

Aktualisiertes

Coach-Gutachten

**Frau Dr.
Sabine Dembkowski**



Geb.: 07. 07. 1967

The Coaching Centre
Dr. Sabine Dembkowski

Weissenburger Str. 48
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221 285 9605
E-Mail: sabinedembkowski@thecoachingcentre.com

29 Milton Rd
London N6 5QD
Tel.: +44 (0) 208 348 4769
E-Mail: sabinedembkowski@thecoachingcentre.com

I Zusammenfassende Gesamtbewertung

Auftreten und persönliche Wirkung

Frau Dr. Dembkowski strahlt Energie, Tatkraft, Optimismus und gute Laune aus und dokumentiert mit ihrem gesamten Auftreten, d. h. mit Stimmführung, Blickkontakt, Mimik und Körperhaltung, dass sie es gewohnt ist, mit oberen Führungskräften, Geschäftsführern und Vorständen zusammenzuarbeiten. Sie hört aufmerksam und feinfühlig zu, erfasst sehr schnell das Thema und seine kritischen Punkte. Durch gezielte Rückfragen ist sie in der Lage, dem Gespräch weiterführende Impulse zu geben, um sich anschließend zurückzunehmen und aktiv zuzuhören. Bei alledem achtet sie sorgfältig darauf, den thematischen Rahmen nicht aus den Augen zu verlieren und ergebnisorientiert bzw. zeitökonomisch zu arbeiten.

Ausbildungen und Erfahrungen

Frau Dr. Dembkowski zeichnet sich durch eine internationale Ausbildung und Karriere aus: Sie studierte zunächst an der Fachhochschule Köln Marketing und Kommunikationswissenschaften und absolvierte dann mit Unterstützung des europäischen Vorstands der Ford Motor Company an der Bristol Business School erfolgreich ein Master- und Doktorandenprogramm. Auf dieser Grundlage arbeitete sie mehrere Jahre bei einer renommierten Unternehmensberatung in London, um dann 2000 ein eigenes Unternehmen zu gründen: „The Coaching Centre“ in London. Seitdem arbeitet sie europaweit als Executive Coach.

Die drei größten Stärken als Coach – Selbstbild

1. „Ich kann Prozesse klar strukturieren.
2. Durch Empathie gewinne ich leicht das Vertrauen der Klienten
3. und kann so die vorhandenen Potenziale erkennen und zu ihrer Entfaltung beitragen.“

Die drei größten Stärken als Coach – Fremdbild des Gutachters

(Die zugrunde gelegten Bewertungskriterien sind auf der Homepage der Forschungsstelle Coaching-Gutachten (www.coaching-gutachten.de) unter „Grundlagen → Kompetenzprofile und Beurteilungskriterien“ einsehbar.)

Frau Dr. Dembkowski weist für Einzel-Coaching und coachingbasierte Fachberatung (Marketing) ein Kompetenzprofil auf, das ein hochwertiges Coaching erwarten lässt. Es zeichnet sich insbesondere durch folgende Merkmale aus:

1. Frau Dr. Dembkowski kann mit sicherer Intuition die positiven Energien anderer Menschen erspüren und gezielt ansprechen und sie auf diese Weise schnell und intensiv begeistern.
2. Sie ist in der Lage, komplexe psychologische und vor allem betriebswirtschaftliche Zusammenhänge strukturiert zu erfassen und klar auf den Punkt zu bringen.
3. Sie kann sehr konzentriert zuhören und sich mit ihren eigenen Meinungen und Wertungen zurücknehmen und dem Klienten, seiner Problematik und seinen Wertmaßstäben eine positive Wertschätzung entgegenbringen.

Empfehlenswerte Einsatzgebiete – Selbsteinschätzung

1. Führung in Changeprozessen (EC = Einzel-Coaching)
2. Führungskräfte in neuer Position („Die ersten 100 Tage“) (EC)
3. Interkulturelle Zusammenarbeit (EC)
4. Organisations-Coaching: Changemanagement mit Coaching-Methoden
5. Organisations-Coaching: Coaching von Geschäftsleitungs- bzw. Vorstandsteams
6. Coachingbasierte Seminare: Coachingbasierte Führung
7. Coaching-Ausbildung und Supervision: Inhouse-Coaching-Ausbildung

Beurteilung der untersuchten zwei Fallbeispiele

Das erste untersuchte Praxisbeispiel bezieht sich auf ein Einzel-Coaching einer oberen Führungskraft eines Großunternehmens. Vorrangige Themenfelder waren:

- Selbstmanagement/ Selbstorganisation
- Kooperation mit Kollegen und Vorgesetztem

Frau Dr. Dembkowski gelang es, mittels aktiven Zuhörens, angeleitetem Perspektivenwechsel und vor allem mentaler Fokussierung auf zentrale biographische Erfolgssituationen dem Klienten wirkungsvoll zu helfen, wieder einen unbehinderten Zugang zu seinen Ressourcen zu bekommen und sie zielführend zu nutzen.

Das zweite untersuchte Praxisbeispiel bezieht sich auf eine coachingbasierte Fachberatung eines Kleinunternehmers. Vorrangiges Thema war: Marketing.

Frau Dr. Dembkowski gelang es, durch angeleitete Rückbesinnung des Klienten auf die erfolgreiche Marketingstrategie der Startphase seines Unternehmens seine Kreativität zielgerichtet zu stimulieren und auf dieser Grundlage mit ihm ergebnisorientiert eine erfolgsversprechende Marketingkonzeption für die Zukunft seines Unternehmens zu erarbeiten.

Preisgestaltung

Auf Anfrage.

II Allg. Informationen

Ausbildung

- 1986 – 89 University of Applied Science Köln mit dem Schwerpunkt Marketing und Kommunikationswissenschaften
- 1993 – 96 Master- und Doktorandenprogramm an der Bristol Business School (gesponsert vom europäischen Vorstand der Ford Motor Company)

Coachingrelevante Aus- und Weiterbildungen (laut Selbstauskunft)

- 1988 Kommunikations und Leadership Training bei Dale Carnegie Deutschland und New York
- 1991 Mind Control bei Silva Mind Control International
- 1997 – 99 NLP-Ausbildung (Practitioner & Master) u. a. bei John Grinder und Robert Dilts in London
- 2000 – 01 Professional Business Coach an der School of Coaching (England)
- 2001 – 02 Fully Certified Executive Coach durch Lore International (USA)
- 2002 Fully Certified Executive Coach durch Heidrick & Struggles (Düsseldorf)

Supervision (laut Selbstauskunft)

Frau Dr. Dembkowski lässt sich regelmäßig supervidieren. D. h. im Einzelnen:

- 1 mal pro Monat 2 Stunden Supervision ergänzt durch telefonische Beratung in akuten Fällen
- alle 2 Monate 1 Tag Coach-Weiterbildung
- alle 4 – 6 Wochen eigenes Coaching

Berufserfahrung (laut Selbstauskunft)

- 1989 – 1991 Institut der deutschen Wirtschaft: Coach und Trainer in den neuen Bundesländern für die Weiterentwicklung von Top-Führungskräften im Rahmen des deutschen Wiedervereinigungsprogramms
- 1993 – 1996 Trainee bei Ford Motor Company (Köln und Dagenham)
- 1996 – 2000 angest. Unternehmensberaterin bei A.T.Kearney (London)
- 2000 – 2002 angest. Unternehmensberaterin bei Monitor (London), Mitglied des europäischen Führungsteams
- ab 2000 Gründung von „The Coaching Centre“ (London)
- seit 2002 Etablierung von „The Coaching Centre“ in Deutschland, - europaweit als Executive-Coach tätig

Berufsaktivitäten

- 1989 – 91 hauptberufliche Tätigkeit als Coach beim Institut der deutschen Wirtschaft
seit 2000 nebenberuflich als Executive-Coach in London
seit 2002 ausschließlich als International Executive-Coach europaweit tätig

Verteilung 2004

- 85% Coachingtätigkeiten in großen internationalen Organisationen, davon:
 - 15% Vorstand und Geschäftsführerebene
 - 40% Führungskräfte der 2. und 3. Ebene
 - 20% Teamcoaching
 - 25 % High Potentials
- 10% Coaching von Unternehmern im Bereich Training & Coaching
- 5% Lehrcoaching

Bevorzugte Praxisfelder (laut Selbstauskunft)

(Die Reihenfolge der genannten Praxisfelder spiegelt den quantitativen Umfang der Coachingaktivitäten in den letzten drei Jahren wider). (EC = Einzel-Coaching)

- Führung in Changeprozessen
- Führungskräfte in neuer Position („Die ersten 100 Tage“) (EC)
- Interkulturelle Zusammenarbeit (EC)
- Organisations-Coaching: Changemanagement mit Coaching-Methoden
- Organisations-Coaching: Coaching von Geschäftsleitungs- bzw. Vorstandsteams
- Coachingbasierte Seminare: Coachingbasierte Führung
- Coaching-Ausbildung und Supervision: Inhouse-Coaching-Ausbildung

Bevorzugtes Coaching-Setting

- 5 – 8 Sitzung à 4 Stunden im Zeitraum von 3 – 9 Monaten, ggf. ergänzt durch Telefoncoaching
- 5 – 10 Sitzungen à 2 Stunden im Zeitraum von 3 – 12 Monaten, ggf. ergänzt durch Telefoncoaching
- Workshops/events plus Individual Coaching

III Untersuchte Praxisbeispiele

Untersuchtes Praxisfeld – Praxisbeispiel 1

- Einzelcoaching einer oberen Führungskraft eines Großunternehmens (> 3000 MA) in den thematischen Bereichen
 - Selbstmanagement/ Selbstorganisation
 - Kooperation mit Kollegen und Vorgesetztem

Klient, Setting und eingereichte Unterlagen - Praxisbeispiel 1

Klient:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ca. Mitte 40 Jahre ▪ Top-Führungskraft eines Großunternehmens
Anlass des Coaching / Art des Kontraktes:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dramatischer Leistungsabfall nach Wechsel des Vorgesetzten ▪ Klient sucht Hilfe, Personalabt. wendet sich an Coach
Ziel des Coaching:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leistungs- und Motivationssteigerung ▪ Wiederherstellung des alten Selbstvertrauens ▪ Verbesserung der Kooperation mit dem neuen Vorgesetzten
Setting:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 6 Sitzungen à 4 Stunden, ▪ Zusammenfassung jeder Sitzung in eMail ▪ Ergänzung durch Telefoncoaching (ohne Protokolle) ▪ Die Kosten hierfür trägt das Unternehmen
Eingereichte Unterlagen:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erinnerungsprotokolle von 3 Sitzungen mit integrierter Prozessanalyse

Aufgabenstellung – Praxisbeispiel 1

Bei Kontaktaufnahme zum Coach befand sich der Klient in einer akuten Krise (Depression), deren Symptome sich in einem dramatischen Leistungsabfall zeigten, und zwar ausgelöst durch einen Wechsel des Vorgesetzten, der einen völlig anderen Führungsstil praktizierte als sein Vorgänger. Aus diesem Grunde war es geboten, schnell eine nachhaltige Problemlösung zu finden. Aufgrund der Problematik war es vorrangig notwendig, dem Klienten zu helfen, den Druck, unter dem er stand bzw. den er sich selbst machte, zu mindern, um in einem anschließenden Schritt dann nach Wegen zu suchen, um wieder mehr Zugang zu seinen Ressourcen zu bekommen und sie wirkungsvoll einsetzen zu können. Dabei erschien es wichtig, schnelle Erfolge zu haben, um ihn aus seiner Depression zu befreien.

Untersuchtes Praxisfeld - Praxisbeispiel 2:

- Coachingbasierte Fachberatung eines Inhabers eines Kleinunternehmens in dem thematischen Bereich
 - Marketing

Klient, Setting und eingereichte Unterlagen für Praxisbeispiel 2

Klient:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ca. Mitte 50 Jahre ▪ Inhaber eines kleinen Trainings- und Beratungsunternehmens (3 Festangestellte und 20 freie MA)
Anlass des Coaching / Art des Kontraktes: Ziel des Coaching:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gefühl allgemeiner Isolation ▪ Persönliche Weiterentwicklung ▪ Überprüfung und Weiterentwicklung des fachlichen Know-how
Setting:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 6 Sitzungen à 4 Stunden, ▪ Zusammenfassung jeder Sitzung in eMail ▪ Ergänzung durch Telefoncoaching (ohne Protokolle) ▪ Die Kosten hierfür trägt Klient selbst
Eingereichte Unterlagen:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Videoaufnahme (60 Min.)

Aufgabenstellung – Praxisbeispiel 2

Der Klient ist Inhaber eines Beratungs- und Trainingsunternehmens mit nur wenigen Angestellten und ca. 20 Freiberuflern. Das Problem, das er mit Frau Dr. Dembkowski bespricht, besteht darin, für das Marketing einer bestimmten Weiterbildungs- und Beratungsdienstleistung neue Ideen zu generieren. Für den Coach bedeutet das, dem Klienten zu helfen, sich auf die Kernidee und den USP (unique selling point) seiner neuen Dienstleistung zu konzentrieren. In diesem Zusammenhang ist für den Klienten weiter wichtig, mit Blick auf den USP kreative Marketingideen zu entwickeln und sie dem Kunden wirksam zu kommunizieren. Für den Coach bedeutet das, einen kreativitätsfördernden Rahmen zu schaffen und zu pflegen, den Kreativitätsprozess aber ganz bei dem Klienten zu lassen.

Diagnostische Fähigkeiten – Praxisbeispiel 1 und 2

Die entscheidende Stärke von Frau Dr. Dembkowski sind ihre organisationsdiagnostischen Fähigkeiten. Mit großer Sicherheit kann sie Schwachpunkte in der Struktur und Strategie einer Organisation bzw. in bestimmten Organisationseinheiten erfassen und analytisch aufschlüsseln. Hinsichtlich der Individualdiagnostik verwendet Frau Dr. Dembkowski weniger tiefenpsychologische Verfahren, sondern bevorzugt systemisch ausgerichtete Analysen der vorliegenden psychischen Ressourcen des Klienten und der Möglichkeiten, erstere für die Bewältigung der gestellten Aufgabe - bei Beachtung des vorliegenden Kontexts - möglichst optimal nutzen zu können.

Kontakt zum Klienten

Die Videoaufnahme, die Frau Dr. Dembkowski eingereicht hat und die sich auf den eingereichten Fall 2 bezieht, belegt, dass sie zu ihrem Klienten einen sehr guten Kontakt hat. Sie hört ihm konzentriert zu, fragt fachkundig und sensibel nach und bringt sich an passenden Stellen mit eigenen Vorstellungen ein, die sie dem Klienten als Angebot für die Lösung seiner Problematik unterbreitet.

Präferierte Interventionstechniken/Tools – Praxisbeispiel 1 und 2

Frau Dr. Dembkowski besitzt neben den Techniken des aktiven Zuhörens ein breites Repertoire an NLP-Techniken (insb. Perspektivenwechsel zur „2. Position“, Erinnerung an emotional positive Momente, Imagination zukünftiger erwünschter Szenen, verhaltenstherapeutische Verhaltensmodellierung) und ist in der Lage, es situationsadäquat einzusetzen. Hinzu kommen Verfahren und Techniken des systemischen Coachings (insb. zirkuläres Fragen).

Hamburg, den 26.04.2004
Letzte Aktualisierung am 10.08.2005



(Prof. Dr. Harald Geißler)