

Pressemitteilung

Coaching-Ausbildung: teuer und häufig wertlos

In Deutschland werden schätzungsweise 300 bis 400 Ausbildungen zum Coach angeboten. Die Kosten betragen zwischen 2.000 und weit über 20.000 Euro und dauern bis zu zwölf Monate. Das Institut für Management-Innovation hat einige dieser Angebote kritisch unter die Lupe genommen: Die Erkenntnisse geben Anlass zur äußersten Vorsicht und zeigen, worauf man achten sollte.

Bad Soden am Taunus, 30. Januar 2016. Das Kernproblem aller Coaching-Ausbildungen besteht darin, dass es keine wissenschaftlich fundierte, staatlich anerkannte Ausbildung für die Tätigkeit als Coach gibt. Praktisch jeder Trainer, Berater, Seminarleiter oder Lehrer kann sich „Coach“ nennen. In diese Lücke springen rund 20 Coaching-Verbände ein, die eine „Zertifizierung“ anbieten. Diese Verbände sind Interessenvertreter von Coaching-Anbietern. Es handelt sich also um eine „Selbstzertifizierung“, für die es keine wissenschaftlich fundierten oder staatlich anerkannten Standards oder unabhängige Qualitätskriterien gibt. Das ist genauso als würde der Verband der Automobilindustrie die Abgasnormen willkürlich nach „eigenen Standards“ festlegen und die Umweltverträglichkeit von Kraftfahrzeugen seiner Verbandsmitglieder zertifizieren.

Den Mangel an wissenschaftlicher Fundierung versuchen die Anbieter von Systemischer Beratung und Systemischem Coaching dadurch zu überwinden, dass sie einfach behaupten, ihre Methoden würden auf modernen Konzepten systemtheoretischer Wissenschaft beruhen. Hinzu kämen Kybernetik, Quantenphysik, Konstruktivismus, Autopoiesis, Kontingenz, genetische Erkenntnistheorie, Kybernetik 2. Ordnung usw. Ferner behaupten sie, der systemische Ansatz beruhe auf der Systemischen Therapie. Bei einer kritischen Überprüfung stellt man fest, dass es in der „systemischen“ Literatur keine konkreten Belege dafür gibt, welche Erkenntnisse oder Methoden der genannten Wissenschaften tatsächlich verwendet werden. Vielmehr werden diese Begriffe weder definiert noch operationalisiert; es handelt sich um eine nicht falsifizierbare Begrifflichkeit, wie sie für eine Esoterik als Immunisierungsstrategie gegen rationale Kritik typisch ist. Selbst der Begriff „systemisch“ ist nicht operational definiert. Der Psychologe Oswald Neuberger gab seiner Studie daher den Titel: „Ach wie gut dass niemand weiss, was man so systemisch heißt“.

Und im Falle der Systemischen Therapie besteht das Kernproblem darin, dass es sich um eine psychotherapeutische Heilbehandlung handelt, die nach dem Psychotherapeutengesetz nur von bestimmten Therapeuten praktiziert werden darf. Damit will das Gesetz den Laien vor Scharlatanerie schützen. Therapeutische Methoden haben in den Händen von Laien nichts zu suchen. Das ist vergleichbar mit einem Wurstverkäufer, der den Anschein erweckt, er sei Chirurg.

Fragt man, was in den Ausbildungsprogrammen tatsächlich gelehrt wird, findet man fragwürdige Konzepte wie Neurolinguistisches Programmieren, DISG-Modell, MBTI, Reiss-Profile oder Organisationsaufstellung. Das nennt Viktor Lau „angloamerikanischen Berater-Klamauk“. Was kann man in dieser Situation tun? Jeder Coaching-Anbieter und Coach sollte in der Lage sein, konkret zu sagen, welche Methoden er anwendet und welche wissenschaftlich fundierten und validierten Studien es als Beleg für deren Wirksamkeit oder Praxistauglichkeit gibt. Sollte er dazu nicht in der Lage sein, empfiehlt eine Studie der Harvard Universität: „show him the door“. Er möge sich auch nicht von der Begrifflichkeit beeindrucken lassen: „rekursive Prozesse“, Multifaktorialität“, „Meta-Stabilität“, „rekursive Vernetzung“, „Beziehungsdynamik“, „systemische Didaktik“, „identitätslose Beliebigkeit“ usw. Das sind keine wissenschaftlichen Fachbegriffe, sondern bloßer Unfug. Link zur Studie in voller Länge: www.management-innovation.com/download/Systemisches-Coaching.pdf