



9 771866 484006

Praxis erleben | Wissen erweitern

Coaching Magazin

ISSN 1866-4849

Konzeption

Personzentrierte Systemtheorie | S 21

Praxis

Coaching zur beruflichen Wiedereingliederung | S 32

Wissenschaft

Coach-Auswahl | S 50

Coaching ist das, was der juristischen Fachausbildung fehlt

Dr. Geertje Tutschka | S 14



Ausgabe 1 | 2019

www.coaching-magazin.de

D/A/CH: 24,80 €



Interview mit Dr. Geertje Tutschka

Coaching ist das, was der juristischen Fachausbildung fehlt

Ein Gespräch mit David Ebermann

Dr. Geertje Tutschka ist Juristin, Beraterin und Coach. Seit 2012 verbindet die Präsidentin der deutschen Sektion der International Coach Federation (ICF) diese Professionen in ihrem Unternehmen „Consulting for Legal Professionals“. Eine der zentralen Ideen dahinter: Coaching-Know-how könne die juristische Fachausbildung sinnvoll ergänzen und insbesondere der anwaltlichen Mandatsarbeit zugutekommen. Hierbei gehe es sowohl um die Verbesserung von Kommunikationskompetenz als auch um Persönlichkeitsentwicklung.

An der Universität Bielefeld haben Sie Jura studiert. Wie kam es zu dieser Studienwahl?

Jura war nicht meine erste Wahl. Die Macht der Sprache hat mich früh fasziniert. Deshalb wollte ich ursprünglich Theater- und Kulturwissenschaften studieren. Ich wurde in den neuen Bundesländern geboren – südlich von Berlin – und habe noch ein ostdeutsches Abitur gemacht. Als ich die Schule 1989 abgeschlossen habe, gab es bekanntlich noch die DDR. Ich hatte damals eine Studienplatzsperre, obwohl ich ein ausgezeichnetes Abitur vorweisen konnte. Die Gründe für meine Sperre waren politisch: Einerseits lag es an der fehlenden Parteizugehörigkeit, auch meiner Eltern, und an meinem Großvater, der ausgewandert war, bevor die Grenzen geschlossen wurden – Westverwandtschaft ersten Grades, zu der wir den Kontakt nicht abbrechen wollten! Andererseits waren aber auch meine eigenen Aktivitäten während der Schulzeit ausschlaggebend. Alleine ein Gedicht von Hermann Hesse, der in der DDR als verbotener Autor galt, im Rezitatorenwettbewerb zu rezitieren, war schon problematisch. Mir war das bewusst, denn ich war von Kindesbeinen an Teil der Singebewegung, in der es darum ging, eigene politische Lieder zu schreiben und aufzuführen. Ich schrieb eigene Texte, diskutierte und debattierte. Daher war ich sensibilisiert. Die Singebewegung spielte sich nicht nur im Rahmen des Oktoberklubs in Berlin und des Festivals des politischen Liedes ab, sondern war eine politische Bewegung im ganzen Land, die Kunst und Sprache instrumentalisierte. Die Bewegung wurde einerseits stark vom Staat vereinnahmt. Es sind andererseits aber auch kritische Liedermacher wie Wolf Biermann, Barbara Thalheim oder Kurt Demmler aus ihr hervorgegangen. Bis zur Wende habe ich dann nur versucht, den Kopf über Wasser zu halten. Ich habe Musik gemacht und war hauptberufliche Cellistin. Am Theater habe ich Musicals und Opern gespielt. Die Jahre der Wende habe ich so überstanden. Dann kam es zur Wiedervereinigung. Der Einigungsvertrag war für mich Motivation, zu sagen: Ich möchte verstehen, wie das geht. Ich wollte verstehen, wie zwei so unterschiedliche Gesellschaften

und Staaten, die zwar doch irgendwo verbunden sind, aber 40 Jahre lang unterschiedliche Wege gegangen waren, durch einen schlichten

Ich wollte verstehen, wie zwei so unterschiedliche Gesellschaften und Staaten, die zwar doch irgendwo verbunden sind, aber 40 Jahre lang unterschiedliche Wege gegangen waren, durch einen schlichten Vertrag wieder zusammenkommen.

Vertrag wieder zusammenkommen. Das war die Motivation, Jura zu studieren. Über die Zentrale Vergabestelle für Studienplätze fand ich dann nach Bielefeld. Ich kannte die Stadt nicht und fragte mich: Um Gottes Willen, wo ist denn das? (*lacht*) Am Ende stellte sich Bielefeld aber als gute Adresse heraus, denn an der Universität arbeiteten viele führende Juristen wie z.B. der spätere Präsident des Bundesverfassungsgerichtes Hans-Jürgen Papier. Zudem kam mir das dortige Studienmodell entgegen, da es sehr praxisorientiert war.

Während des Studiums waren Sie bereits in Kanzleien tätig, um Erfahrungen zu sammeln ...

Als Studentin wurde ich nicht von meinen Eltern finanziert, denn die gehörten – als 40-Jährige – zu der sogenannten „Verlierergeneration“ der Einheit. Sie hatten in den neuen Bundesländern die Arbeit verloren. Die Wirtschaft war nach der Wiedervereinigung am Boden. Auch deshalb habe ich bereits während des Studiums in Kanzleien gearbeitet. Zudem ging es mir darum, die Prozesse in einer Kanzlei zu verstehen. Dies liegt in meinem Wesen. Ich bin Praktikerin, quäle mich zwar durch Theorien, muss aber zugleich wissen, welche konkrete Relevanz sie haben. Ich bin nicht der

Ich bin Praktikerin, quäle mich zwar durch Theorien, muss aber zugleich wissen, welche konkrete Relevanz sie haben.

Typ, der sich stundenlang mit einem Lehrbuch einschließen kann, ohne einen praktischen Nutzen daraus zu ziehen. Ich hatte schon früh den Entschluss gefasst, mich einmal selbstständig machen zu wollen. Meine Tätigkeiten im Angestelltenverhältnis – auch jene, die ich vor dem Studienabschluss ausführte – waren notwendige Lehrjahre, von denen ich noch heute profitiere. In den Kanzleien habe ich am Anfang verschiedene Funktionen durchlaufen, von der Sekretärin und Assistentin bis hin zur Urlaubsvertretung eines Strafrechtlers, dessen Mandanten ich im Gefängnis besuchte, um beispielsweise zu besprechen, wie ein Freigang mit Fußfessel zu organisieren ist. Das war nicht immer „mein Ding“, aber ich erhielt dadurch ein schönes, komplexes Bild. Für mich war das wichtig, um zu verstehen, wie das „Unternehmen Kanzlei“ funktioniert. Wie funktioniert z.B. das Teamgefüge? In Kanzleien gibt es eine klare Trennung zwischen den Juristen und den Nicht-Juristen, sodass zwei Gruppen als Team miteinander agieren müssen. Dies kann zu Reibungen führen. An diesen Erfahrungen kann ich heute auch als Coach bzw. im Rahmen von Kanzleientwicklung ansetzen, da ich weiß, welche Dynamiken oder blinde Flecken hier zum Tragen kommen können.

An diesen Erfahrungen kann ich heute auch als Coach bzw. im Rahmen von Kanzleientwicklung ansetzen, da ich weiß, welche Dynamiken oder blinde Flecken hier zum Tragen kommen können.

Das Studium schlossen Sie 1997 mit Zweitem Staatsexamen ab ...

Richtig. Nach dem Studium nahm ich sofort meinen ersten Job als Anwältin in einer kleinen Bielefelder Kanzlei an. Bald wechselte ich zu einer deutschlandweit tätigen Großkanzlei. Dort arbeitete ich im Versicherungsrecht und vertrat die Versicherer. Es gab einige sehr „interessante“ Fälle, wie beispielsweise Fleischerlehrlinge, die rausfanden, dass man

für den Verlust eines Mittelfingers, der in der Wurstmaschine verschwindet, schon einmal eine sechsstellige Summe kassieren kann. Fälle, von denen man denkt, es gebe sie gar nicht.

Promoviert haben Sie dann Ihrer Studienmotivation entsprechend im Bereich des Vertragsrechts. Spielte das Thema Coaching hier – rückblickend betrachtet – bereits hinein?

Ich war die erste angestellte Anwältin in dieser Großkanzlei und die wurde dann auch noch schwanger. *(lacht)* Ich bin also in Mutterschutz und Elternzeit gegangen und habe in den drei

Wir verfügen z.B. über keine Ausbildung hinsichtlich der Frage, wie wir mit Mandanten umgehen können, die in schwierigen Situationen zu uns kommen.

Jahren, in denen ich meine drei Kinder bekam, promoviert. Anwältin ist für mich ein beratender, aber auch ein gestaltender Beruf. Juristen durchlaufen eine reine Fachausbildung. Wir verfügen z.B. über keine Ausbildung hinsichtlich der Frage, wie wir mit Mandanten umgehen können, die in schwierigen Situationen zu uns kommen: Wie führen wir sie durch Krisen? Wie bekommen wir überhaupt eine Idee davon, was ein Mandant braucht und möchte? Wir präsentieren dann die „objektiv beste“ Lösung und wundern uns hinterher, weshalb diese subjektiv nicht funktioniert. Das Vertragsrecht war für mich ein Weg, zu zeigen, dass ich gestaltende Juristin bin und – wie eine Art Mediatorin – versuche, verschiedene Interessen in Einklang zu bringen. Diese gestalterische Tätigkeit setzt mehr Kommunikationspotenzial voraus, um überhaupt zu erfahren, was die Interessen der verschiedenen Parteien sind. Insofern ging es damals thematisch schon aus dem reinen Beraterberuf raus, Coaching war aber noch nicht der Punkt.

Wie sind Sie stattdessen zum Coaching gekommen?

Nach der Familienpause und der Promotion – als die Kinder in die Betreuung gehen konnten – hatte ich eine Teilzeitstelle in der Rechtsabteilung eines Unternehmens angenommen. Hierdurch gewann ich wieder eine neue Perspektive, denn die Arbeit einer Rechtsabteilung unterscheidet sich von der einer Kanzlei. Sie ist in ein größeres Unternehmensgefüge eingebunden und daher kommen auch betriebswirtschaftliche Aspekte nochmals stärker zur Geltung. Mein Mann war zu der Zeit ebenfalls Firmenjurist. Sein Unternehmen war im Automotive-Bereich tätig und so wurde er während der dortigen Automobilkrise in die USA entsandt. Es hieß, das könne länger dauern. Ich hing also meinen Job an den Nagel und bin samt den drei Kindern mitgegangen. Schließlich ist es kein Familienleben, wenn sich einer ständig am anderen Ende der Welt befindet. In den USA habe ich schnell begriffen, dass dort niemand auf eine deutsche Juristin wartet, die gerade erst ihre Promotion abgeschlossen hat. Ich fragte mich also: Was mache ich hier jetzt? Ich musste mich als Juristin neuentdecken und begegnete an diesem Wendepunkt zum ersten Mal dem Karriere-Coaching – als Klientin. Zudem stellte ich fest, dass sehr viele der juristischen Kollegen in den USA mit einem

Zudem stellte ich fest, dass sehr viele der juristischen Kollegen in den USA mit einem Coach arbeiteten.

Coach arbeiteten. Als Juristin fing ich an, im Entsendevertragsrecht zu arbeiten. Wir waren in Detroit, der Autostadt. Dort gab es eine sehr große internationale Community und viele Mitarbeiter der Automobilhersteller waren auf Basis von Expat-Verträgen vor Ort. Bei dieser Tätigkeit ging es wieder um die Vereinbarkeit unterschiedlicher Perspektiven – einerseits der Perspektive der Arbeitgeber, die natürlich sich selber und ihre Mitarbeiter im Blick haben, und andererseits der Familienperspektive des Arbeitnehmers, die von Unternehmensseite schnell vernachlässigt wird. Am Ende meines Coachings sagte ich mir aber zudem: Das will ich auch können! Warum habe ich in meinem

Mir wurde klar, dass Coaching-Kompetenz mir sehr helfen würde, wenn es darum geht, meine Mandanten zu verstehen und z.B. zu erkennen, weshalb ein Mandant an einem bestimmten Punkt einer Krisensituation gar keine Entscheidung treffen kann.

Jura-Studium nicht gelernt, wie man coacht? *(lacht)* Mir wurde klar, dass Coaching-Kompetenz mir sehr helfen würde, wenn es darum geht, meine Mandanten zu verstehen und z.B. zu erkennen, weshalb ein Mandant an einem bestimmten Punkt einer Krisensituation gar keine Entscheidung treffen kann. Für mich als Vollblutjuristin war die Idee geboren: Coaching ist das, was unserer Fachausbildung in Deutschland fehlt. Es geht darum, in unserer Arbeit mit den Menschen – jenseits vom Umgang mit Fachinformationen – endlich professionell zu werden. Wie z.B. kann ein Jurist, der denkt, er präsentiere objektive Lösungen, für sich reflektieren, wie viel subjektive Wahrnehmung in dem Lösungsvorschlag steckt? Als Anwältin war ich u.a. im Bereich des Familienrechts tätig und stellte rückblickend fest, wie sehr meine ostdeutsche Perspektive meinen Blick auf Fragen der Gleichberechtigung von Mann und Frau prägte. Ich hatte in dieser Frage ein komplett anderes Bild als viele meiner Mandanten und ein anderes Verständnis davon, was Gerechtigkeit ist. Um zu verstehen, dass es diese subjektiven Brillen gibt und wann sie zum Ausdruck kommen, ist Coaching-Kompetenz ebenfalls hilfreich. Als Anwältin habe ich Dinge erlebt, bei denen ich die Welt nicht mehr verstand. Nur ein Beispiel: Eine Mandantin ließ sich scheiden. Im Anschluss an die „erfolgreiche“ Scheidung war sie totunglücklich und heiratete ihren Mann erneut. *(lacht)* Modelle zu kennen, die etwas darüber aussagen, wie Menschen „ticken“, wie menschliche Beziehungen und Systeme funktionieren etc., kann in der anwaltlichen Arbeit zahlreiche Aha-Erlebnisse auslösen. Ich absolvierte daher noch in den USA Ausbildungen zum Coach und ebenso zum interkulturellen Trainer. Mit meiner Coaching-Ausbildung im Rücken habe ich in Michigan auch zum ICF

und damit zu einem internationalen Verband gefunden, weil zu diesem Zeitpunkt die Frage im Raum stand, wohin es nach den USA geht: zurück nach Deutschland, nach Europa oder vielleicht nach Asien? In der Tat hatten wir dann die Wahl zwischen Shanghai und Salzburg. Und ich habe mich als Coach natürlich für das Exotische, den Kulturschock jenseits der Komfortzone entschieden: Salzburg.

Nach Ihrer Rückkehr aus den USA haben Sie sich dann selbstständig gemacht und sind Ihrer Idee nachgegangen, Coaching und Jura zu verbinden?

Eine eigene Anwaltskanzlei hatte ich bereits im Jahr 2000 gegründet und nebenberuflich betrieben – parallel zu meiner Tätigkeit als angestellte Unternehmensjuristin. Auch in den USA hatte ich halbtags als selbstständige Juristin gearbeitet. In Vollzeit wäre das aber nicht möglich gewesen, denn meine Aufmerksamkeit war auch stark auf die Familie gerichtet: darauf, dass die Kinder, die nun zweisprachig unterrichtet wurden, die Schule schaffen. Gleichzeitig führte ich im Ehrenamt die Parents Association der International School Detroit, eine internationale Elternvertretung, die z.B. Einfluss auf Personalentscheidungen der Schule hat, über sechsstellige Budgets verfügt und somit ganz anders aufgestellt ist als eine normale Elternvertretung in Deutschland. 2012 kehrten wir dann nach Europa – nach Österreich – zurück und das war für mich der Start in die Vollzeitselbstständigkeit. Ich gründete die Kanzlei Tutschka – als Anwältin bin ich in Deutschland und Österreich zugelassen. Aus der Kanzlei heraus ist dann das Unternehmen „Consulting for Legal Professionals“ entstanden (CLP), das nach und nach immer mehr Raum eingenommen hat. Für Anwälte, die in eigener Kanzlei arbeiten, ist es Usus, hier mal einen Vortrag zu halten, da mal ein Seminar zu geben, vielleicht auch ein Buch zu schreiben. Irgendwann entwickelt sich daraus ein eigenes Produktportfolio. Mittlerweile macht die Berater- und Coaching-Tätigkeit, die ich juristischen Kollegen anbiete, zwei Drittel meiner Arbeit aus. Nur zu einem kleineren Teil widme ich mich noch



Foto: werdewelt



Foto: werdewelt

der reinen Kanzleiarbeit – insbesondere im deutsch-österreichischen Grenzgebiet und im Entsendungsrecht. Dennoch ist es für mich als Coach und Beraterin nach wie vor ein großer Mehrwert, immer noch eine eigene Kanzlei zu haben, um möglichst nah an den Bedürfnissen meiner Zielgruppe zu sein. Bei CLP geht es einerseits um Karriere-Coaching, also um das, was ich in den USA kennengelernt habe. Aber es geht genauso auch um Kanzleientwicklung, d.h., um Business-Development-Themen. Wenn man so möchte, ist es eine spezialisierte Unternehmensberatung. Hier spielen neben klassischen Beratungsthemen wie dem Qualitätsmanagement, der Unternehmenspositionierung oder -optimierung, die in der juristischen Fachausbildung leider ebenfalls nicht vorkommen, wiederum auch Aspekte von Coaching rein. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn es um Change-Prozesse bzw. Generationenwechsel geht. Des Weiteren knüpft CLP an die angesprochene Idee an, dass Juristen in ihrer alltäglichen Arbeit von Coaching-Wissen profitieren können ...

... weshalb Sie 2016 eine Weiterbildung mit dem Titel

„Legal Coaching“ ins Leben riefen. Die Teilnehmer werden mit Coaching-Know-how ausgestattet und sollen dadurch bessere Juristen werden.

Richtig. Zuvor gab ich Tagesseminare, bei denen ich versuchte, den Juristen wichtige Tools in den Bereichen Kommunikation, Verhandlungsführung und Change Management zu vermitteln. Ich habe dann aber bald gemerkt: Das ist ein Tropfen auf den heißen Stein. Es gab aufseiten der Teilnehmer einen großen Bedarf, mehr zu erfahren. Ich bin außerdem dafür, Dinge nicht halbherzig anzugehen. Ich bin ja auch kein Freund davon, wenn sich ein Versicherungsgeber oder Autoverkäufer einen einzelnen Aspekt aus der Juristerei herauspicks und dann Rechtsberatung durchführt, ohne den großen Zusammenhang zu verstehen. Genauso sage ich: Man sollte nicht „einfach mal coachen“, ohne beispielsweise verstanden zu haben, was Qualitätskriterien im Coaching sind und wie Coaching in ein Setting einzubetten ist, das diese Kriterien erfüllt. Um dieses Verständnis zu entwickeln, bedarf es zumindest einer Grundausbildung. Die Teilnehmer

sollen letztlich nicht als professionelle Coaches tätig werden, sondern ein gutes Verständnis von den Werkzeugen bekommen, das aber immer auf die juristische Praxis zugeschnitten ist. Im Kern geht es um Kommunikationskompetenz und das Verständnis davon, wie Menschen „funktionieren“, was Juristen hilft, ihre Mandanten besser zu verstehen. Das Wissen und die Haltung eines Coachs bringen aber auch einen großen Mehrwert hinsichtlich der Selbstentwicklung mit sich. Die Fähigkeit, sich in Selbstreflexion und – gegenüber der Situation des Mandanten – in Demut zu üben, kommt dann wiederum dem Verstehen der Bedürfnisse des Gegenübers zugute. Juristen sind dann nicht mehr nur „Fachidioten“, die unsensibel in das Leben anderer Leute eingreifen, sondern können hier mit einer gewissen Reife gestalterisch tätig werden. Auch das Wissen, wann Coaching nicht zum Einsatz kommen sollte, bedarf übrigens eines guten Verständnisses der Thematik und ihrer ethischen Parameter. Der dritte Aspekt, den man nicht unterschätzen sollte: Selbst ein Jurist, der keine eigene Kanzlei hat, führt, weil er immer nicht-juristische Mitarbeiter hat, die er als Führungskraft anleiten muss. Für die Führungskompetenzen,

die der Jurist demnach braucht, die er aber in der Regel in keiner Ausbildung erworben hat, ist eine Coaching-Ausbildung natürlich auch sehr viel wert.

Mit welchen Themen kommen Juristen in ein Coaching?

Ich glaube, alle Probleme und Themen, die es in anderen Branchen gibt, kennen Juristen auch: Karrierechancen von Frauen, Work-Life-Balance, Mitarbeiterkonflikte etc. Der Punkt ist, dass es immer ein besonderes Setting ist. Juristen, die dafür bezahlt werden, anderen „die Welt“ zu erklären, benötigen eine andere

Juristen, die dafür bezahlt werden, anderen „die Welt“ zu erklären, benötigen eine andere Art von Augenhöhe, wenn sie einen Coach akzeptieren sollen.

Art von Augenhöhe, wenn sie einen Coach akzeptieren sollen. Das kann nicht jeder abbilden. Wenn ein Coach, der beispielsweise aus einem sozialen Bereich kommt, einen Anwalt, der seit 20 Jahren Partner in einer Kanzlei ist, coachen soll, wird das eher nicht funktionieren, auch dann nicht, wenn es ein sehr anerkannter und guter Coach ist. Von der Anwaltsseite wird es mit hoher Wahrscheinlichkeit heißen: „Sie wissen ja gar nicht, wie mein Leben, mein Berufsbild und meine Arbeit funktionieren. Jetzt verbringe ich Stunden damit, Ihnen das zu erklären!“ Das Wissen, das man aus anderen Branchen mitbringt, kann nicht eins zu eins übertragen werden. Es heißt ja oft, ein Coach müsse kein Spezialist für die Branche seines Klienten sein. Wenn man aber ehrlich ist, ist es im Bereich des Executive-Coachings – und das gilt besonders auch im Kanzlei-Kontext – sehr schwer, als Coach zu bestehen, wenn man keine branchenspezifischen Erfahrungen mitbringt.

Ihrer Aussage nach erkennt die Branche der Juristen gerade erst, welchen Wert Coaching haben kann. Weshalb?

Es ist eine sehr konservative Branche. Es entspricht nicht ihrer Natur, bei Innovationen gleich aufzuspringen und etwas im „Trial and Error“-Verfahren auszuprobieren. Zudem werden Juristen in ihrer Ausbildung zu Besseres erzogen. Zu diesem Selbstverständnis gehört auch die Annahme, keine Schwächen und keine Emotionen zeigen zu dürfen. Dies ist auch Teil einer entmenschlichenden Inszenierung. Denken Sie nur einmal an den Gerichtssaal: Es werden schwarze Roben getragen, der Richter sitzt erhöht und steht „über den Dingen“. All das verträgt sich nicht unbedingt mit einer Coaching-Kultur bzw. damit, die Hilfe eines Coachs anzunehmen.

Dennoch wurde der Prism Award, den Sie 2018 als Präsidentin der ICF-Deutschland auf nationaler Ebene eingeführt haben und mit dem Unternehmen für ihre Coaching-Kultur ausgezeichnet werden, an eine Kanzlei verliehen.

Genau, mich freut das ganz besonders. Die Kanzlei – es war die einzige, die sich beworben hatte – kannte ich natürlich, sie ist aber kein Kunde von mir. Wir hatten eine zehnköpfige, unabhängige Jury, der ich nicht angehörte. Auf den ersten Blick könnte man denken: „Das Konzept ist zwar solide, aber nicht wirklich innovativ. Das haben andere Unternehmen schon vor zehn Jahren gemacht.“ Wenn man aber genau hinschaut, an welche Zielgruppe innerhalb der Kanzlei sich das Programm richtet, wird die Innovation erkennbar. Es richtet sich u.a. auch an die Kanzlei-Partner, die „Rennpferde“, die „Rainmaker“, sozusagen an die „Silberücken“, die ihre Schäfchen im Trockenen haben und oft meinen, sie selber bräuchten schon mal gar kein Coaching. Es handelt sich um die Generationen, die den Personalentwicklern in den Großkanzleien mitunter Budgets streichen, weil sie kein Verständnis dafür haben, wie Entwicklungsprogramme heute aussehen. Dass an genau dieser Zielgruppe angesetzt wird, war für die Jury der entscheidende Punkt. Zudem lief das Programm schon im zweiten Jahr, sodass bereits eine aussagekräftige Evaluation vorlag. Dies war ein Vorteil gegenüber vielen Pro-

grammen anderer Bewerber, die sich noch im ersten Durchlauf befanden.

Als ICF-Deutschland unterstützen Sie die Coaching-Initiative, die Schulen ehrenamtliche Coaches vermittelt. 2018 haben sie angekündigt, der Verband werde sein gemeinnütziges Engagement in Form einer Kooperation mit dem Deutschen Roten Kreuz (DRK) ausbauen. Worum geht es dabei?

Die Coaching-Initiative unterstützen wir bereits seit zehn Jahren. Deshalb und weil hier an den Brennpunkten der Gesellschaft agiert wird, wurden wir als deutsche ICF-Sektion 2018 mit dem „Gift of Coaching Award“ ausgezeichnet, der von der ICF-Foundation verbandsintern für gemeinnütziges Engagement verliehen wird. Gerade in Zeiten, in denen Lehrer damit kämpfen, dass viele Flüchtlingskinder, die kein Deutsch sprechen und traumatisierende Ereignisse durchlebt haben, in die Klassen geschoben werden, leistet die Coaching-Initiative wichtige Arbeit, indem sie Lehrer und Schulleiter unterstützt. Das DRK-Projekt kann man im Wesentlichen darauf unterbrechen, dass ICF-zertifizierte Coaches ehrenamtliche DRK-Katastrophenhelfer ehrenamtlich coachen. 2018 ging das Projekt in die Pilotphase. Themen der Coachings waren z.B. Führungswechsel oder die Begleitung von Einsatzkräften, die zwar nicht traumatisiert waren, aber nach schwierigen Katastropheneinsätzen in irgendeiner Form abgeholt werden mussten, um das Erlebte verarbeiten zu können. Das Rote Kreuz ist eine der größten Freiwilligenorganisationen in Deutschland, aber zugleich auch eine weltweit aufgestellte Organisation. Als ICF haben wir einige Kooperationen auf internationaler Ebene: mit den United Nations, mit Amnesty International, mit Ärzten ohne Grenzen. Wir arbeiten also mit NGOs zusammen, die eine ähnliche Struktur haben wie wir, d.h., die weltweit mit einem einheitlichen Qualitätsmanagement, aber oft in regionalen und nationalen Einheiten agieren. Der Vorteil daran ist, dass Kooperationen in andere Länder exportiert werden können. Wir

als deutsche ICF-Sektion haben das Projekt mit dem Roten Kreuz aus Finnland geerbt. Im Moment exportieren wir es nach Österreich.

Sie sind ICF-Delegierte im Roundtable der Coachingverbände (RTC). Wie beurteilen Sie die Entwicklung des RTC in den letzten Jahren?

Es sind sicher Meilensteine auf den Weg gebracht worden: 2015 wurde das Papier verabschiedet, mit dem sich die Mitgliedsverbände auf gemeinsame Positionen zur Profession Coaching einigten. 2017 wurde dann die gemeinsame Ethik-Richtlinie beschlossen, was für einige Verbände im RTC bedeutete, Ethik-Standards überhaupt erst einzuführen. Dies ist vor allem der Arbeit der Persönlichkeiten des RTC, die die jeweiligen Verbände vertreten und oft Urgesteine der deutschen Coaching-Branche sind, zu verdanken. Was die zukünftige Entwicklung des RTC betrifft, gibt es aus meiner Sicht viele Fragezeichen. Es sind mittlerweile über 15 Verbände, die sich zusammengeschlossen haben, um an einem gemeinsamen Verständnis von Coaching zu arbeiten. Dieser Anspruch ist jetzt – nach der langjährigen Zusammenarbeit – auch ein Stück weit erfüllt worden. Gleichzeitig hat es der RTC aber nicht geschafft, in der Öffentlichkeit sichtbar zu werden, d.h., sich innerhalb und außerhalb der Coaching-Branche Gehör zu verschaffen und beispielsweise Ansprechpartner für die Politik zu werden. Auch vielen Coaches ist es völlig egal, ob es den RTC gibt oder nicht. In der Zukunft wird es darum gehen müssen, den RTC weiterzuentwickeln. Im Moment verbindet die Mitgliedsverbände ein Agreement, ein Vertrag zur Zusammenarbeit als Interessengemeinschaft für Coaching. Nun kann man den Vertrag mit weiteren Projekten bestücken und neue Ziele vereinbaren. Oder: Man gibt dem RTC eine neue Struktur, nämlich die eines Dachverbands. Das wäre allerdings ein großer Schritt und es ist nicht ohne Weiteres zu beantworten, ob das mit mehr als 15 – teils sehr unterschiedlichen – Verbänden funktionieren kann. Immerhin widmen sich viele der Verbände im RTC nicht ausschließlich dem Coaching. Das ist die Frage, die sich

der RTC in den nächsten anderthalb Jahren stellen wird. Als ICF-Deutschland müssen wir diskutieren, ob so ein „deutscher Schub“ für einen Verband, der schon den internationalen ICF-Standards folgt, passend wäre. Spannende Fragen, die noch nicht beantwortet sind.

Auf dem ICF-Coachingtag 2017 war eine mögliche gesetzliche Regulierung des Coaching-Berufs Diskussionsthema. Wie stehen Sie zu dieser kontroversen Frage?

Als Juristin bin ich im Grundsatz immer für gesetzliche Regelungen, die aber natürlich gut gemacht sein müssen. Es nützt niemandem etwas, einen Schnellschuss zu wagen oder die Regelung in die Hände von jemandem zu geben, der sich mit der Branche nicht auskennt. Gleichwohl ist es – gerade in unserem internationalen Coaching-Verband – ein großes Thema, da in anderen Ländern immer mehr gesetzliche Regelungen eingeführt werden, die aber auch sehr unterschiedlich ausfallen. Als internationaler Verband haben wir hier eine Helikopterperspektive. Die Coaching-Branche hat viel ausprobiert, mittlerweile aber einen Reifegrad erreicht, der es durchaus ermöglichen würde, sinnvolle gesetzliche Standards zu schaffen. Allerdings ist sorgfältig zwischen dem Schutz der Profession Coach und der Regulierung von Coaching zu unterscheiden – das ist nicht dasselbe. Wir sollten aufpassen, dass wir damit keine Türen zuschlagen, die gerade dabei sind, sich für uns zu öffnen. Es gibt zahlreiche Beraterbranchen – hierzu zähle ich neben Unternehmensberatern z.B. auch die Juristen und selbst die Ärzte als ebenfalls beratende Profession –, die regelrecht nach Tools suchen, mit denen sie sich beratend weiterentwickeln können. Coaching ist hier oft der nächste Strohalm. Eine gesetzliche Regelung, die den Coaching-Beruf so sehr einengt, dass es für Praktiker anderer Professionen nicht mehr möglich ist, Coaching-Tools in die eigene Praxis zu integrieren, wäre aus meiner Sicht kontraproduktiv. Daher bin ich in dieser Frage ambivalent. Ich habe nämlich nicht immer das Zutrauen, dass die Politik tatsächlich einen Gesetzesentwurf auf den Weg bringt, der am Markt auch umsetzbar ist.

Wie würde eine gesetzliche Regulierung die Rolle der Coaching-Verbände verändern?

Wir haben in vielen gesetzlich regulierten Professionen starke Berufsverbände, die als Interessenvertretungen agieren, z.B. bei den Ärzten oder Juristen. Es würde deutlich weniger, dafür aber starke Coaching-Verbände geben, die ganz gezielt die Interessen der Profession vertreten – und zwar nur dieser Profession. Verschwinden würden die Mischverbände. Es gibt ja auch keinen Verband, der die Interessen von Juristen und Coaches vertritt, weil es zufällig Leute wie mich gibt, die Juristen und Coaches sind.

Portrait



Foto: werdewelt

Dr. Geertje Tutschka, Associate Certified Coach (ICF), ist selbstständige Anwältin in Österreich und Deutschland sowie Unternehmensberaterin, Coach für Anwälte und Kanzleien sowie Fachbuch- und Romanautorin. Sie ist Gründerin und Geschäftsführerin des Unternehmens „Consulting for Legal Professionals“ und der Kanzlei Tutschka. Arbeitsschwerpunkte: Leadership, Kanzleientwicklung, Coaching und Weiterbildung von Juristen (Legal Coaching). Tutschka ist seit 2016 Präsidentin der ICF-Deutschland (seit 2019 „President Past“) und ICF-Delegierte im Roundtable der Coachingverbände.

www.geertje-tutschka.com

Impressum

Herausgeber:

Christopher Rauen Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Rosenstraße 21 | 49424 Goldenstedt | Deutschland
Tel.: +49 541 98256-778 | Fax: -779
E-Mail: coaching-magazin@rauen.de
Internet: www.rauen.de

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:

Dr. Christopher Rauen
Sitz der Gesellschaft: Goldenstedt
Registergericht: Amtsgericht Oldenburg
Registernummer: HRB 112101
USt-IdNr.: DE232403504

Inhaltlich Verantwortlicher i.S.d.P. und gemäß § 5 TMG: Dr. Christopher Rauen (Anschrift wie oben)

Redaktion:

David Ebermann (de) – Chefredakteur
Dr. Christopher Rauen (cr)
Alexandra Plath (ap)
Dawid Barczyński (db)

E-Mail an die Redaktion:

redaktion@coaching-magazin.de

Abonnement: Jahresabo (4 Ausgaben) | Print: 69,80 €
inkl. USt. zzgl. Versandkosten (Deutschland 1,50 € pro
Ausgabe, EU & Schweiz 4,00 € pro Ausgabe, weltweit
6,00 € pro Ausgabe) | Digital: ab 59,80 € inkl. USt.
www.coaching-magazin.de/abo

Erscheinungsweise: Vierteljährlich

Anzeigenredaktion:

anzeigen@rauen.de | Tel.: +49 541 98256-778 | Fax: -779

Mediadaten & Anzeigenpreise:

www.coaching-magazin.de/mediadaten.htm

Konzeption & Gestaltung: www.werdewelt.info

Bild-Quellenachweis: Titelseite © Freedomz | S. 4, 21 © Silberkorn
S. 4, 26 © Tongtai | S. 4, 35 © Robie Online | S. 5, 38 © LightField Studios
S. 5, 50, 53 © SizeSquare's | S. 5, 55, 56 © Olga Pinogina | S. 9 © everything
possible | S. 23 © Mr.Aesthetics | S. 28 © Rawpixel.com | S. 30 © Alexander
Gatsenko | S. 32 © aPhoenixPhotographer | S. 40 © GaudiLab | S. 43 ©
oatz stocker | S. 45 © pathdoc | S. 47 © Vladimir Mulder | S. 48 © FGC
Benutzung unter Lizenz von Shutterstock.com

Druck: FROMM GmbH & Co. KG |

Breiter Gang 10–16 | 49074 Osnabrück
druckhaus@fromm-os.de | www.fromm-os.de

Hinweise:

Das Coaching-Magazin und alle enthaltenen Beiträge und
Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Die Übernahme
und Nutzung der Daten bedarf der schriftlichen Zustimmung
der Christopher Rauen GmbH. Alle Angaben erfolgen nach
bestem Wissen, sind jedoch unverbindlich und ohne Gewähr;
eine Haftung wird – soweit rechtlich möglich – ausgeschlossen.
Verwendete Bezeichnungen, Markennamen und Abbildungen
unterliegen im Allgemeinen einem Warenzeichen-, marken- und/
oder patentrechtlichem Schutz der jeweiligen Besitzer. Eine
Wiedergabe entsprechender Begriffe oder Abbildungen berechtigt
auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme,
dass diese Begriffe oder Abbildungen von jedermann frei nutzbar
sind. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bildmaterial,
Datenträger und Informationen sonstiger Art übernimmt die
Coaching-Magazin-Redaktion keine Gewähr. Die Redaktion be-
hält sich vor, Leserbriefe / E-Mails – mit vollständigem Namen,
Anschrift und E-Mail-Adresse – auch gekürzt zu veröffentlichen.
Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie mit einer Veröffentlichung nicht
einverstanden sind.

ISSN: 1866-4849

Das Letzte



EBERMANN: Unter „Doxing“ versteht man das böswillige Veröffentlichen privater Daten im Internet. Möglicherweise wird sich der Begriff nach dem jüngsten Hackerangriff auf Prominente und Politiker im Bewusstsein vieler Internetnutzer festsetzen. Und zur Vorsicht mahnen?

RAUEN: Eine solche Mahnung ist ja nicht neu. Sie wird nur nicht gehört. Es gibt eben keine zu 100 Prozent sicheren Computersysteme, jedes System kann gehackt werden. Zur Not eben über den Benutzer und sein fahrlässiges Verhalten.

EBERMANN: Gerade Letzteres scheint sich der Täter in vielen Fällen zu Nutze gemacht zu haben. Bei Sicherheitsabfragen zur Passwortwiederherstellung nach dem Motto „Wie lautet der Vorname Ihrer Mutter?“ sollte man wohl eine Antwort wie „FZKDÖL3KUPO“ einrichten. Wir alle nutzen täglich die Suchfunktionen des Internets, kommen aber offenbar nicht auf die Idee, dass der tatsächliche Name auf genau diesem Wege schnell in Erfahrung gebracht ist ...

RAUEN: Ja, es fehlt manchmal an Fantasie. Das gilt auch für die Vorstellung, dass nur Daten, die gar nicht erst gesammelt werden, sicher sind. Aber wie hat man das Volk wissen

lassen, als die Snowden-Papiere veröffentlicht wurden: „Wer nichts zu verbergen hat, ...“

EBERMANN: „ ... hat auch nichts zu befürchten!“ Dabei weiß niemand, was mit einmal gesammelten Daten in Zukunft geschieht. Das gilt auch für soziale Netzwerke. Heute wird personalisierte Produktwerbung präsentiert, morgen schon werden von Dritten abgegriffene Daten genutzt, um – wie mutmaßlich geschehen – demokratische Wahlen zu beeinflussen. Und übermorgen?

RAUEN: Übermorgen werden ganz andere Daten verkauft. Oder gestohlen. Wie praktisch ist es da, dass faktisch der gesamte Internetverkehr gespeichert wird. Natürlich ausschließlich zu unserer Sicherheit. Das ist in den Augen der Politiker, die jetzt aufheulen, offenbar kein Angriff auf die Demokratie.

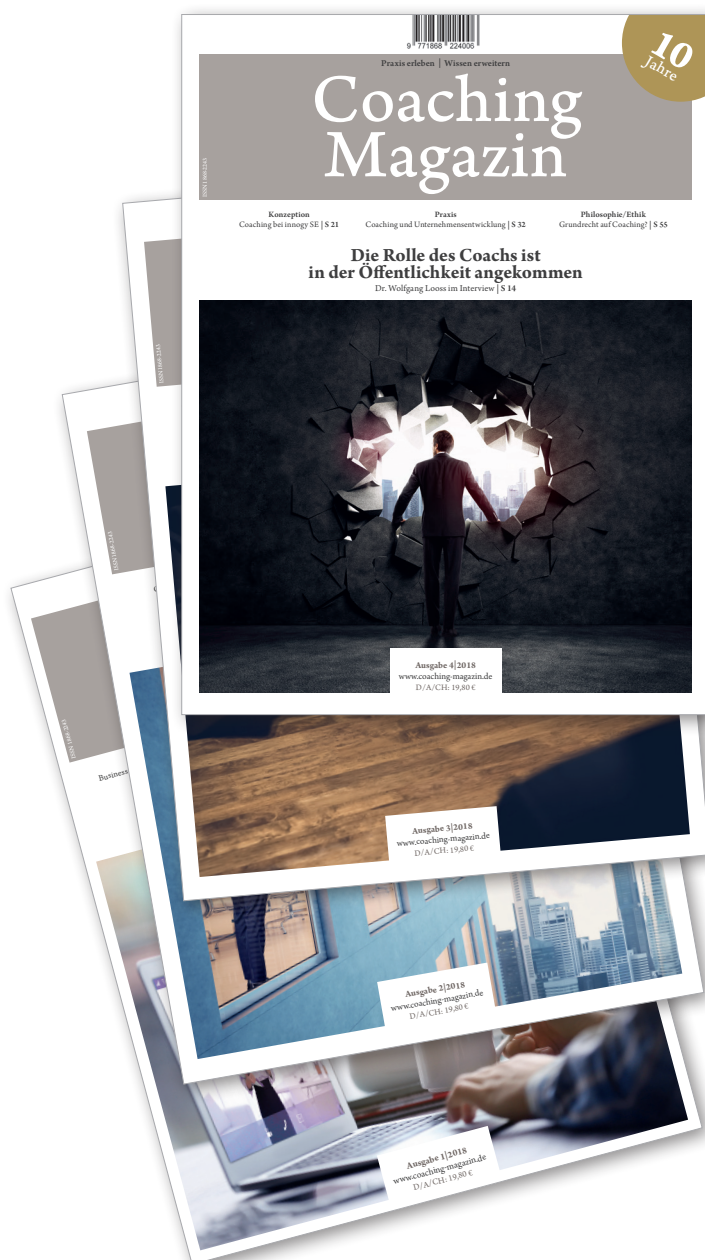
EBERMANN: Bereitet Ihnen das größere Sorgen?

RAUEN: Sagen wir mal so: Es ist doch bekannt, dass Menschen sich bereits angepasster verhalten, wenn sie um ihre Überwachung wissen. Es ist dann gar keine „offizielle“ Androhung einer möglichen Bestrafung mehr notwendig, um „Wohlverhalten“ zu produzieren. Ein schönes Neuland.

Coaching Magazin

Praxis erleben | Wissen erweitern

Das Coaching-Magazin wendet sich an Coaches, Personalentwickler und Einkäufer in Unternehmen, an Ausbildungsinstitute und potenzielle Coaching-Klienten. Das redaktionelle Ziel ist es, dem Leser eine hochwertige Mixtur aus Szene-Informationen, Hintergründen, Konzepten, Portraits, Praxiserfahrungen, handfesten Tools und einem Schuss Humor anzubieten. Dabei ist der Redaktion wichtig, inhaltlich wirklich auf das Coaching als professionelle Dienstleistung fokussiert zu sein und nicht schon jedes kleine Kunststückchen aus dem Kommunikationstraining in Verbindung mit modischen Lifestyle-Themen zum Coaching hochzustilisieren.



– Heftpreis –

Das Einzelheft kostet 24,80 €
inkl. 7% USt., zzgl. Versandkosten.

Jetzt das Einzelheft bestellen
www.coaching-magazin.de/abo/einzelheft

– Abonnement –

Die Abonnement-Laufzeit beträgt 12 Monate bzw. 4 Ausgaben.
Unsere Digital-Modelle schließen unbegrenzten Zugriff auf
www.coaching-magazin.de ein.

Print-Abonnement: 69,80 € zzgl. Versandkosten
Digital-Abonnement: ab 59,80 €
Kombi-Abonnement Print & Digital: ab 79,80 € zzgl. Versandkosten

Versandkosten:
Innerhalb Deutschlands: 1,50 € pro Ausgabe;
EU & Schweiz: 4,00 € pro Ausgabe;
weltweit: 6,00 € pro Ausgabe

Attraktive Studierendentarife

Jetzt das Abo online bestellen
www.coaching-magazin.de/abo



Mediadaten: www.coaching-magazin.de/mediadaten