer erfolgreichen Umsetzung und Nachhaltigkeit bei.

### **Gehaltsforderungen**

#### **Wer nicht fragt, der nicht gewinnt!**

Arbeitnehmer mit guten Leistungen haben einen berechtigten Anspruch, dass ihr Gehalt entsprechend der Leistung auch angepasst wird. Doch nichts wird von einem Arbeitnehmer so sehr gefürchtet, wie die Gehaltsverhandlungen. Wie begründet man seine Gehaltswünsche? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt? Welchen Maßstab soll ich wählen, um keine zu große Erhöhung zu verlangen? Wie gehe ich mit Einwänden um?

Bei jeder Gehaltsverhandlung ist es wichtig, dass Sie sich klar machen, dass es das Normalste der Welt ist, ein solches Gespräch zu führen. Selbst in diesen Krisenzeiten werden mit den Leistungen der Mitarbeiter Gewinne erzielt und Gehälter von Vorständen steigen wie von selbst ins Unermessliche.

Fixieren Sie Ihre Leistungen für sich persönlich vorab schriftlich. Wer diese Leistung beim Vorgesetzten genau aufzählen kann, hat ein gutes Argument für eine Gehaltserhöhung. Legen Sie sich bevor Sie in Gehaltsverhandlungen eintreten, eine Strategie zurecht. Überlegen Sie, warum Sie die Gehaltserhöhung verdienen, in welcher Höhe diese ausfallen soll und wie Sie den Gegenargumenten ihres Vorgesetzten begegnen. Üben Sie Ihre Argumente in Rollenspielen mit der Familie. Informieren Sie sich über Gehälter Ihrer Branche. Und vor allem: scheuen Sie sich nicht davor, der Erste zu sein, der nach einer Gehaltserhöhung fragt.

Auch in Zeiten von Entlassungen, Einsparungen oder Kurzarbeit können Sie erfolgreich Ihr Gehalt verhandeln.

### **Wie gelingt eine Beziehung?**

#### **Nicht besitzen, sondern annehmen**

In einer Zeit, in der immer mehr Beziehungen scheitern und Familien auseinanderbrechen, ist es sinnvoll, sich zu überlegen, wie eine Beziehung gelingen kann. Eine Beziehung besteht aus einem Mann und einer Frau. Beides sind gleichberechtigte Partner, keiner ist vollständig ohne den anderen und jeder gibt seinen Teil zu einer Beziehung hinzu. Bei einer Beziehung

geht es nicht darum, wer die Oberhand hat und wer dem anderen überlegen ist. Nur, wo ein Gleichgewicht der Geschlechter herrscht, kann eine Beziehung Bestand haben.

Dies gilt auch innerhalb von Familien. In der Regel war jede Familie zunächst eine Zweierbeziehung. Diese Beziehung wurde um die Kinder erweitert. Viele Paare vergessen, dass sie zuerst „nur“ ein Paar und später Eltern waren. Sie nehmen sich selbst und ihre Partnerschaft zurück und konzentrieren sich ausschließlich auf die Kinder. Wenn man jedoch die Kinder als Teil einer Beziehung ansieht, als etwas, das aus dieser Beziehung gewachsen und ohne die Teile der Beziehung nicht hätte entstehen können, kann eine harmonische Beziehung auch als Eltern weiterbestehen.

Der Wert einer Beziehung lässt sich nicht darin bemessen, wie sehr man vom anderen Besitz ergriffen hat. Es ist vielmehr die Stärke der Bindung zwischen zwei Menschen. Je mehr man die Kraft dieser Verbindung annimmt und die Beziehung als Ganzes sieht, umso wahrscheinlicher ist es, dass eine Beziehung dauerhaft gelingt.

### **Für Sie gefunden:**

**Gehaltsverhandlungen:** „[Wer nie fragt, wird nie mehr Geld bekommen](#)“

Von Claus G. Schmalholz, [manager-magazin.de](#), online, vom 12.08.2009

### **Neues aus unserem Veranstaltungskalender**

#### **Rund um unsere Coaching-Events**

Aufgrund der hohen Nachfrage ist leider der Aufstellungstag für November bereits ausgebucht.

Die nächste Aufstellung findet am Sonntag, 13.12.2009 von 10:00h bis 18:00h in unseren Räumen statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Die Teilnehmer erhalten einen kurzen theoretischen Überblick über das Aufstellungsphänomen und das Vorgehen. Mit jedem Teilnehmer wird ein Interview geführt, um das Thema herauszuarbeiten. Anschließend wird das Genogramm (Familienstammbaum) aufgezeichnet und das eigentliche Thema aufgestellt. Am Ende kann eine Auflösung der Dynamik durchgeführt werden. Mehr dazu erfahren Sie auf unserer [Homepage](#).

#### **Themen können sein**

- Woher kommt die starke Unsicherheit und Angst in mir?
- Warum verliebe ich mich immer wieder in den gleichen Typ Partner?
- Woher kommt es, dass ich mir dauernd den gleichen Typ Chef heraussuche?
- Wieso habe ich das Gefühl fremd bestimmt zu sein.
- Warum komme ich nicht weiter im Leben?
- Warum spüre ich manchmal Gefühle in mir, die ich mir nicht erklären kann?
- Warum versuche ich ständig alles unter einen Hut zu bringen und es jedem recht zu machen? Bin das ich?

Weitere [Events & Termine](#) finden Sie auf unserer Homepage.

Im nächsten Newsletter erfahren Sie mehr zum Thema „Wie finden sich Paare? – Warum sind Singles Singles?“.

## Was können wir für Sie tun?

Weitere Informationen unter [www.thomas-lange.com](http://www.thomas-lange.com)

Haben Sie Fragen oder Ideen zu unserem Newsletter, so freuen wir uns, wenn Sie mir uns Kontaktaufnehmen.

Gerne stehen wir Ihnen auch bei Ihrem persönlichen Anliegen zur Verfügung. Wir begleiten Sie durch den Prozess der Veränderung. Das ist für uns Motivation und Vision zugleich.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 069/2424 9754, Sandra Maier.

Gerne können Sie uns auch eine E-Mail zusenden über unser [Kontaktformular](#) oder direkt an [unsere E-Mailadresse](#).

Leiten Sie diesen Newsletter einfach auch an Ihre Freunde, Bekannte und Kollegen weiter.

#####  
Copyright 2009

Zum Abbestellen des Coaching-Newsletters klicken Sie auf folgenden Link: <http://www.thomas-lange.com>.

Anbieterkennzeichnung:

Thomas Lange

Coaching & Consulting

Münchener Straße 37

60329 Frankfurt

Telefon: 069 - 2424 9754

E-Mail: [info@thomas-lange.com](mailto:info@thomas-lange.com)

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 260559120