

Pressemitteilung

Berufliche Veränderung: Was wirklich zum Glück führt - Wie das Positionierungscoaching von Natalia Hoffmann-Demsing das Leben verändern kann. Ein spannender Einblick in die Coaching-Praxis.

Düsseldorf, 26. September 2012 – Ein erfolgreiches Positionierungscoaching ist nicht nur mit einer Analyse und Zielklärung des Klienten getan, sondern ist vor allem eine Frage des Zugangs. Die wenigsten Menschen haben ein so hohes Maß an Selbstreflexion erreicht, dass es ihnen zu allen problematischen Aspekten die passenden Antworten liefert. Die neutrale Stimme des Coachs hilft dabei, den Unterschied zwischen dem Selbstbild und Fremdbild, das jeder Mensch inne hat, zu verdeutlichen und zum eigenen Vorteil zu nutzen. Es gilt, diese Unterschiede zu erkennen, Neues und Hilfreiches zu entdecken und anschließend Möglichkeiten zu entwickeln, das eigene Bild für andere sichtbar zu machen. 10 Monate dauerte das lux et umbra Positionierungscoaching eines Unternehmers der Ingenieur der Elektrotechnik ist und seit über 12 Jahren erfolgreich unterschiedlichste Programmierungsprojekte für Großunternehmen unterstützte, bevor er ins Coaching kam. Ein positives Fallbeispiel.

Der Engpass

Die Ausgangssituation war Schlaflosigkeit, gesundheitliche Beschwerden, aufbrausendes Verhalten unter Stress und der Wunsch etwas ganz Anderes zu machen. Vier Tage pro Woche arbeitete der Klient für einen Großkunden, für den er vorgegebene Anwendungen programmierte. Zwei Tage für seine eigenen Kunden, für die er individuelle Anwendersoftware entwickelte. Darüber hinaus arbeitete er sehr häufig bis spät in die Nacht und am Wochenende. Ein kritischer Zustand war erreicht.

Die Analyse

Am Beginn eines jeden Coaching-Prozesses steht die Zielklärung. Diese ergab bei dem Unternehmer „zufriedener, lösungsorientierter Prozessgestalter“ zu werden. Im Verlaufe des Coachings wurden seine vielfältigen Aufgaben als Unternehmer genauer betrachtet und danach identifiziert, welche ihm leicht fallen und welche schwer. Die Analyse ergab, dass er Arbeiten die

ihm leicht fielen viel zu selten ausübt und hingegen den größten Teil des Tages mit Aufgaben verbringt, die ihm schwer fielen. Die Krux an der Erkenntnis war, dass er mit den Aufgaben die ihm schwer fielen das meiste Geld verdiente. Als verantwortungsvoller Familienvater ein sehr wichtiger Aspekt um Sicherheit zu bieten. Er empfand seine täglichen Aufgaben als Mauer, die zu überqueren er nicht in der Lage war. Er fühlte sich einerseits unwohl in seiner Haut, die er als zu eng gewordene Schlangenhaut bezeichnete und andererseits relativierte er seine Situation immer wieder. Diese innere Zerrissenheit führte zu einem Patt, einem Stillstand der ihm nicht gut tat. Als ihm dieser Zustand bewusst wurde, fasste er den Entschluss sich selbst zu verändern.

Komfort versus Reiz

Mit einem seiner Kunden war er seit einigen Jahren in einer Art Pilotphase für eine großangelegte Beratungssoftware. Ob das Projekt nach der Pilotphase ausgerollt werden sollte, war noch unklar. Letztlich auch, weil er selbst sich nicht sicher war, ob er diesen Schritt gehen konnte. Bedeutete er doch, dass er seinen Hauptauftraggeber nicht mehr bedienen könnte und seinen Aufgabenschwerpunkt verlagern müsste, weitere Büroräume anmieten, Personal einstellen und seine vermeintliche Komfortzone verlassen müsste. Dennoch reizte ihn diese Aufgabe, denn neben der finanziellen Unsicherheit hätte er viel Gestaltungsspielraum, hohe Eigenverantwortlichkeit, er hätte mehr Führungsverantwortung und wäre Mitgesellschafter einer größeren Gesellschaft. Was also hielt ihn auf?

Erfolg durch Aufdeckung verborgener Bedürfnisse

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Coaching ist das bewusst werden von unbewussten Anteilen: Im Coaching traten seine widerstrebenden Bedürfnisse nach Veränderung, Kreativität, finanzieller Sicherheit, Beschleunigung, Sorge und auch das Bedürfnis nach Genuss und Abenteuer zu Tage. In den folgenden Sitzungen wurden alle Aspekte angesprochen und thematisiert. Verschiedene Perspektiven wurden eingenommen und analysiert, wie sie sich auswirken: emotional, finanziell, körperlich. Das Bewusstwerden ist veränderungswirksam. Der Coach unterstützt den Klienten dabei seine eigenen Lösungen zu erarbeiten, Lösungen die in sein Leben passen und die er sich zutraut umzusetzen. Ein Coach hinterfragt den Klienten, wird konkret und spiegelt.

Die Bilanz

Wie wichtig diese Bedürfnisse sind und welchen Bedürfnissen er künftig mehr Raum geben wollte, ohne die anderen zu verdrängen ist die wesentliche Bilanz des Coachings . In der Praxis bedeutet das: Er reduzierte zunächst sein Engagement bei seinem Hauptauftraggeber und nutzte die frei gewordene Zeit für Aufgaben, die ihm leicht fielen und die er nun tagsüber ausübte. Dies wiederum führte zu mehr Schlaf und einem besseren Befinden. Er fand wieder Zeit und Muße sich mit dem neuen Großprojekt zu beschäftigen und legte für sich fest, unter welchen Voraussetzungen er es übernehmen würde. Dies kommunizierte er der Unternehmensführung sehr klar. Es wirkte wie ein Signal, denn der Auftrag wurde zu seinen Bedingungen platziert und er bekam den Zuschlag. Aber auch Mut für die nötigen Abstriche gehörte zu den neuen Erfahrungen des Klienten: Seinen bisherigen Hauptauftraggeber informierte er selbstbewusst über sein neues Projekt und seine eingeschränkte Verfügbarkeit für die bisherigen Projekte. Die Kontakte zu seinen neuen Geschäftspartnern inspirierten ihn zusätzlich und so entwickelt er nun eine innovative Beratungssoftware, die, wenn sie flächendeckend eingesetzt wird, dem Auftraggeber einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschafft. Der Klient hatte seine zu enge Schlangenhaut abgelegt und sein Ziel erreicht.

Über lux et umbra

Langjährige Erfahrung, internationales Know-How, sowie eine persönliche Leidenschaft für Technik sind es, die Prozess-Coach Natalia Hoffmann-Demsing, geboren 1967 in Düsseldorf, zu lux et umbra führten. Ihre Faszination für Technik hat Natalia Hoffmann-Demsing als Auszubildende bei der WOTAN Werkzeugmaschinen GmbH für sich entdeckt. Von Ihrer dortigen Tätigkeit im Einkauf trug sie ihre Kenntnisse als Verantwortliche für den Einkauf von Industriefiltern in der ultrafilter GmbH fort. Als Personalberaterin bei der DIS AG war sie verantwortlich für die Personalarbeit von der Einstellung, über die Betreuung und Vermittlung in passende Aufträge bis zum Austritt. Internationale Konzerterfahrung und die Details fortschrittlicher Personalarbeit sammelte Natalia Hoffmann-Demsing in der 3M Deutschland GmbH, bis sie schließlich gemeinsam mit Ihrem Mann 1999 die JOKER Personaldienstleistungen GmbH gründete, die 2009 zu den Top 100 Unternehmen des Deutschen Mittelstands gekürt wurde. Durch die Führung ihres Teams bei JOKER kann Natalia Hoffmann-Demsing auf eine langjährige Führungserfahrung zurückblicken. Sie stellt die Basis des *lux et umbra* Prozesscoaching für richtungsweisende Entscheidungsträger aus Technologieunternehmen dar.

Pressekontakt:

Natalia Hoffmann-Demsing
Erkrather Straße 234a
40233 Düsseldorf
Telefon 0211/17936760
Mobil 0173/2108517

Email info@lux-umbra.de Web www.lux-umbra.de