



„Beratung, Coaching, Supervision“
- realistische Leistungsversprechen unter ethischen Aspekten -

„It's EASC Time“

Christoph Seidenfus TSTA-O in der DGTA e.V. und EATA
München, Juni 2020



Christoph Seidenfus

- Geschäftsführender Gesellschafter SHS Business Consultants
- Lehrtrainer und Lehrsupervisor TA AT WORK
- Lehrbeauftragter an der Kath. Universität Eichstätt-Ingolstadt

- Lehrtrainer/Lehrsupervisor der EATA, DGTA, ÖGTA, DSGTA
- Vorsitzender des Wissenschaftsrates der DGTA
- Business Excellence Assessor



Mein Thema:

„Berater, Coaches und SupervisorInnen suchen derzeit intensiv nach Möglichkeiten, mit ihren Angeboten auch unter Corona-Vorzeichen präsent zu sein. Aber wie weit können wir ein Leistungsversprechen aufrechterhalten, das bis vor Kurzem noch die persönliche Begegnung als meist unverzichtbare Voraussetzung beinhaltete? Die von vielen geforderte Kreativität für neue digitale Formate erweist sich hier als janusköpfig: Einerseits stimuliert sie den Erfindungsreichtum, persönlichen Kontakt auch digital via Skype, Zoom, Teams etc. zu realisieren – andererseits rückt angesichts der subjektiven Pflicht zum Umsatz die Frage in den Hintergrund, ob das überhaupt geht, was wir versprechen und ob es ethisch ok ist. Ich biete an, dieses Spannungsfeld zu beleuchten und Wege zu zeigen, wie wir authentisch und ethisch „sauber“ bleiben können.“



1. Nüchtern betrachtet: Die Auswirkungen digitaler Formate

- ⚡ Kürzere Aufmerksamkeitsspanne
 - ⚡ Keine geteilte Atmosphäre
 - ⚡ Begrenzte Wahrnehmung der Körpersprache
 - ⚡ Wenig Erlebnischarakter
 - ⚡ Hohe Ablenkungspotential
 - ⚡ Gruppendynamik nicht wahrnehmbar
 - ⚡ Technische Probleme
- 😊 Schnelle Erreichbarkeit
 - 😊 Gut für Besprechungen
 - 😊 Lösungsorientierung bei Sachfragen
 - 😊 Spart Reisekosten
 - 😊 Besser als nur telefonieren

...und wie orientiere ich mich da?...



2. Relevanz eines Thema in Corona-Zeiten

- DGSv:** Viele Hinweise zu Technik und Verfahren in den FAQ, keine ethische Reflektion
- DGfB:** Umfassende Stellungnahme zum Them Corona, zahlreiche ethische Handreichungen
- DBVC:** pro-bono-Aktion „Business Coaches helfen“, keine ethische Reflektion
- DCV:** Keine Reaktion auf Corona, keine ethische Reflektion
- DGfC:** Youtube Video zu ethischer Orientierung, Diskussionsveranstaltung
- DGTA:** Zahlreiche Hinweise verfahrenstechnischer Art, einige Hinweise zu Konzepten
- EASC:** Technische Hinweise zu versicherungsrechtlichen Fragen, keine ethische Reflektion

...na ja...



3. Das Dilemma

Professionelle Sicht



„Was entspricht meiner derzeitigen Kompetenz?“
„Wohin kann ich mich professionell entwickeln?“

Marktsicht



„Was wollen Kunden?“
„Welche Formate werden nachgefragt werden?“

Finanzielle Sicht



„Womit kann ich mein Geld verdienen?“
„Gehöre ich zu den Gewinnern oder den Verlierern?“

Ethische Sicht



„Geht das alte noch unter neuen Bedingungen?“
„Und wenn nicht, was kann ich risikofrei behaupten?“



4. Ethisches Fundament der Transaktionsanalyse

Unser ethischer Bezugsrahmen als Transaktionsanalytiker (Auszüge)

„Ethik ist die Disziplin, welche die grundlegenden Werte, die den Prozess der zur Erfüllung von Menschenwesen führt, deutlich macht.“

- **Respekt**

Jeder Mensch kann denken; jeder darf nach Autonomie streben.

- **Empowerment**

Persönliches Wachstums verdient Förderung.

- **Schutz**

Sorge gegenüber mir und anderen.

- **Verantwortlichkeit**

Eigenverantwortung für Wachstum.

- **Verbindlichkeit** in Beziehungen

Zwischen uns Vereinbartes gilt – das Primat der Vertragspraxis.



5. Ethisches Fundament der EASC

Unser ethischer Bezugsrahmen als EASC (Auszüge)

„Ethik ist grundlegende Rahmenbedingung, welche die Coaches, Supervisorinnen und Supervisoren darin anleitet, eine professionelle Dienstleistung zu erbringen und sie liegt jeder Praxis zugrunde. Sie ist nicht darauf beschränkt, schwierige und problematische Situationen zu lösen..“

- **Respekt**

Die Basis für unsere Arbeitsbeziehung ist der Respekt für unsere Klienten.

- **Eigenverantwortung**

Wir gehen davon aus, dass Menschen für sich selbst verantwortlich sein können.

- **Schutz**

Menschen bekommen von uns den Schutz, der für ihre Entwicklung nötig ist.

- **Verbindlichkeit** in Beziehungen

Wir wissen um die Wichtigkeit einer klaren, auf die Rolle fokussierten Beziehung, die keinerlei Abhängigkeiten und Übergriffe zulässt.



6. Gemeinsamkeiten von EASC und EATA/DGTA

- **Humanistisches Menschenbild**
- ***Orientierung an Eigenverantwortung und Autonomie***
- ***Respekt bedeutet, sich auf gleicher Augenhöhe zu begegnen, daher:***

➤ ***Primat des Vertrages***



7. Quellen: . . . Gesinnungsethik und Verantwortungsethik

Gesinnungsethiker sind gesinnungstreu

„Ich bin Pazifist, also nehme ich keine Waffe in die Hand, egal was kommt.“ „Es gibt Dinge, die tut man einfach nicht.“ aber auch: „Ein Zeuge Jehovas lehnt Bluttransfusionen grundsätzlich ab, auch wenn sie Leben retten können.“

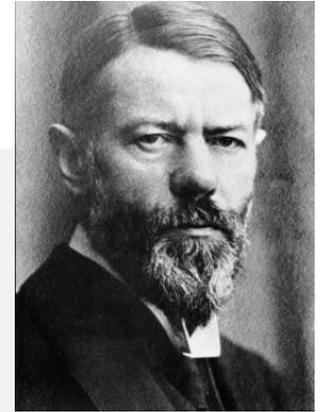
Gesinnungsethiker handeln nach ihrer Überzeugung, auch wenn Ihnen oder anderen dadurch Nachteile entstehen.

Verantwortungsethiker müssen abwägen

Steuern erhöhen oder nicht, Krieg führen oder nicht, Leute entlassen oder nicht, digital coachen, beraten, supervidieren, therapieren oder nicht...alles eine Abwägung, um das „Beste“ zu erreichen.

Verantwortungsethiker orientieren sich an den Folgen ihres Handelns und erwägen Nützlichkeiten.

Alles eine Frage der Güterabwägung?



*Max
Weber
1864-1920*



8. Quellen: . . . Entscheidung zu einer Haltung



*Philipp Freiherr
von Boeselager
1917-2008*

„Vieles ist abzuwägen, manches nie“

Philipp Freiherr von Boeselager

Überlebender des innersten Kreises der militärischen Widerstandsgruppe um Generalmajor Henning von Tresckow und Oberst Claus Schenk Graf von Stauffenberg, die am 20. Juli 1944 ein Attentat auf Adolf Hitler verübte



9. Ethische Verbindlichkeit – als Checkliste

- **Legalitätsprüfung:**
Ist die Handlung gesetzeskonform?
- **Kant's Imperativ:**
Ist die Handlung universalisierbar?
- **Unparteilichkeitsfilter:**
Was würde Dein bester Freund sagen?
- **Öffentlichkeitstest:**
Könntest Du es authentisch im Fernsehen vertreten?
- **Utilitarismus-Sieb:**
Bringt es für viele Menschen viel Nutzen?
- **Goldene Regel:**
Willst du, dass es auch Dir geschieht?



*Anthony M.
Pagano*

nach Anthony M. Pagano
University of Illinois



10. Lösungsansätze – ganz praktisch:

Professionelle Sicht



„Was kann ich wirklich leisten? – Beschreibung des professionellen Zuschnitts, Anpassung des Leistungsportfolios, sichtbar werden!!!“

Marktsicht



„Realistische Angebote entlang der Kundenbedürfnisse – Kunden fragen hilft“

Finanzielle Sicht



„Keine Selbstabwertung – Behalten Sie Ihr – auch finanzielles – Niveau!“

Ethische Sicht



„Sagen Sie offensiv, was Sie unter digitalen Umfeldbedingungen nicht machen – es verschafft Ihnen Respekt.“ Und es schafft Raum für Neues!



Dankeschön für Ihre Bereitschaft, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Vielleicht ist es mir ja gelungen, Sie ein wenig – konstruktiv – zu beunruhigen...



Und wenn Sie die Folien oder weitere Informationen möchten:

<https://www.ta-at-work.de/knowledge>