

Coaching für Juristen und Kanzleien

Anzeigen-Sonderveröffentlichung



Coaching ist Bergwandern, nicht Couchkuscheln

Rechtsanwältin, Wirtschaftsredakteurin und Business Coach (IHK)
Dr. Anette Hartung über Coachingphasen im juristischen Arbeitsalltag

Frau Dr. Hartung, beim Wort Coaching zuckte ich als Entscheidungsträger erst einmal zusammen. Schubsen Sie mich auf die Couch und entziehen mir die Kontrolle?

Nein, ganz im Gegenteil – ich hole Sie aus Ihrer Komfortzone heraus, und dann machen wir eine Art strikt vertrauliches Personal Training. Am besten stellen Sie sich das so vor: Wie geröllhaltig unser juristischer Arbeitsalltag zuweilen ist, wissen wir ja nun alle. Gleichzeitig haben wir uns das Terrain selbst ausgesucht. Wir alle wollten lieber Bergwanderer als Strandurlauber werden. Aber manchmal kommen wir an Weggabelungen, an denen wir unversehens auf den Holzweg zu geraten. Oder wir trauen den aktuellen Witterungsverhältnissen nicht. In dieser Situation gehe ich als eine Art Bergführerin eine Weile lang neben Ihnen her und unterstütze Sie bei Ihrer Entscheidung, ob Sie lieber den direkten, aber steilen, oder eher den geröllärmeren, aber breiter getretenen Pfad nehmen sollten. Dadurch gelangen Sie leichter und besser ans Ziel. Und können Ihre Bergwanderung, falls Sie sie nicht abbrechen wollen, auch wieder besser genießen.

Was bedeutet denn das im juristischen Alltag?

Vordergründig geht es oft um Verständigungsprobleme, um die vermeintliche Sturheit, Unzuverlässigkeit oder Überheblichkeit von Arbeitspartnern in der Kanzlei, bei Gericht, beim Mandanten. Seit einigen Jahren kommen Schwierigkeiten mit Nachwuchskräften hinzu, die einfach nicht mehr so arbeiten wollen, wie man es selbst zur Erfüllung seines „Generationenvertrags“ getan hat. Wenn man näher hinschaut, stehen hinter vielen Organisationsthemen dann Wertekonflikte: Der eine legt besonderen Wert auf Kollegialität und Anerkennung, die andere sucht im Juristenberuf Selbstbestimmung und Unabhängigkeit. Das erzeugt Druck und Reibungskonflikte. Dazu muss der Gecoachte, der „Coachee“, seine ganz eigene Haltung finden und einnehmen.

Wie unterstützen Sie diesen Erkenntnisprozess?

Seriöses, zertifiziertes Business Coaching ist wie die eigentliche Juristerei in vielerlei Hinsicht ein standardisiertes Verfahren, fast eine Art Kunst-

handwerk. Als Coach lernen Sie, auf eine bestimmte Weise Fragen zu stellen, die beim Gegenüber Erkenntnisprozesse fördern. Dazu gibt es einen ganzen Kanon an Verfahrensweisen und Methoden. Ein guter Coach hakt immer wieder nach, und er oder sie begnügt sich nicht mit ausweichenden Antworten. Stattdessen gelingt es ihm, „die Geschichte hinter der Geschichte zu erkennen“. Mir selbst kommen dabei auch zwei Jahrzehnte Redakteurserfahrung zu Hilfe. Allerdings gebe ich als Coach anders als in meiner Anwaltseigenschaft keine Empfehlungen ab.

Worin besteht für die Gecoachten dann der praktische Nutzen?

Einer der Leitsätze des Coachings lautet: „Clarity Equals Power“. Wenn Ihnen erst einmal (wieder) klar geworden ist, warum und wofür sie sich auf Ihre juristische Bergwanderung begeben haben, welche Gipfel sie unbedingt ansteuern und welche Aussicht sie genießen wollen, aber auch, welche Hütte sie eigentlich nicht (mehr) reizt, setzt das enorme Energien frei. Gleichzeitig erkennen Sie jetzt viel besser, wie viele Kollegen und Mandanten nicht gegen Sie anrennen, sondern schlicht auf anderen Pfaden wandeln. Vor diesem Hintergrund können Sie Konflikte ganz anders angehen und teilen auch Ihre Kräfte besser ein.

Und wenn ich entdecke, dass mir im juristischen Alltag meine zentralen Werte und Ideale tatsächlich verloren gegangen sind?

Dann haben Sie jetzt einen greifbaren Erklärungsansatz für Ihre berufliche Unzufriedenheit. Wenn Sie längere Zeit gegen Ihre eigenen Wertvorstellungen handeln, riskieren Sie nicht nur Ihre Motivation, sondern letztlich Ihre (frei-)berufliche Existenz, bis hin zur Gesundheit. Jetzt wissen Sie, dass Sie handeln müssen: Wie verhelfen Sie Ihren zentralen Motivatoren wieder stärker zur Geltung? Was bedeutet das in der Praxis? Wer kann Sie auf Ihrem neuen Weg unterstützen?

Sind wechselwillige Juristen Ihre wichtigste Mandantengruppe?

Das sollte man denken, es ist aber nicht unbedingt der Fall. Natürlich ist die Bereitschaft, über Veränderungen nachzudenken, eine zentrale Voraussetzung für ein erfolgreiches Coaching. Unter dem Strich ist das aber wie mit der strategischen Kanzleientwicklung insgesamt: Damit Sie z.B. am Markt, bei Ihren Mandanten, beim Nachwuchs, gegenüber den Prozessparteien erfolgreich auftreten können, müssen Sie

1. wissen, wer Sie *sind*. Sie müssen aber auch
2. verstehen, wer Sie sein *können*.
3. sollten Sie unbedingt auch realisieren, wer Sie sein *möchten*.

Das arbeiten wir in einer überschaubaren Zahl von Sitzungen gemeinsam heraus. Im Finanzbereich ist der „Schweizer Coach“, der die „Trittsicherheit im Geröll“ erhöht, mittlerweile geradezu ein Statussymbol. Auch Juristinnen und Juristen denken hier langsam, aber sicher um.

Die Fragen stellte Rechtsanwalt Dr. Jochen Brandhoff, Brandhoff Obermüller Partner, Frankfurt am Main

Hinweis zur Autorin:

Rechtsanwältin Dr. Anette Hartung
ist Inhaberin von aHa Strategische Kanzleientwicklung,
Frankfurt.

diventure



Warum Parent **Coaching?**

Damit Ihre
Mitarbeiter/innen
bleiben!

www.diventure.de | anna.engers@diventure.de



Business Coaching für Juristen: Wie aus Ihrer Kanzlei „Die Mannschaft“ wird

Was ist der Unterschied zwischen Ihrem lokalen Kreisligaverein und der Nationalelf? Erstmal keiner. Der Ball ist rund, entscheidend ist auf'm Platz und jedes Spiel dauert neunzig Minuten. Ob Lokalmatadore oder Nationalhelden: Sie geben alle alles. Nur beim Erfolg, da ist dann alles anders. Das hat mit Talent zu tun, aber längst nicht nur. Während die Freizeit-Kicker noch lautstark diskutieren, wie das Tor am Besten zu schießen wäre, nimmt der Stürmer der Nationalelf den vorgelegten Ball seines Teamkollegen schon in Empfang, um ihn direkt ins Tor zu befördern. Spielleidenschaft ist für den Profi höchstens noch Mittel zum Zweck. Für den geht es um Marktwert, um wirtschaftlichen Erfolg. Der wird an Toren gemessen. Und an Siegen. Weltmeister wird man nicht allein. Was uns Juristen interessieren sollte.

Der Freizeitkicker ist uns hochsympathisch. Wer am Sonntagnachmittag hinter der Schule zum Orts-Kick kommt, der will eine nette Zeit haben, dem geht es um Bolzen, Brüllen – und das Bierchen dazu. Bei den Profis ist das anders. Die müssen ständig daran arbeiten, ein Team zu bleiben oder zu werden. Eins, das größer ist als die Summe aller einzelnen Spieler. Kennen Sie die Kanzleien, in denen sich alle gut miteinander verstehen, sich duzen und sogar privat miteinander befreundet sind? Schon wenn man die Kanzlei betritt, fühlt man sich beschwingt. Es wird gescherzt und gelacht, in der Küche trifft man sich zum gemütlichen Plausch bei selbstgebackenem Kuchen. Da stören auch nicht die Aktenstapel auf dem Boden. An's Telefon geht, wer gerade Zeit hat. Der junge neue Kollege kann mit seiner Nachfrage warten. Und dann gibt es die Kanzleien, die sich jeden Donnerstagnachmittag zum Teammeeting treffen. Mit Themen wie Business-Development, Aus- und Weiterbildungsprogramm und strategische Positionierung. Aufgabenbereiche werden dort nicht durch den eigenen Schreibtisch beschrieben. Es gibt so etwas wie kanzleidefinierte Arbeitsabläufe, Prioritäten und Kontrollsysteme. Effizienz und Effektivität, so weit das Auge reicht. Jeder gibt sein Bestes und fokussiert sich auf die Arbeit. Anwaltsein ist kein Honigschlecken – die Kanzlei kein Bolzplatz, um im Kontext zu bleiben. Leidenschaft darf woanders.

Eine Kanzlei ist ein Unternehmen. Es geht um Zahlen, um wirtschaftlichen Erfolg. Und um Menschen. Die Produkte der Kanzlei werden schließlich von Menschen produziert: aus Wissen, Können und Lebenserfahrung. Die Mitarbeiter sind Ressource und Kapital zugleich. Und die Produkte gestalten Menschenleben. Eben wie bei einer Mannschaft.

Was kostet es, eine gut ausgebildete und eingearbeitete Mitarbeiterin zu ersetzen – erst Recht, wenn man sie an die Konkurrenz verliert? Was kostet es, dem vielversprechenden Nachwuchsjuristen kein attraktives Angebot unterbreitet zu haben – erst recht, wenn sich viele Mandanten bei ihm gut bis besser aufgehoben gefühlt haben? Talente und Potential zu verschenken oder ungenutzt zu lassen, können wir uns heute nicht mehr leisten. Sie müssen entdeckt, gefördert und langfristig gebunden werden. Das alles kann ein Team leisten. Ein gutes Team kann sogar noch mehr: es multipliziert die so gebundenen Talente.

„Wer allein arbeitet, addiert, wer mit anderen zusammenarbeitet, multipliziert.“ (Nossrat Peseschkian)

Doch wie wird aus einem Team ein gutes Team?

Aus der Bereitschaft jedes Einzelnen, Teil von etwas Größerem zu sein, wird in den Trainingscamps eine Strategie entwickelt. Können wird so aufeinander abgestimmt, dass es sich nicht nur ergänzt, sondern multipliziert. Das hat bei der Nationalelf funktioniert. Das wird auch bei Ihrer Kanzlei funktionieren.

Halbzeit zwischen den WM. Europameisterschaften. Nach dem Spiel ist vor dem Spiel. Unsere Nationalelf, „Die Mannschaft“ hat intensive Team-Trainings hinter sich: Europameister wird man nicht allein. Eine erfolgreiche Kanzlei auch nicht.

Wann haben Sie das letzte Mal in Ihr Team investiert?

Hinweis zur Autorin:

Dr. Geertje Tutschka,

ACC Rechtsanwältin (D/A), ICF-Business-Coach, Top 100 Trainer (DACH), geschf. Gesellschafterin von CLP: München, Salzburg
Mit JurBiz bietet das Referententeam von CLP in Salzburg Kanzlei-Retreats und -teamevents, -klausurtag und incentives.



30 JAHRE ERFAHRUNG IN MANAGEMENT UND COACHING.
BUSINESS COACHING IM TOP-MANAGEMENT.

BÖNING-CONSULT®

BÖNING CONSULT GMBH
Atricom - Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69-66 98 250
E-Mail: info@boening-consult.com
facebook.com/boening.consult
www.boening-consult.com

Coaching und Karriereberatung: das Duo für Erfolg und Zufriedenheit im Job

Wer wünscht sich nicht den Job, der wirklich zur eigenen Persönlichkeit passt, Freude macht und Erfüllung bringt? Die Realität sieht oft anders aus und Resignation und Frustration werden zu ständigen Begleitern. Doch es geht auch anders: Wer seine berufliche Karriere wie ein fachliches Projekt aktiv plant und steuert, hat alle Chancen für den Traumjob in der Hand. Wegbegleitung und Unterstützung auf dem Weg dorthin bieten eine professionelle Karriereberatung. Was der Jurist in rechtlichen Fragen, ist der Karriereberater in Fragen rund um den Beruf: ein Experte für die Materie.

Karriereberatung zum Erreichen der eigenen Ziele oder zur Suche nach Alternativen

Wer seine beruflichen Ziele kennt, nützt Karriereberatung punktgenau, um nichts dem Zufall zu überlassen. Der Karriereberater hilft bei der langfristigen, strategischen Planung der Karriere. Er weiß, wann der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel gekommen ist und welche beruflichen Schritte zum Erreichen des langfristigen Ziels notwendig und zielführend sind. Und er bereitet seinen Kunden optimal und diskret auf Schlüsselsituationen vor, wie z.B. das entscheidende Vorstellungsgespräch, die Teilnahme an einem Auswahlverfahren oder ein Management-Audit. Natürlich unterstützt er auch bei der Erstellung der perfekten Bewerbungsunterlagen und beim Aufbau einer angemessenen Social-Media Präsenz.

Oft führt auch der Wunsch nach beruflichen Alternativen zur Zusammenarbeit mit einem Karriereberater, z.B. weil das Up or Out-Prinzip greift, der Weg in die Partnerschaft oder eine Führungsposition langfristig blockiert ist oder einfach, weil die aktuelle Situation aus anderen Gründen als unbefriedigend empfunden wird. In diesen Fällen bringt der Karriereberater frische Impulse in eine Konstellation, die oft als belastend und alternativlos wahrgenommen wird. Der Karriereprofi hilft, eine neue berufliche Perspektive zu entwickeln, die die eigenen Stärken und Bedürfnisse berücksichtigt. Und er kennt die Spielregeln des Arbeitsmarktes, so dass aus den Wünschen auch Realität wird. Selbstverständlich begleitet er den Juristen auch bei allen operativen Schritten auf dem Weg zum neuen Job.

Karriereberatung umfasst Coaching, Training und Beratung

Entsprechend dem konkreten Bedarf des Kunden kommen in der Karriereberatung verschiedene Methoden zum Einsatz. Mit Coaching Elementen wird daran gearbeitet, Zugang zu den eigenen Ressourcen und Bedürfnissen zu finden und Wünsche zu konkretisieren. Auf anstehende Ereignisse wie z. B. Auswahlverfahren und Interviews wird wie in einem Einzel-Training vorbereitet.

Karriereberatung umfasst Coaching, Training und Beratung

Dementsprechend erfordert Karriereberatung vom Berater vielfältige Kompetenzen. Er muss Experte für den juristischen Arbeitsmarkt sein und Fachmann für alle personalwirtschaftlichen Prozesse. Wichtig ist, dass er auch mit den inoffiziellen Regeln und verdeckten Mechanismen von Karriere vertraut ist und weiß, wie Personalentscheidungen hinter den Kulissen laufen. Er verfügt über ein persönliches Netzwerk zu Personalberatern sowie zu Kanzleien und Unternehmen. Schließlich runden eine qualifizierte Coachinausbildung und die Zertifizierung durch einen der anerkannten Coachingverbände sein Profil ab. Und last but not least: Die Chemie zwischen Berater und Klient muss stimmen. Nur wenn der Kunde die Gewissheit hat, dass der Berater ein Profi auf Augenhöhe ist, führt die Zusammenarbeit zum gewünschten Erfolg: dem Job, der wirklich zufrieden macht.

Hinweis zur Autorin:
Rechtsanwältin Christine Reik
ist Geschäftsführerin der Unternehmensberatung PREMIUM HR GmbH, München. Als zertifizierter Business-Coach (dvct) und Karriereberaterin berät und begleitet sie Juristen in ihren aktuellen beruflichen Herausforderungen und Veränderungsprozessen.



DeutscheAnwaltAkademie

Die Kunst professioneller Verhandlungsführung – Late Summerschool

Thema

Weder hartes, durchsetzungsorientiertes Verhandeln im Sinne eines Verteilungskampfes noch weiches, sehr kompromissorientiertes Verhandeln ist auf Dauer erfolgreich. Thema der Summerschool ist ein anderer Ansatz: das integrative Verhandeln. Durch bestimmte Grundhaltungen, Strategien und Methoden können eigene Interessen umgesetzt und die Kooperationsbereitschaft des Verhandlungspartners erhöht werden – für wertschöpfende und nachhaltige Lösungen.

Termin und Tagungsort

Montag, 29. August 2016, 9.30 Uhr bis

Freitag, 2. September 2016, 13.45 Uhr

Kremmen (bei Berlin) · Hotel Schloss Ziethen

Gebühr

1.485,- EUR Mitglieder Anwaltvereine

1.635,- EUR Nichtmitglieder

zzgl. gesetzl. USt.

In Kooperation mit TGKS Troja Gläßer Kirchoff Schwartz

DeutscheAnwaltAkademie GmbH · Littenstraße 11 · 10179 Berlin · Fon 030 / 726153-0
Fax 030 / 726153-111 · daa@anwaltakademie.de · www.anwaltakademie.de

Parent Coaching für Juristen?

Der Coaching-Markt wächst und wächst. Viele Kanzleien bieten ihren Mitarbeitern Business Coaching schon an. Jetzt noch „Parent Coaching“ für Juristen? Was ist das?

Parent Coaching hat nichts mit Erziehung von Kindern zu tun. Parent Coaching richtet sich an werdende Eltern im Business-Kontext und schlägt eine Brücke zwischen der Kanzlei und ihren Mitarbeitern. Steigt eine Anwältin in die Familienplanung ein, stellen sich ihr viele Herausforderungen, beginnend mit der grundsätzlichen Frage: „Ist die Lebensplanung mit den Karriereplänen vereinbar, die die Kanzlei mir aufzeigt?“ Daran schließen sich schnell ganz praktische Fragen an: „Wie und wann informiere ich meinen Arbeitgeber über die Schwangerschaft? Wie lange möchte ich zu Hause bleiben? Kann ich das jetzt eigentlich schon absehen? etc.“ Das sind Fragen, die erst einmal verunsichern. Der Kanzlei muss klar sein, dass die Gefahr besteht, die Anwältin zu verlieren. In dieser Phase entscheidet oft die Kommunikation zwischen Kanzlei und Anwältin, ob die zukünftige Mutter später wieder den Weg an ihren alten Arbeitsplatz findet. Wenn hier nicht richtig – und das gilt für beide Seiten: Kanzlei und Mitarbeiterin – kommuniziert wird, können Missverständnisse entstehen, die später kaum noch zu beheben sind. Hier hilft das Parent Coaching. Die Kanzlei stellt der Anwältin für die Zeit der Schwangerschaft im Büro, den Ausstieg, die Zeit zu Hause und den Wiedereinstieg einen Coach zur Seite, um sie bestmöglichst bei den neuen Herausforderungen zu unterstützen und die Möglichkeiten in der Kanzlei aufzuzeigen. Wichtig ist: Dies geschieht natürlich in enger Beziehung zur Kanzlei. Denn diese soll profitieren: Die Mitarbeiterinnen sollen bleiben und nicht – wie so oft – bei oder schon vor Familiengründung die Sozietäten verlassen.

Parent Coaching richtet sich aber nicht nur an die Mitarbeiterinnen einer Kanzlei. Familienzuwachs bei männlichen Anwälten bedeutet ebenfalls Veränderungen, die sich auch auf das tägliche Arbeiten auswirken können. Damit ist nicht nur der anfängliche eventuelle Schlafmangel etc. gemeint, sondern dass von den jungen Vätern heute mehr verlangt wird. Sie sollen Karriere und gleichzeitig als Vater dabei eine gute Figur machen. Oft kommt dazu, dass die Frauen zurück in ihren Beruf möchten und von ihren Partnern ein Entgegenkommen erwarten. Wie ist das vereinbar, wenn man als Anwalt gerade auf dem Weg zur Partnerschaft ist? Hier entsteht durchaus Druck, der nicht zu unterschätzen ist. Greifen die Kanzleien das auf? Wie gehen sie mit Erwartungen und Bedürfnissen von jungen Vätern um? Im Parent Coaching werden die jeweiligen Bedürfnisse besprochen und Lösungen im Sinne beider Seiten (Kanzlei und Anwalt) erarbeitet.

Warum Parent Coaching?

Kanzleien haben schon erkannt, dass hinter ihren Anwälten und Anwältinnen auch ein Mensch steckt. Wenn dieser Mensch Vater oder Mutter wird, dann hat diese private Angelegenheit Auswirkungen auf den Beruf. Aber gerade weil sich hier private und berufliche Sphären berühren, bedarf es einer guten Kommunikation. Fühlen sich die Mitarbeiter von der Kanzlei gehört und verstanden, dann bleiben sie, bzw. kommen wieder. Das spart der Kanzlei viel Geld, Zeit und Mühe. So einfach geht Parent Coaching.

Hinweis zur Autorin:

Anna Engers

ist Volljuristin, Beraterin für strategisches Diversity-Management, systemischer Business Coach und seit 2011 Inhaberin von *diventure*, Frankfurt. Vorher war sie lange Jahre im Kommunikationsbereich von Großkanzleien tätig.



Systemisches Coaching
für Juristen: trittmann.com



BEI ANDEREN
FINDEN SIE SLOGANS

Kollegen

BEI AHA-KANZLEIENTWICKLUNG.DE

KOMMUNIKATION - MODERATION - COACHING - TRAINING - BERATUNG