

Interview mit dem Autor Christian-Rainer Weisbach über sein neues Buch:



„Das Coachinggespräch – Grundlagen beratender Gesprächsführung“

München, 11. Oktober 2012 - Coachingbücher gibt es viele. Doch was ist das Besondere an dem neuen Titel "Das Coaching-Gespräch" von **Prof. Dr. Christian-Rainer Weisbach**, das gerade im Vahlen Verlag erschienen ist? Wir sprachen mit dem bekannten Coach über sein neues Buch und die Notwendigkeit, permanent zu lernen.

Frage: Angesichts der Fülle an Coachingbüchern drängt sich die Frage auf, worin sich Ihr neues Buch unterscheidet. Was ist anders bzw. neu?

Weisbach: Es ist ja ein **Lehrbuch** mit einem ausführlichen **Trainingsprogramm**, um sich die Grundlagen beratender Gesprächsführung anzueignen. Darum besteht auch keine Konkurrenz zu den vielen anderen ausgezeichneten Coachingbüchern. Hier geht es um den Erwerb von **Basiskompetenz** und die erwirbt man nicht mal eben im Handumdrehen sondern durch konsequentes Üben.

Frage: Wer will denn heute noch üben? Gefragt sind doch schnelle Ratgeber und Rezepte.

Weisbach: Dieses Buch ist in der Tat ein **Arbeitsbuch**. Sich durch die vielen Übungen und Gesprächsbeispiele durchzuarbeiten, erfordert schon einiges. Einer meiner Probeleser sagte, dass er immer wieder nachschlagen und nachlesen müsse, um all das zu verinnerlichen, was in einem Beratungsgespräch von ihm gefordert wird. Darum bin ich dem Verlag für die aufwändige Gestaltung und Verarbeitung dankbar, erleichtern sie doch das Arbeiten in und mit diesem Buch.

Frage: Mit anderen Worten, Sie erwarten vom Leser, dass er all die vielen Übungen macht. Was vermuten Sie denn, wie viele Interessenten es gibt, die dazu bereit sind und sich das Buch zulegen?

Weisbach: Auf Grund der Tatsache, dass an allen Ecken und Enden Coachingausbildungen angeboten werden, bei denen Menschen bereit sind, nach einer Arbeitswoche noch am Wochenende eine Fortbildung zu besuchen, und das über viele Monate hinweg, sehe ich eine große Nachfrage. Gerade unsere Kultur des „höher, schneller, weiter“ reizt Menschen, ihr professionelles Handeln zu optimieren. Wenn Sie bedenken, wie viele Stunden Training nötig sind, um als Sportler oder als Musiker ans selbstgesteckte Ziel zu gelangen, dann erscheint mir die zeitliche Investition in eine **professionelle Beratungshaltung** geradezu gering. Nehmen Sie als Beispiel unsere universitäre Ausbildung „Beratungspraxis“, bei der die Studierenden 540 Ausbildungsstunden absolvieren mussten. Trotz dieses enormen Aufwands war diese Veranstaltung über zehn Jahre lang völlig ausgebucht.

Frage: Machen Sie dann mit ihrem Selbststudienmaterial diesen Ausbildungsangeboten Konkurrenz?

Weisbach: Im Gegenteil: Man kann sich viel eher den interessanten Interventionsmöglichkeiten zuwenden, wenn die **Basiskompetenz** sicher beherrscht wird. Darum erfährt der Leser nicht nur über die beigefügten Audiodateien, wie ein flüssiges Beratungsgespräch verlaufen kann, er kann auch seine Antworten mit denen meiner Ausbildungsteilnehmer vergleichen, er sieht, wie viel Zeit jemand benötigt, der die jeweilige Technik bereits anzuwenden versteht.

Frage: Abgesehen von Ihrem zweiten Kapitel, finde ich wenig theoretische Auseinandersetzung. Für einen Wissenschaftler ist das eher ungewöhnlich.

Weisbach: Das mag überraschen und gleichzeitig werden Sie es kaum ungewöhnlich finden, dass in der Grundschule keine Auseinandersetzung mit den Rechengesetzen nach Adam Riese stattfindet, sondern dass es um das sichere Beherrschen des 1x1 geht, auf dem dann der spätere Mathematikunterricht der weiterführenden Schulen aufbaut. Ganz ähnlich bauen die verschiedenen Techniken eines professionellen Coachings auf den **Grundlagen** beratender Gesprächsführung auf. Wer die nicht sicher beherrscht, wird sich mit der Vielfalt an Interventionsmöglichkeiten schwer tun.

Frage: Sie sprechen sowohl von Coaching als auch von Beratung. Für welche Zielgruppe ist dieses Buch denn konzipiert?

Weisbach: Der Begriff Coaching ersetzt mittlerweile das, was früher mit **Beratung**, **Supervision** oder **Mentoring** bezeichnet wurde. Wer also andere Menschen bei der Lösung ihrer Probleme begleitet, wird um die Grundlagen beratender Gesprächsführung nicht herumkommen. Das betrifft sowohl die verschiedensten Berufsgruppen, angefangen bei A wie Ärzte oder Anwälte über Lehrer, Seelsorger, das ganze Spektrum der Sozialberufe, aber auch Personalverantwortliche und Führungskräfte, nicht zu vergessen die vielen Bereiche, in denen sich Menschen ehrenamtlich für andere engagieren.

Das Interview führte Karen Geerke, Verlag C.H.Beck

Christian-Rainer Weisbach, *Das Coaching-Gespräch*, Verlag Vahlen 2012, ISBN 978-3-8006-4488-9, Euro 39,80, www.vahlen.de/10259950

Pressekontakt:

Verlag Vahlen
Karen Geerke
Tel. (089) 381 89-512
Fax (089) 381 89-480
Email: Karen.Geerke
Internet: www.presse.beck.de