

Wer sagt mir eigentlich, wie gut ich bin?

Freie Journalisten sind meist Einzelkämpfer. Was sie von ihren Auftraggebern als Feedback bekommen, ist im besten Fall ganz einfach der nächste Auftrag. Zurück bleiben die unsortierten Erfahrungen und Fragen rund um die eigene Person inmitten der immer schwierigeren Auftragslage. Feedback und Selbstreflexion im Tagesgeschäft sind Mangelware.

Die gute Nachricht zuerst: Wer sich völlig im Klaren darüber ist, was er oder sie will, wohin die Reise geht und welches Ziel in zehn Jahren erreicht werden soll, der kann diesen Artikel getrost überblättern und an die Arbeit gehen.

Doch die Selbständigkeit im Mediengeschäft ist längst nicht mehr nur ein Metier derjenigen, die als selbstbewusste „Unternehmerpersönlichkeit“ mehr Erfolg haben wollen. Im Markt drängen sich ehemalige Tageszeitungsredakteure, die auf einmal frei arbeiten müssen, Volontäre ohne Anschlussvertrag, denen nichts anderes übrig blieb, aber auch erfahrene freie Mitarbeiter, deren Stammredaktion plötzlich drastisch sparen musste. Zwischen 1997 und 2003 ist die Zahl der Freien um 50 Prozent gestiegen, die Zahl der Festangestellten dagegen nur um sechs Prozent, sagt der DJV. Die wenigsten Journalisten sind sorgenfrei. (...)

Fachliches Feedback

Freie Journalisten sind meist Einzelkämpfer. (...) In einer zugeknöpften Arbeitswelt wird Feedback zur Ware. Eine ganze Reihe professioneller Berater in

NRW bieten freien Journalisten Rat und Tat zur Frage nach der Qualität der eigenen Arbeit und zur persönlichen Weiterentwicklung. Nachdem Seminare zu Team- und Führungstraining in großen Medienunternehmen schon fast Standard geworden sind, wird nun auch der freie Journalist als Kunde entdeckt.

Die Orientierung fällt schwer. Die Trainer, die sich neudeutsch „Coach“ nennen, arbeiten mit unterschiedlichsten Methoden und Angeboten. Für ein durchschnittliches Beratungsangebot muss man schon mal 1000 bis 1500 Euro investieren. Die Hausnummer sind 100 bis 150 Euro für eine Beratungsstunde. Der „Klient“ schließt einen freien Vertrag mit dem Anbieter(...).

Zum Beispiel mit Birgitt Morrien aus Köln, die Coaching mit einer eigens entwickelten Arbeitsmethode anbietet. Klienten sollen mittels geführter Tagträume nicht nur rational über ihre Zukunft nachdenken, sondern auch das Unterbewusstsein sprechen lassen. „DreamGuidance“ heißt dieses geschützte Konzept, das die Ressourcen der Intuition freisetzen will. Das Presseecho auf diese Methode ist auf den auch sonst umfangreichen Webseiten der ehemaligen Journalistin dargestellt. „Freie Journalisten müssen so viele Rollen gleichzeitig spielen, alle müssen tough sein, wollen am Markt bleiben“, weiß Morrien. „Sie funktionieren als Einzelperson wie kleine Unternehmen.“ Unklarheiten über die langfristige Zukunftsplanung seien da ein Risikofaktor, den sich eigentlich niemand leisten könne.

Förderung ist möglich

Doch die Motivation, zur Beratung zu gehen, bezahlt noch keinen Coach. Es geht ums Geld, wobei an dieser Stelle vor allem frischgebackene Existenzgründer

einen Vorteil haben. Coaching für den Start in die Selbständigkeit kann nämlich grundsätzlich über verschiedene Töpfe der Agentur für Arbeit gefördert werden. Ob eine Förderung gewährt wird, ob z.B. Mittel des Europäischen Sozialfonds (ESF) in Frage kommen, darüber entscheiden die Arbeitsämter sehr unterschiedlich. „Es kommt auf den Einzelfall an“, lautet die offizielle Auskunft. Oft sind es die Coaches selbst, die mit den Erfahrungen ihrer Klienten im Hinterkopf die besten Tipps geben können.

Torsten Fischer

Checkliste zur Beratung durch Coaches

- Verfügt der Coach über Ausbildungen/Erfahrungen?
- Ist der Coach vertraut mit der journalistischen Arbeitswelt?
- Werden klare Ziele vereinbart?
- Werden Angebot und Preis klar beschrieben?
- Gibt es Kontaktmöglichkeiten zu anderen Klienten des Coaches?
- Gibt es eine Art Selbstkontrolle des Coaches, z.B. über Supervisionen?