

DER BILDHAUER

Ein Coach darf alles – Er sagt seinen Kunden ins Gesicht, was andere nicht zu denken wagen und erzielt damit grundlegende Veränderungen in der Öffentlichkeitswirkung seines Klienten. Feine Adressen sprach mit einem der Erfolgreichsten in der Coaching-Branche, Hans E. Krausz.

Herr Krausz, Sie arbeiten nach der Pygmalion-Methode. Was genau versteht man darunter?

Die Pygmalion-Methode stammt aus der griechischen Mythologie und hat ihren Ursprung im Bildhauer Pygmalion, der den Wunsch hatte, die absolut perfekte Frau zu schaffen. Gesagt, getan. Er rief Aphrodite und sie hauchte dieser Statue Leben ein. Es ist ein Modell modernen Coachings. Der Coach bestimmt das Bild, das Leben dazu kommt vom Schüler selbst.

Wie können Sie den Auftritt eines Managers zum Positiven verändern und was raten Sie Managern, die Ihre Hilfe in Anspruch nehmen?

Heute habe ich gewisse Vorstellungen von der Fremdwirkung der zu coachenden Person. Ich sorge dafür, dass der Vorstand in der Art und Weise seiner Wirkung den Vorstellungen seiner Kollegen, Führungskräfte und Mandanten entspricht. Selbstverständlich, dass ich in der Weitervermittlung von Führung nicht hinterherhinken und eventuell noch dem amerikanischen »Teamorientierten Führen« nach trauere oder dem japanischen »family thinking« – hier ist es erforderlich, Vorreiter innerhalb der deutschen Wirtschaft zu sein.

Nach welchen Vorgaben coachen Sie Ihre Klienten?

Mein Führungstraining orientiert sich am südostasiatischen bzw. chinesischen Führungsmodell. Das bedeutet mehr Autorität und führen mit den fünf chinesischen A's: Aufgabenerkennung/ -zuordnung/ -erfüllung/ -kontrolle und ebenso Aufgabenkonsequenz, mehr Führung by order, denn schätzungsweise 1,2 Millionen bestens ausgebildete chinesische Führungskräfte werden in den nächsten 20 Jahren auf den Weltmarkt treffen. Das sollte als Ansporn reichen. Informationen unter Tel. 0 40/7 68 50 40 und mobil 01 71/6 43 38 32



HANS E. KRAUSZ