

## Die Inflation des Coachings

**Was und wer wird heute eigentlich noch nicht gecoacht? Weil die Konkurrenz auf dem Coaching-Markt riesig ist und man sich abheben muss, machen viele auf „systemisch“. Das ist nicht immer gut.**

Seit Jahren wälzt sich eine Coachingwelle durch Deutschlands Unternehmen. Nach verschiedenen Schätzungen sollen 5.000 bis 8.000 Coachs ihre Dienste anbieten. Der Branchenumsatz wird auf 850 Millionen Euro geschätzt. Man muss aber genau hinschauen: Welcher Wirtschaftstrainer ist nicht zugleich Coach, und welcher Coach ist nicht gleichzeitig Führungs- oder Kommunikationstrainer? Das Angebot übersteigt die Nachfrage. Mehr als 300 Einrichtungen bieten Coachingausbildungen an. Um in der überbordenden Coachingszene aufzufallen, müssen sich die Anbieter immer schrillere Marketinggags einfallen lassen. Das Resultat ist allzu oft psychologischer Humbug.

### **Was ist Coaching eigentlich? Und wer ist ein Coach?**

Hinter dem schillernden, diffusen und vieldeutigen Begriff Coaching verbirgt sich heute ein marktschreierischer Wirrwarr. Mittlerweile werden 40 Definitionen des Begriffs angeboten. Auf eine eindeutige Definition konnten sich die 20 (!) deutschen Coachingverbände bisher nicht einigen. Was unterscheidet den Coach vom Paten, vom Mentor, vom Instrukteur und Supervisor?

Die Schnittmenge zwischen Coaching, Mentoring und Supervision ist groß. Vorgesetzte sollen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter coachen, kann man vielerorts lesen. Ja, was denn nun? Sollen sie führen oder coachen? Oder beides?

Ein Coach ist, wer sich Coach nennt. Als ich unlängst einen Coach fragte, worauf seine Qualifikation basiere, wies er auf seine NLP-Ausbildung hin. NLP – das ist das psychologische Placebo, das nichts nützt, aber auch nichts schadet. Die Qualifikation der Coachs ist die Achillesferse der ganzen Branche. Hier ist sie am ehesten verwundbar.

Was und wer wird heute eigentlich noch nicht gecoacht? Man muss gängige Begriffe nur mit dem Beiwort Coaching ersetzen und schon hat man ein neues Coachingthema.  
(weiter auf nächster Seite)

Als Unternehmer gelassen und zufrieden. Motivation ist spürbar und begeistert.

Rainer Flamm | Motivationstrainer | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen  
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | <https://rainerflamm.de> | USt.-IDNr. DE145107088



Was sich früher Verkaufstraining nannte, heißt heute Salescoaching. Projektcoaching ersetzt Projektberatung. Vorgesetzte führen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht mehr, sondern coachen sie. Wenn man Coaching einfach an die Stelle von Beratung setzt, entstehen einige Tausend Coachingthemen.

### Systemisches Coaching als Blendbegriff

Bei der Menge praktizierender Coachs ist es geboten, sich aus der grauen Masse abzuheben. Das geschieht häufig, indem man das Adjektiv „systemisch“ vor die Tätigkeitsbezeichnung setzt. Der Normalverbraucher weiß zwar nicht, was damit gemeint ist, aber die Verknüpfung der Begriffe „systemisch“ und „Coaching“ klingt gelehrig. Mittlerweile haben sich fast alle Coachs zu Systemikern erklärt.

Wer einen Blick in das Schriftgut oder auf die Homepages unserer Coaching-Systemiker wagt, erstarrt vor Ehrfurcht. Diese Leute verfügen nach Eigenauskunft über eine breite und tiefe Theoriebasis, wie man sie sonst kaum in der Szene antrifft. Der systemische Coach schöpft wie ein Universalgenie aus der Chaostheorie und Kybernetik, dem Konstruktivismus, der Anthropologie und Entwicklungspsychologie, der Systemtheorie und der Biologie. Diese und andere Wissenschaften verschmelzen im systemischen Coaching fast zu einer Metatheorie.

Der emeritierte Organisationspsychologe Oswald Neuberger meint, dass nicht wirklich mit der Systemtheorie gearbeitet werde, sondern nur mit einer System-Sprache. Es handelt sich um eine Art Berater-Latein, ähnlich dem Latein, dass in der frühen katholischen Kirche nur vom Klerus gesprochen wurde. Das hatte Wirkung auf die Gläubigen, denn der Zugangscodex zum Himmel musste lateinisch formuliert werden. Der systemische Jargon hat die gleiche Funktion und Wirkung wie das Jägerlatein der NLP-isten, vor allem den Blendeffekt auf Laien und die Immunisierung gegen Kritik. Oswald Neuberger pointiert in Anlehnung an Rumpelstilzchen: „Ach wie gut, dass niemand weiß, was man so systemisch heißt.“

Autor: Dr. Walter Simon, Wirtschaftstrainer und Zukunftsberater

Mit besten Grüßen



Rainer Flamm

Als Unternehmer gelassen und zufrieden. Motivation ist spürbar und begeistert.

Rainer Flamm | Motivationstrainer | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen  
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | <https://rainerflamm.de> | USt.-IDNr. DE145107088

