

## Sparring und Executive Coaching

Executive Coaching ist **die** High-End-Version eines intensiven Dialogs. Zwei oder mehr Personen führen ein hochprofessionelles und dabei zugleich extrem vertrauensvolles Gespräch, in dem alle Ebenen menschlicher Entscheidungsfindung möglich sind. Ein solches Gespräch nennt man immer dann Sparring, wenn es herausfordernd sein soll; sprich: es enthält dann auch Elemente, die dem Gegenüber sehr klar, bisweilen hart, immer aber wertschätzend neue Türen öffnen, Perspektivwechsel erleichtern und verschiedene Wirklichkeiten sichtbar machen.

### Typische Anlässe

- **Persönliche und psychologische Anliegen** wie persönliche Veränderungen, Krisen, Workload und Balance, Gefühle des Ausgebranntseins, Selbststeuerung, Diversity
- **Führungsthemen und Leadership** wie Stakeholder-Management, Führen mit Szenarien, Aufsetzen und Durchführen von Change-Prozessen
- **Management-Themen** wie die ersten 100 Tage "neu im Board", Transition und Unternehmenswechsel
- **Change und Transformationen** des Unternehmens
- **Systemische Perspektiven** wie die innere Ordnung des Unternehmens, Organisationsentwicklung und Führungswechsel
- **Operative, strategische und politische Gegebenheiten** wie Herstellung von Transparenz, Klarheit und Distanz im unternehmerischen Alltag
- **Frauen in Führung bringen**, als Frau in Führung gehen – z.B. mit dem Konzept "von der Prinzessin zur Königin" zu einer neuen Haltung kommen und in ein neues Selbstverständnis
- **Schnelle Entscheidungen treffen mit Emotionen, Erfahrungswissen** und Intuition – als geniale Ergänzung des "Rennpferdes" logischer Verstand, das bekanntlich erst nach dem Startschuß Tempo aufnimmt
- **Spirituelle Elemente** wie Bewusstheit, Awareness und Weiterentwicklung, Zugang zur inneren Führung, noble goal, die Vision für das eigene Leben

Diese gemeinsame Arbeit kann punktuell stattfinden – als eine Art „Boxenstop“ oder „Tankstelle“ –, kann aber auch über einen längeren Zeitraum als Begleitung aufgesetzt werden – z.B. als Vorbereitung auf eine neue Herausforderung (Transition) oder als Begleitung für ein Change-Management. Ob kurz- oder mittelfristig, Sie arbeiten immer auf Ihr definiertes Ziel hin.

### Der erste Schritt

Vereinbaren Sie einen Termin für ein Contracting-Gespräch. Rechnen Sie bitte mit zwei Stunden, gern in Ihren Räumen. In diesem Termin wird der mögliche Auftrag geklärt, Ziel und Dauer einer Zusammenarbeit sowie Maßnahmen, Umfang, Kosten und Arbeitsrhythmus werden definiert.

**Prof. Dr. Brigitte Witzer**

Mommensenstr. 26 · 10629 Berlin · Germany · Tel.: +49 (0) 30 – 40 00 56 70 · Fax: +49 (0) 30 – 40 00 56 7-22

[www.witzer.de](http://www.witzer.de) · [bw@witzer.de](mailto:bw@witzer.de) · IBAN DE50 1004 0000 0680 4900 00 · BIC COBA DEFF XXX

Steuer-Nr. 13/595/00275 · UST-ID. DE 215389938