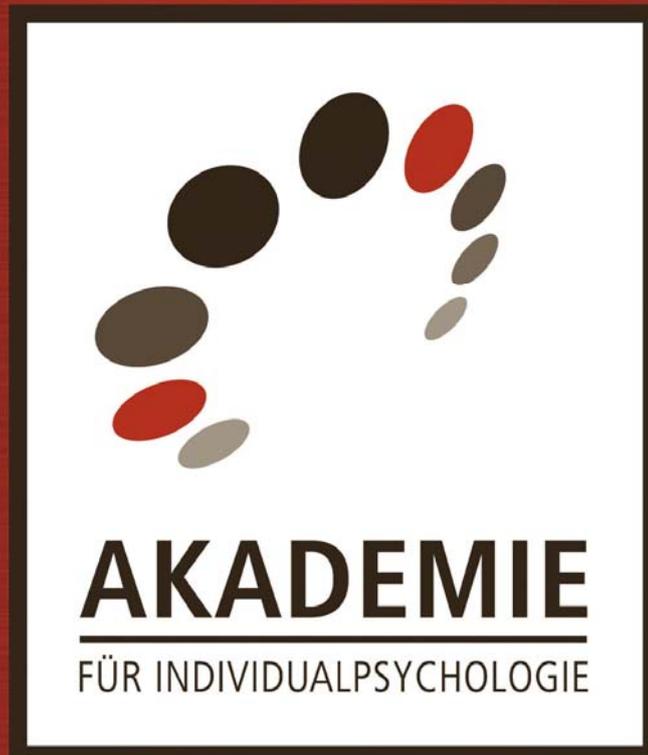


NEWSLETTER

Nr. 23

Überblick Sachbuch: Ich bin mein eigener Coach



EIN BERUF MIT ZUKUNFT

INDIVIDUALPSYCHOLOGISCHE BERATERIN AFI

INDIVIDUALPSYCHOLOGISCHER BERATER AFI

Eine Leseprobe aus dem Sachbuch: Ich bin mein eigener Coach

Viele Menschen suchen nach einfachen, aber wirksamen Methoden, um ihr Selbstmanagement zu optimieren und die Anforderungen in Beruf und Privatleben besser, gelassener oder einfach überhaupt zu meistern. Ihnen stellt der versierte Coach und Trainer Urs R. Bärtschi sein langjährig aufgebautes Erfahrungswissen zur Verfügung. Anhand von vier inneren Antreibern – dem Geschäftigen, dem Konsequenten, dem Freundlichen und dem Gemütlichen – bietet er dem Leser eine vergnügliche, sehr griffige Anleitung zur Spiegelung und Wahrnehmung seines inneren Teams und dessen Dialogen. Unterhaltsam erläutert er ein Verfahren, das von den individuellen Stärken und Möglichkeiten jedes Einzelnen ausgeht und konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials eröffnet und gleichzeitig zur Minimierung unbewusster Selbstsabotage führt. Wer sich darauf einlässt, gewinnt mehr Gelassenheit, Sicherheit und Glück auf allen Ebenen, beruflich wie privat.

Der Inhalt

- Das Vermächtnis Alfred Adlers: Der rote Faden
- Die 4 Grundrichtungen der Persönlichkeit (GPI®):
 - Die Geschäftigen: Mit 120 Prozent Leistung an die Spitze
 - Die Konsequenten: Sicherheit durch Überblick
 - Die Freundlichen: Diplomatisches Geschick und Teamgeist
 - Die Gemütlichen: Das Geheimnis der Lebensfreude
- Die Kombinationen: Mischformen, Zweier-, Dreier- und Vierer-Typen
- Die inneren Dialoge: Gespräche und Debatten mit dem eigenen Ich
- Selbstmanagement und Entwicklungsperspektiven
- Coaching als Erfolgsrezept: Veränderung unter professioneller Anleitung

Die Zielgruppen

Personalverantwortliche und Führungskräfte, Gesundheitsverantwortliche, Berater, Trainer, Coaches und alle, die sich für die Thematik interessieren

Der Autor

Urs R. Bärtschi ist Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Coachingplus GmbH und Dozent an der Akademie für Individualpsychologie in Kloten (Schweiz).

Nach dem Studium der Theologie fokussierte er sich auf die Schwerpunkte Laufbahnberatung, Persönlichkeitsentwicklung, Führungstraining und Konfliktmanagement und arbeitet nun seit fast 20 Jahren als Coach und Berater.

ISBN-10:3-658-02965-X

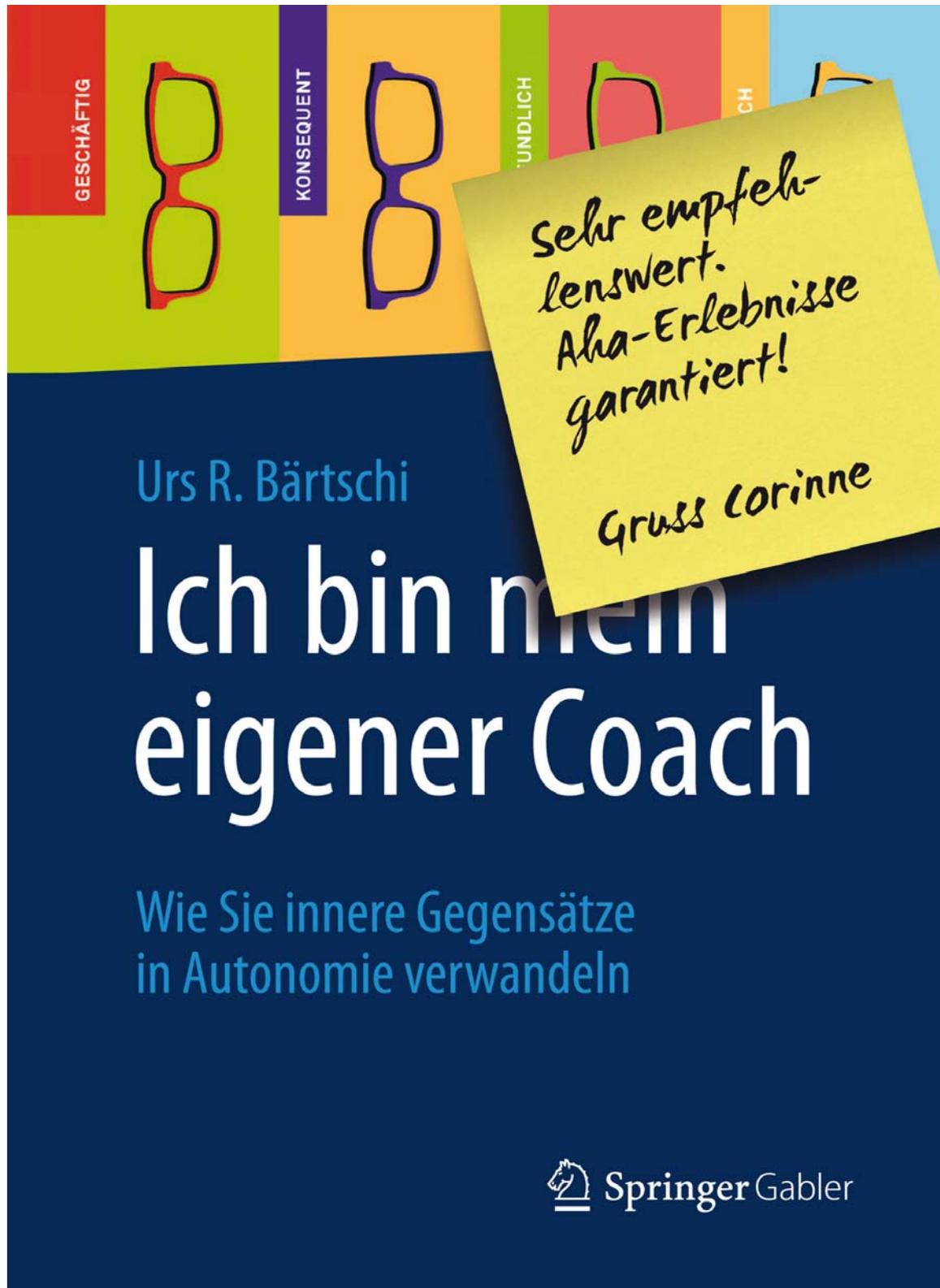
Erscheinungstermin: November 2013

Verlag: Gabler

Seiten:132

Weitere Informationen unter <http://www.ich-bin-mein-eigener-coach.ch/>

Jetzt vorbestellen! Das Buch ist in jeder Buchhandlung oder in jedem Onlineshop erhältlich.



Generation Speed

Susi Geschäftig gehört ebenso wie Jochen Zeitz, Ex-Puma-Chef, zum Typus der geschäftigen Menschen. Zeitz machte einst die bemerkenswerte Selbstaussage: «Ich werde nervös, wenn nichts zu tun ist.» Damit brachte er den Anspruch geschäftiger Persönlichkeiten auf den Punkt: etwas bewegen und dabei um jeden Preis Stagnation, Leerlauf oder Passivität vermeiden. Geschäftige sind bereit, mehr als andere zu leisten. Sie sind sich bewusst, dass sich die Spitzenposition nicht mit Durchschnittlichkeit erreichen und verteidigen lässt. Sie passen perfekt zur «Generation Speed», welche den Zeitgeist und den atemberaubenden technologischen Fortschritt repräsentiert: mobil, flexibel sowie 24 Stunden erreichbar.

Die Globalisierung hat der «Generation Speed» ungeahnte Möglichkeiten eröffnet: Während im Industriezeitalter die Fabriktore bei Arbeitsschluss geschlossen wurden, wird heute rund um die Uhr kommuniziert und gearbeitet. Der Zugriff auf Daten und Dokumente ist online unbeschränkt gewährleistet. Ideen, Konzepte und Pläne können jederzeit ausgetauscht und besprochen werden. Ansprechpartner sind per Mail, Mobile-Phone, Skype oder Videokonferenz nach Bedarf Tag und Nacht erreichbar. Die neuen Bedingungen erfordern dabei neue Einstellungen und Gewohnheiten: Wer die Stellenanzeigen im Executive Search studiert, erkennt schnell, dass heute in erster Linie Belastbarkeit, Flexibilität und Mobilität gefragt sind.

Quelle: Bärtschi, Urs R.: Ich bin mein eigener Coach: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln, 1. Aufl., Springer Gabler Verlag 2013, S. 27

Entschleunigung: Entwicklungsperspektiven für Geschäftige

Geschäftige Persönlichkeiten führen oft ein temporeiches Leben. Sie nehmen permanent Informationen auf und verarbeiten diese impulsiv. Im Bestreben, ihr Umfeld und sich selbst permanent zu entwickeln und zu verbessern, sind sie ununterbrochen aktiv und suchen nach neuen Möglichkeiten und Lösungen.

Sie sind meist in Bewegung, sprudeln vor Kreativität und betreiben ein beeindruckendes Multitasking. Die starke Identifikation mit Arbeit und Aufgaben, das hohe Verantwortungsbewusstsein und die konstante Leistungsbereitschaft führen in vielen Fällen zum Erfolg und zur gewünschten Anerkennung. Auf der anderen Seite hat der pausenlose Selbstantrieb allerdings seine Schattenseiten: Geschäftige klagen über Zeitmangel oder Atemlosigkeit und verausgaben sich bis zum Herzinfarkt. Da geschäftige Menschen Leerlauf oder Stagnation als Versagen taxieren und um jeden Preis vermeiden wollen, ignorieren sie in den meisten Fällen die ersten Ermüdungserscheinungen und neigen sogar dazu, bei drohendem Stillstand die Geschwindigkeit zu erhöhen. Der jahrelange Raubbau an den körperlichen, seelischen und geistigen Ressourcen führt nicht selten zum plötzlichen Zusammenbruch.

Quelle: Bärtschi, Urs R.: Ich bin mein eigener Coach: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln, 1. Aufl., Springer Gabler Verlag 2013, S. 75

Perfektion und Fachkompetenz

Alex Konsequent steht vor der beruflichen Herausforderung eines Branchenwechsels. Damit er sich schnell und sicher einarbeiten kann, sucht er Unterstützung durch ein Coaching. Pünktlich betritt der grossgewachsene Mann mein Büro. Er bedankt sich für die rasche Terminfindung und fragt, ob sein Curriculum Vitae angekommen sei und ob diesbezüglich noch Fragen zu klären seien. Auf eine informative und sachliche Art erzählt er von den ersten Arbeitstagen im neuen Job. Ab und zu verliert er sich ein wenig in Details. Vieles sei für ihn neu und ungewohnt, die Prozesse seien manchmal ein wenig unklar. Grundsätzlich sei er aber sehr motiviert, und er sehe in den einen oder anderen Abläufen bereits vielversprechendes Verbesserungspotenzial. Er habe den Eindruck, dass er mit seinem Knowhow am richtigen Platz sei.

Wie es denn um die Beziehungsgestaltung stehe, frage ich ihn. Die Inhaberin könne er noch sehr schlecht einschätzen und die meisten Mitarbeitenden habe er erst einmal gesehen, das sei viel zu früh, um sich ein differenziertes Bild von ihnen zu machen. Ohnehin erlebe er sich oft in einer gewissen Distanz zu den Menschen. Diese müssten bei ihm erst eine Art «innerer Prüfung» bestanden haben, bevor er sich dazu entscheide, sich ihnen zu öffnen.

Das Zwischenmenschliche sei nicht so seine Sache und bisher in seinem Berufsleben auch nicht so zentral gewesen, führt er weiter aus. Aber seine Fachkompetenz werde überall geschätzt, und darauf sei er stolz. Davon ausgehend, dass seine Ansprüche an sich selbst wohl sehr hoch seien, frage ich ihn, ob er diesen mehrheitlich gerecht werden könne. Seine Antwort wirkt selbstsicher: «Ja. Ziele, welche ich mir setze, erreiche ich meist.»

Wenn, dann richtig!

Konsequente Menschen machen keine halben Sachen. Sie planen zielstrebig, eignen sich die notwendige Fachkompetenz an und überzeugen durch Beharrlichkeit. Sie sind Meister der effizienten Organisation, bleiben stets konzentriert und geben sich mit Erreichtem selten zufrieden. Ihr oberstes Prinzip heisst «Perfektion», denn «gut» ist nicht gut genug. Konsequente Menschen stellen ihre Qualitätsansprüche über alles. In ihrem Arbeitsalltag spielen Spass, Beziehungen und Spontaneität oft eine untergeordnete Rolle. Sie sind bereit, für die Sache ihr Bestes zu geben.

Quelle: Bärtschi, Urs R.: Ich bin mein eigener Coach: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln, 1. Aufl., Springer Gabler Verlag 2013, S. 37

Geschätzt als gute Zuhörer und Vorgesetzte

Gabriela Freundlich zeichnet sich durch Einfühlsamkeit und eine ausgeprägte Freude an mitmenschlichen Beziehungen aus. Als bestens ausgebildete Frau hat sie beruflich hohe Ambitionen und steckt sich klare Ziele. Sie verfügt zudem über ausgewiesenes Fachwissen und hat mit ihrem beachtlichen Fleiss eine Führungsposition erreicht. Trotz ihrer fachlichen Kompetenz stehen bei Gabriela Freundlich allerdings nicht Produkte, Wissen und Erfolge im Zentrum, sondern Menschen und Beziehungen.

Einer der höchsten Werte im Leben von Gabriela Freundlich ist das Wohlergehen der Menschen in ihrem Umfeld.

Freundliche Menschen nehmen wir als liebenswürdig und rücksichtsvoll wahr. Sie bauen Brücken, verbinden Menschen und vermitteln in schwierigen Verhandlungen. Oft verfügen Sie über herausragende diplomatische Fähigkeiten. Gleichzeitig sind sie anpassungsfähig und stellen eigene Interessen in den Hintergrund. Sie stehen gerne und bisweilen ungefragt mit Rat und Tat zur Seite und sind dabei ausgezeichnete Zuhörer und Gesprächspartner. Freundlichen Menschen fällt es leicht Kontakte zu knüpfen, oft schon im kindlichen Alter. Durch ihre Beziehungsorientierung und ihre zahlreichen Kontakte, welche sie über viele Jahre aufgebaut haben, verfügen sie über ausgeprägte Menschenkenntnis und Sozialkompetenzen. So können Sie sich fast mühelos auf andere einlassen und begegnen ihrem Gegenüber mit Wohlwollen, Interesse und Wertschätzung.

Quelle: Bärtschi, Urs R.: Ich bin mein eigener Coach: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln, 1. Aufl., Springer Gabler Verlag 2013, S. 48

Das Geheimnis der Lebensfreude

Stefan Gemütlich hat sich telefonisch für ein Coaching angemeldet, wobei mir seine angenehme, ruhige Stimme aufgefallen ist.

Beim ersten Termin kommt er einige Minuten zu spät. Er bemerkt zunächst die stilvolle Einrichtung. Vor allem die Lampe im Barbereich gefalle ihm. Und die Lage meines Büros sei ideal, schmunzelt er, verkehrsgünstig und mit genügend Parkplatzmöglichkeiten. Nachdem er seinen Espresso ausgetrunken hat, den er übrigens ausgezeichnet findet, beginnt er zu erzählen:

Er führe seit zehn Jahren seine eigene Firma und habe damit sein Hobby zum Beruf gemacht. Dabei fühle er sich in seinem Element und könne seine Stärken täglich investieren. Mit seinem sensiblen Gespür sei er intuitiv oft am richtigen Ort und könne sich Kontakte und Märkte erschliessen. Er unterhalte ausgezeichnete Beziehungen, die ihn immer wieder erfolgreich ins Gespräch brächten. Mit seinen Mitarbeitenden sei er sehr zufrieden, sie würden ein grosses Engagement an den Tag legen. Mittlerweile habe sich seine Firma als Marktleader positioniert, und er sehe der Zukunft sehr optimistisch entgegen.

Menschen, die sich Zeit nehmen

Vielleicht haben Sie beim Lesen des ersten Abschnitts spontan genickt oder geschmunzelt, weil Sie eine Person aus Ihrem Bekanntenkreis vor sich gesehen haben, die Ähnlichkeiten mit Stefan Gemütlich aufweist: beispielsweise Ihren Grossvater, der abends mit seiner Pfeife auf dem «Fyrabig-Bänkli» sass und eine tiefe Behaglichkeit ausstrahlte, oder eine verständnisvolle Lehrerin oder Vorgesetzte, welche in ihrer ruhigen, ermutigenden Art nicht nur Aufgaben, sondern auch Kompetenzen delegieren konnte. Möglicherweise denken Sie auch an jemanden, der sich spontan über Ästhetik und Design freuen kann, einen guten Kaffee oder ein köstliches Dreigangmenü geniesst oder einfach die Annehmlichkeiten des Lebens schätzt. Kennen Sie solche Persönlichkeitsanteile auch an sich selbst?

Quelle: Bärtschi, Urs R.: Ich bin mein eigener Coach: Wie Sie innere Gegensätze in Autonomie verwandeln, 1. Aufl., Springer Gabler Verlag 2013, S. 57

Autor: Urs R. Bärtschi (1963), Inhaber von Coachingplus GmbH – eine Coachinausbildung die das Leben erklärt und bereichert. www.coachingplus.ch

Hinweis: Vierzig Fachartikel können unter www.coachingplus.ch/archiv.php bestellt werden!

