

Name: Jutta Strake  
Position: Inhaberin einer Unternehmensberatung  
Alter: 49 Jahre  
Kontakt: info@strake.de  
Coach: Haja Molter  
Kontakt: meta-sy@web.de

## Steckbrief

Jutta Strake ist seit 17 Jahren Beraterin, Trainerin und Coach. Sie ist Inhaberin der Unternehmensberatung StrakeConsulting in Köln. Ihre Firma ist darauf spezialisiert, Führungs- und Vertriebskräfte weiterzuentwickeln. Mit ihrem Team konzipiert und etabliert sie Seminare und Personalentwicklungsprozesse.

### SIE COACHEN SEIT VIELEN JAHREN ANDERE MENSCHEN. WARUM BRAUCHEN SIE SELBER COACHING?

Strake: Es ist meine Philosophie, dass ich permanent an mir arbeite und mich dabei selbst überprüfe. Genauso, wie man seine Wohnung aufräumt oder im Garten Unkraut jätet, gehört die Arbeit an sich selbst, gerade für Leute, die mit Menschen arbeiten, dazu.

### EIN HOHER ANSPRUCH .....

Strake: Ich weiß zum Beispiel, ich habe Macht. Nicht nur, weil ich coache, sondern ich bin ja auch in Ausbildungskontexten, in Auswahlverfahren verantwortlich. Das bedeutet, dass ich mich selbst immer wieder kalibrieren muss.

### WIE HABEN SIE IHREN COACH GEFUNDEN?

Strake: Ich habe in Internet-Portalen gesucht, aber letztlich waren mir Empfehlungen wichtiger. Letztlich habe ich Haja Molter ausgewählt. Bei dem hatte ich mal was gemacht. Da habe ich dann gedacht, den kenne ich seit zehn Jahren, der war gut, der war innovativ. Ich habe dann begonnen, bei ihm regelmäßig alle vier bis sechs Wochen Coachings zu machen. Ich habe mir bewusst jemanden gesucht, der mit einem anderen Blickwinkel als ich auf Dinge guckt.

### WIE ARBEITET IHR COACH?

Strake: Er denkt manchmal so um die Ecke und hat noch mal ganz andere Methoden als ich. Die kommen sehr viel stärker aus der systemischen Organisationsentwicklung als aus der Transaktionsanalyse und dem NLP, mit denen ich arbeite. Ich habe auch lange mit einer TA-Analytikerin gearbeitet, die war viel strukturierter und strenger. Bei meinem Coach ist das Arbeiten sehr viel freier und spielerischer.

### EIN BEISPIEL FÜR SEIN SPIELERISCHES UM-DIE-ECKE-DENKEN?

Strake: Es ging zum Beispiel um die Frage: Wie bekomme ich das enorme Arbeitspensum hin, das ich zu bewältigen habe? Es gibt nämlich Situationen, da fällt es mir schwer, Kunden Nein zu sagen. Und das finde ich manchmal schwierig und unangenehm. Mein Coach hat das refrämiert und mir gesagt, dass ich sehr gute Lebenstechniken für die Zukunftssicherung habe.

Wie erleben Sie den Rollenwechsel vom Coach zur Kundin?

Strake: Aus der Außensicht als Coach sind die Dinge

häufig viel einfacher und klarer, während man aus der Innensicht als Kunde sehr viel mehr mit komplexen Emotionen zu tun hat. Man guckt nicht nur aus der Metaebene darauf, sondern erlebt selbst einmal wieder, wie es ist, in einem Prozess zu sein. Ich merke zum Beispiel genau, wann ich Lust habe, auf einen Methodenvorschlag einzugehen und wann nicht.

HILFT IHNEN DAS BEI IHRER EIGENEN ARBEIT MIT COACHEES?

Strake: Auf jeden Fall. Ich merke jetzt eher, wenn meine Kunden nicht darauf anspringen, was ich ihnen vorgeschlagen habe. Und es hilft mir sehr, Toleranz für die Kundenperspektive zu entwickeln.

WELCHE GRENZE DARF EIN COACH BEI IHNEN NICHT ÜBERSCHREITEN?

Strake: Wenn mir jemand versuchen würde, seine Hypothesen überzustülpen, dann hätte ich etwas dagegen. Ein Coach sollte niemandem etwas einreden oder sagen, wenn Sie das und das nicht tun, dann wird das und das passieren.