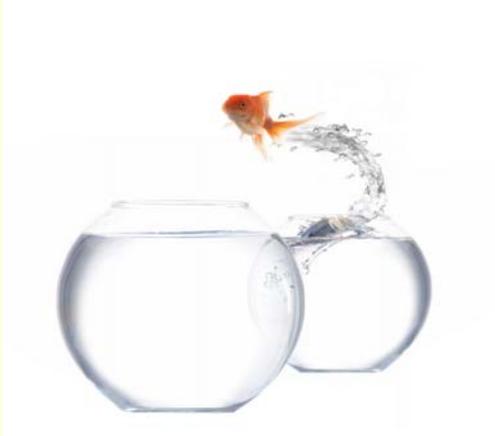


# Mit einem Coach arbeiten – wäre das etwas für Sie?

---

Finden Sie in wenigen Minuten heraus,  
ob Coaching für Sie Sinn macht...



**AN-EDGE-FOR-YOU**  
ANNETTE B. REISSFELDER  
DIPLOM-PSYCHOLOGIN  
PROFESSIONAL ACCREDITED COACH  
WWW.AN-EDGE-FOR-YOU.COM

**IMAGINE MORE**  
WITH YOUR PERSONAL STRATEGY COACH

- ▣ MORE FOCUS
- ▣ MORE DIRECTION
- ▣ MORE VISION
- ▣ MORE LEADERSHIP

# Zum Auftakt: Wenn wir...

---

- alle unsere Tätigkeiten mit 30% Reserve planen könnten
- keine Kunden und Chefs hätten, die uns ständig an unsere Leistungsgrenzen bringen
- permanent neue Herausforderungen meistern müssten, mit denen oft niemand Erfahrung hat
- Nicht selbst so hohe Erwartungen an uns hätten (manchmal höhere als irgendjemand sonst)
- von Kollegen und Mitarbeitern umgeben wären, die genau so denken und handeln wie wir selbst

... dann gäbe es keinen Markt für Management Coaching.  
Traditionellere Lernformen würden völlig ausreichen.

# Test: Was erwarten Sie eigentlich, wenn Sie Begriffe wie Weiterbildung und Lernen hören?

---

- Oft haben diese Angebote einen gemeinsamen Nenner: Andere sind Experten dafür, was wir zu lernen haben
  - Familie, Schule
  - Ausbildung, Studium, MBA, usw.
  - Seminare, Trainings, Feedback...
  - Und nicht zu vergessen – die Arbeit an sichüberall lernen wir, wie „man“ Dinge richtig macht  
(Implizite Botschaft: ich/wir wissen, was Sie brauchen)
- Beim Coaching geht es darum, was **Sie** tun können, um möglichst gute Ergebnisse für sich zu erzielen – und zwar vor allem mit dem, was Sie bereits mitbringen  
(Implizite Botschaft: Sie wissen selbst am besten, was Sie brauchen)

# Ob Coaching Sie anspricht, hängt ganz davon ab, was Sie damit verbinden!

---

## z. B. +

- Etwas für besonders motivierte, ergebnisorientierte Menschen
- Führt gleichzeitig zu höherer Leistung und mehr Zufriedenheit
- setzt auf Stärken und baut sie aus
- Katalysator für positive Veränderung
- erweitert die eigenen Handlungsmöglichkeiten
- Anspruchsvolle, kreative Arbeit, die Fähigkeit zur Selbstreflektion voraussetzt
- Löst den Widerspruch zwischen privaten und beruflichen Zielen auf

## oder -

- Für Problemfälle als letzte Chance
- „der braucht einen Coach“ bedeutet eigentlich „bringt es einfach nicht“
- Coaching setzt an Schwachstellen an – offensichtlichen Defiziten; natürlich motiviert das niemanden
- Menschen sind wie sie sind, da kann man nicht viel ändern (auch sich selbst nicht)
- Formelle Angelegenheit: ich tue so, als ob ich etwas ändern will, der Coach tut so, als ob wir daran arbeiteten
- Achtung Manipulation - Coach arbeitet wahrscheinlich mit verdecktem Auftrag...

# Was bewegt Menschen zum Coaching?

---

- Lust, etwas Schwieriges zu schaffen, sich leistungsfähig zu fühlen, einen wesentlichen Beitrag zu leisten
- Das Bedürfnis, Barrieren zu überwinden
- Die Einsicht, Gestaltungsmöglichkeiten nicht optimal zu nutzen

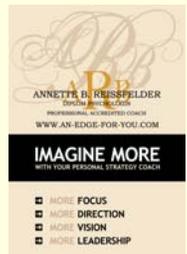
Aber auch

- Negativ bewertete Veränderungen („so geht es nicht weiter“)
- Entscheidungsdilemmata („so geht es nicht, und so auch nicht“)
- Unzufriedenheit mit sich selbst oder anderen
- Erschöpfung („ich bin nicht so leistungsfähig wie sonst“)
- der Wunsch nach Veränderung mit dem Ziel der Verbesserung
- die Wiederherstellung eines als gut empfundenen Zustands
- Veränderungen, die der jeweiligen Person und dem aktuellen Kontext entsprechen - und daher auch funktionieren

# Typische Situationen von Kunden: z.B.

- Vertriebsleiter übernimmt als Folge der Umstrukturierung eine bereichsübergreifende Funktion, und ist dort mit ganz anders denkenden Menschen konfrontiert
- Topmanager will seiner Top-Mannschaft die Erkenntnis verkaufen, dass der Moment gekommen ist, ihren heroischen Führungsstil abzulegen. Zielvorstellung ist ein Stil, der weniger von Charisma lebt, und Mitarbeiter mehr in die Verantwortung nimmt
- Einem Vorstandsmitglied wird die Rolle des Vorstandsvorsitzenden angeboten – er hat aber seine Zweifel, ob ihm diese stark nach Außen orientierte Rolle eigentlich entspricht.
- Nachwuchstalent braucht die Unterstützung des eigenen Chefs für den lang angepeilten prestigeträchtigen Wechsel in die Konzernzentrale – aber dieser traut ihm die neue Aufgabe noch nicht zu
- Geschäftsführer gerät durch die hohe Fluktuation in seinem Bereich den Eigentümern gegenüber unter Druck

Ausgewählte Fallstudien finden Sie unter [http://www.an-edge-for-you.com/german/typical\\_project\\_ger.htm](http://www.an-edge-for-you.com/german/typical_project_ger.htm)



# Womit Sie rechnen können, wenn Sie mit mir arbeiten wollen:

---

- ☑ **Der erste Schritt** ist immer die Entscheidung desjenigen, der Ihr Coaching bezahlt: traut er Ihnen zu, das Budget sinnvoll für seine eigene Entwicklung und zum Nutzen der Firma einzusetzen?
- ☑ **Der zweite Schritt** ist Ihre Entscheidung, über einen gewissen Zeitraum an sich arbeiten zu wollen;
- ☑ **Den Auftakt** bildet ein halbtägige Sitzung, in dem wir die Projektziele (im von der auftraggebenden Firma gesteckten Rahmen) festlegen
  - ☑ Dieser komplexe Prozess lässt sich nicht auf übersichtliche Diagramme reduzieren. Er erfordert die ganze Konzentration und Kreativität von Coach und Coachee.
- ☑ Die weitere Richtung und Verlauf unserer Zusammenarbeit ergibt sich aus den Erkenntnissen dieser ersten Sitzung,
  - ☑ Dies v. a. deshalb, weil die Ziele meist grundlegend neu definiert werden. (allerdings im Rahmen der vom Auftraggeber genehmigten Zielsetzung!)
  - ☑ Während der Zusammenarbeit erschließen Sie sich neue, wesentlich effektivere Formen des Lernens von sich selbst und Anderen – für immer
  - ☑ Für alle, die es schon vorher genauer wissen wollen: siehe nächsten Slide

# Wie Sie sich den Ablauf vorstellen können

---

Beim Coaching geht es immer um Begleitung zur Zielerreichung – allerdings nicht unbedingt der Ziele, wie sie ursprünglich formuliert waren. Das ist das Ergebnis der ersten Sitzung. Die folgenden Informationen beziehen sich also darauf, wie die Zusammenarbeit formell aussehen könnte, nicht auf den Inhalt. Der ist immer anders... Lassen Sie sich überraschen!

Von der Problem- zur Zielbeschreibung, Erreichung des ersten Hochplateaus – 3-5 Monate:

- Halbtägiges Erstgespräch = komplexe Zieldefinition (Rundum-Check auf Relevanz, Passung, Motivation)
- Regelmäßige, ca. 2-3 stündige Sitzungen in ca. monatlichen Abständen
- evtl. Kontakt per Telefon/E-Mail (auf Wunsch)
- Auswahl an Denkanregungen / Literatur durch den Coach
- Nach und vor jeder Coachingsitzung Rückmeldebogen bzw. Vorbereitungsmail
- Zwischen den Sitzungen arbeitet der Coachee an konkreten Aufgaben, die zur Zielerreichung
- Jede Coachingsitzung konkretisiert die Ziele und deren Bedeutung für das persönliche Verhalten weiter
- Der Blickwinkel zielt einerseits auf die Zielerreichung des ganzen Prozesses, andererseits
- ist Raum, aktuelle Themen des Coachees zu bearbeiten

Danach lockere Zusammenarbeit zur Vertiefung und Verselbständigung – 4-5 Monate:

- Überarbeitung und Weiterentwicklung der ursprünglichen Ziele, Zielhorizont erweitert sich
- Arbeit an weiteren zielführenden Bereichen, die in der 1. Phase nicht erfolgskritisch waren
- Intervalle zwischen den Sitzungen verlängern sich auf 6-8 Wochen
- Abschlusssitzung: Anleitung zur selbständigen Weiterarbeit ohne Coach

# Kundenfeedback (Führungskräfte)

---

- „Als Team haben wir ungemein profitiert. Im Vorstand hören wir einander jetzt wesentlich geduldiger und aktiver zu. Wir ersetzen unsere lieb gewordenen Verhaltensweisen, die oft völlig ineffektiv waren, allmählich durch konstruktivere.“
- „Die Arbeit mit Ihnen gibt mir Gelegenheit, tief durchzuatmen und über meine wirklichen Prioritäten nachzudenken. Mir hilft es, die Dinge nicht länger schwarz-weiß zu sehen, sondern die Motivation zu finden, um sie zu verändern.“
- „Ich beobachte mich jetzt ganz anders und nehme besser wahr, wie meine Kollegen in kritischen Situationen auf mich reagieren. So kann ich meist eingreifen, bevor etwas schief läuft!“
- „...ganz ehrlich, Veränderung schmerzt. Aber was Sie dafür bekommen lohnt den Einsatz: Ihre Perspektiven und Horizonte als Mensch und Führungskraft erfahren eine außerordentliche Bereicherung. Sie werden nicht zurückwollen!“

Weitere Kundenzitate unter [www.an-edge-for-you.com/german/testimonials\\_ger.htm](http://www.an-edge-for-you.com/german/testimonials_ger.htm)

# Neugierig auf Coaching?

---

- Haben Sie den Eindruck, das könnte etwas für Sie sein?
- Dann nutzen Sie mein Frühlingsangebot:  
im März und April können Sie besonders günstig feststellen, wie Sie von der Zusammenarbeit mit mir profitieren:  
[www.an-edge-for-you.com/Fruehlingsangebot.htm](http://www.an-edge-for-you.com/Fruehlingsangebot.htm)
- Sie möchten vorher mehr über mich und meine Arbeit erfahren?  
Dann
  - sehen Sie sich auf meiner Webseite um, z.B. hier:  
[www.an-edge-for-you.com/resources\\_d.htm](http://www.an-edge-for-you.com/resources_d.htm)
  - Abonnieren Sie meinen vierteljährlichen Newsletter unter  
[annette@an-edge-for-you.com](mailto:annette@an-edge-for-you.com)
  - Schreiben Sie mir Ihre Fragen, oder rufen Sie mich an!

# Steckbrief – Annette Reissfelder

Dipl.-Psych., Professional Accredited Coach (CAKO)

## Meine Coaching-Qualifikation

- 2006 Akreditierung zum „Professional Certified Coach“. Nachweis von Coaching-Ausbildung, Fortbildungen und Supervision sowie über 1100 geleisteten Coachingstunden
- 5 Jahre berufsbegleitende Ausbildung in systemischer und komplexer Personalentwicklung
- 2 Jahre systemische Coachinausbildung
- Weiterbildung und Supervision in internationalen Workshops und Summer Schools
- Vortragstätigkeit auf Konferenzen und Symposien zu Coaching, Führung und Qualität. Enge Zusammenarbeit mit Handelskammern und Berufsverbänden
- Psychologie- und Organisationsentwicklungsstudium (Universität Hamburg), davor Volkswirtschafts- und Wirtschaftsgeschichtsstudium (University College London)
- Berufserfahrung als Unternehmensberaterin und Personalleiterin
- Langjähriges Interesse und Studium der Prinzipien erfolgreichen Change Managements, Menschenführung und den Merkmalen besonders effektiver Menschen



ANNETTE B. REISSFELDER  
DIPLOM-PSYCHOLOGIN  
PROFESSIONAL ACCREDITED COACH  
WWW.AN-EDGE-FOR-YOU.COM

**IMAGINE MORE**  
WITH YOUR PERSONAL STRATEGY COACH

- MORE FOCUS
- MORE DIRECTION
- MORE VISION
- MORE LEADERSHIP

# Berufserfahrung

---

## Seit 2000 ausschließlich als Coach tätig

- Projekte von Einzelcoaching bis Coaching der gesamten Vorstandsebene
- Branchenspektrum meiner Klienten umfasst Automotive, Konsumgüter, Banken/Versicherungen/Leasinggesellschaften, Pharma usw.
- Projekte neben Deutschland auch v.a. in Tschechien und England
- Arbeitssprachen Deutsch, Englisch, Tschechisch
- Umfassende Erfahrung mit Kunden aller Altersgruppen, in den verschiedensten Phasen ihrer Berufstätigkeit und Berufsgruppen
- Tätigkeitsschwerpunkte sind Executive Coaching von Vorständen und Geschäftsführern, sowie kulturübergreifende Projekte
- Erste Coaching-Erfahrung habe ich als Kundin gesammelt und Erkenntnisse an meinem eigenen Team „ausprobiert“. Die Ergebnisse haben mich überzeugt.
- Vorherige Berufstätigkeit als Selbständige und Unternehmerin, u.a. als geschäftsführende Mitgesellschafterin einer Unternehmensberatung mit 25 angestellten Beratern
- Schied aus der aktiven Geschäftsführung aus, um mich voll meiner Coaching-Tätigkeit widmen zu können

# Kundenliste

- Asea Brown Boveri
- Aimtec
- Austin Detonator
- British American Tobacco
- Bawag Bank
- Befra
- Česká Správa Letišť
- ČEPS
- Continental Automotive
- Daimler-Chrysler Financial Services
- Danone
- Deutsche Leasing
- Emz hanauer
- Foxconn
- Grupo Antolin
- Igepa Papíry CZ
- IVAX (HQ London)
- Juncker Industrial Equipment
- Knorr Bremse
- Mafra a.s.
- Newton
- Novum Industries
- Orco Group
- Peugeot Citroën / PSA
- První novinová společnost
- Raabe
- Siemens
- Škoda Auto
- Škoda Power
- TechData Poland
- Unilever
- Viktoria pojišťovna
- Vorwerk

