

PRAXIS KOMMUNIKATION

1
2015

ANGEWANDTE PSYCHOLOGIE IN COACHING, TRAINING UND BERATUNG

NICHT OHNE MEINEN KOFFER

Tools fürs Coaching.



Lösung zweiter Ordnung // // // // //
Tools zur Konfliktlösung

Sag ja! // // // // //
Impro in der NLP-Ausbildung

Wer bändigt den Tiger? // // // // //
Metaphern nach Krebsdiagnose



wingwave®

Erfolge bewegen.
Blockaden lösen.
Spitzenleistung erzielen.

DAS KURZZEIT-COACHING FÜR
MANAGER, SPORTLER, KÜNSTLER UND
ALLE PRÜFUNGSKANDIDATEN



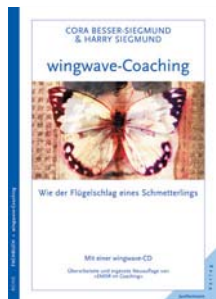
Coach finden oder Coach werden:
www.wingwave.com

Weltweit
mehr als
4.500
Coaches

Aktuelle
Ausbildungs-
Termine
auf
Seite 73

- Internationaler Coach-Finder
- Deutschsprachige und internationale Trainings
- Alle Infos zur Methode
- **Internationale Jahrestagung** vom 7.-9. November 2015 zum Thema: „**ABRA PALABRA – Sprache wirkt Wunder!**“

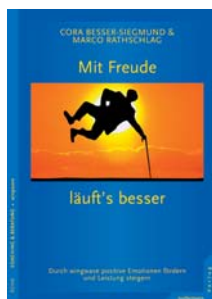
Für Interessierte: alle Veröffentlichungen zum Thema im Junfermann Verlag



€ 24,00
ISBN 978-3-87387-758-0



€ 19,90
ISBN 978-3-87387-733-7



€ 16,90
ISBN 978-3-87387-956-0



€ 22,90
ISBN 978-3-87387-683-5



€ 45,00
ISBN 978-3-87387-759-7

Die wingwave-Coaching-Methode wurde vom Besser-Siegmund-Institut entwickelt.

○○○ BESSER
○○○ SIEGMUND
○○○ INSTITUT

info@besser-siegmund.de
www.besser-siegmund.de
www.wingwave.com



Das Besser-Siegmund-Institut ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen und Individualcoaching


SOMMERCAMP Italien

Abano Terme ▶ 19.7. - 8.8.2015


BEWÄHRTE WEITERBILDUNGEN

- * **INTEGRATIV-SYSTEMISCHES COACHING**
Bernd Isert, Sabine Klenke
- * **SYSTEMISCHE STRUKTURAUFSTELLUNGEN**
Insa Sparrer, Prof. Dr. Matthias V. von Kibéd
- * **NLP AUSBILDUNG – alle Level**
Michael H. Klein, Angela Bachfeld u.a.
- * **HYPNOSYSTEMISCHE KONZEPTE**
Dr. Gunther Schmidt
- * **ORGANISATIONSENTWICKLUNG**
Oliver Martin, Julia Andersch
- * **ANGEWANDTE HYPNOTHERAPIE**
Dr. Henning Alberts, Ortwin Meiss

NEU IM PROGRAMM

- * **AUSBILDUNG SYSTEMISCHE TRANCE**
Dr. Steven Gilligan
- * **SOZIALES PANORAMA & MENTALE RÄUME**
Lucas Derks
- * **ZÜRCHER RESSOURCEMODELL**
Dr. Giovanna Eilers
- * **OURO VERDE & FOGO SAGRADO**
Desirée Oliveira (BR), Monica Oliveira (BR)
- * **WELLE TROPFEN OZEAN – AUFSTELLUNGEN FÜR THERAPIE & BERATUNG**
Ursula Franke
- * **GESUNDHEITSCOACH**
Winfried Siffert, Sebastian Mauritz
- * **PRAXISKURS MEDIATION**
Anita von Hertel
- * **POSITIVE PSYCHOLOGIE**
Philip Streit
- * **LERNSCOACH PLUS**
Iris Komarek, Heidrun Fiedler



Bernd Isert, Sabine Klenke, Dr. Gunther Schmidt, Oliver Martin, Prof. Dr. Matthias V. von Kibéd, Insa Sparrer, Dr. Stephen Gilligan, Lucas Derks, Dr. Henning Alberts, Ortwin Meiss, Monica Oliveira, Anita von Hertel

SOMMERCAMP SPECIALS
10. ZUKUNFTSKONGRESS ▶ 31.7. - 3.8.
 Lösungsweg Menschlichkeit

X-CHANGE ▶ 31.7. - 2.8.
 Gemeinsam voneinander lernen

0049.(0)30.94414900
info@metaforum.com
www.metaforum.com

WAS DEN UNTERSCHIED MACHT



Foto: Kairospress/Thomas Kretschel

Ein Mann, der Herrn K. lange nicht gesehen hatte, begrüßte ihn mit den Worten: Sie haben sich gar nicht verändert! Oh, sagte Herr K. und erbleichte. So lautet eine der stets sehr kurzen Geschichten von Herrn Keuner, die Bertolt Brecht über 30 Jahre hinweg als philosophische Lehrtextchen verfasst hatte. Und zentral für Brechts „Philosophie“ war die Veränderung.

„In dieser sich ändernden Welt ...“ So beginnen oder motivieren Autorinnen und Autoren dieses Magazins oftmals ihre Artikel, in denen sie über ihre Erfahrungen in der „Veränderungsarbeit“ mit Menschen berichten. Selten erleben wir diese sich ändernde Welt als angenehm. Das Weltklima erwärmt sich mit unabsehbaren Folgen, das soziale Klima gefriert und im Unternehmen wird der Ton rauer. Werte, Konventionen und politische Konstruktionen verfallen, das „Höher-schnellerweiter“ überfordert uns. Und dann kommt so ein gestresster Zeitgenosse in die Coaching- und Beratungspraxis. Und soll sich selbst verändern?

Veränderung heißt Verlust an Gewissheiten, auch lieb gewordenen. Und damit an Halt und Orientierung. So problematisch meine aktuelle Situ-

ation sein mag – ich kenne mich darin aus, ich habe mich in ihren Grenzen eingerichtet. Was mich „draußen“ erwartet, weiß ich nicht. Ist fremd, beunruhigt und verunsichert mich. Angesichts unserer Überforderung plädierte der viel zu früh verstorbene FAZ-Mitherausgeber Frank Schirrmacher genau dafür: „Steigerung von intelligentem Verhalten durch Unsicherheit“. Wie gut! rief Brecht: „Denken heißt verändern.“ Und ein Systemiker würde vielleicht sagen: Im Raum zwischen den Gewissheiten wartet eine Lösung.

Welche Methode, welchen Ansatz, welche Schule Coaches, Trainer und Berater auch immer in ihrer Arbeit mit Klienten nutzen – ihre Wirksamkeit misst sich an der Veränderung. Manch einer erklärt es gern mit Gregory Batesons Definition der Information: ein Unterschied, der den Unterschied macht. Was ist anders als zuvor?

Und nun in eigener Sache: „Kommunikation & Seminar“ ist jetzt PRAXIS KOMMUNIKATION. Bei dieser Veränderung durften Verlag und Redaktion auf den kreativen Geist des Teams um Sebastian Mauritz und Ann-Katrin Pahlmann zurückgreifen, von dem das frische Layout und die neue Struktur im Magazin stammen. Wir sind gespannt darauf zu erfahren, was da für Sie den Unterschied macht.

Ich wünsche Ihnen Freude und Erkenntnis bei der Lektüre.

Regine Rachow

Ihre Regine Rachow
 Chefredakteurin

IN DIESEM HEFT

01 | 2015

TITEL

- 10 Wer bändigt den Tiger?**
Helfende Metaphern nach der Krebsdiagnose.
VON UTE GRIESSL
- 16 Der Quantencode im Coaching**
Die elementare Bedeutung der Beziehung.
VON ALICA RYBA
- 20 Ein gewisser Mut zur Lächerlichkeit**
Humor verhilft zur Musterunterbrechung:
Viktor Frankl nannte es paradoxe Intention.
VON CORNELIA SCHENK
- 24 Bitte nicht berühren!**
Mimik und Körpersprache als Signale der Macht.
VON DIRK EILERT
- 28 Brücke zum anderen Ufer**
Kunst im Coaching: Mit der Sprache der
Gestaltung zum emotionalen Selbst finden.
VON TRAUTE HOCHWALD UND ILKA EICHNER
- 32 Lösung zweiter Ordnung**
Konflikt-Coaching: Im Streit denken wir, der
Andere müsse sich bewegen. Wie geht es anders?
VON SABINE PROHASKA
- 36 Im Tanz zeigt sich der Magier**
Zehn Glaubenssätze einer Satir-Coach.
Und die Stance-Dance-Intervention.
VON EVA WIEPRECHT

MARKT UND MENSCHEN

- 40 In der Grauzone**
Coaching oder Therapie? Betrachtung einer
unscharfen Grenze aus juristischem Blickwinkel.
VON MONIKA HOYER
- 45 Langer Atem**
Sich ändern können, den Leser ernst nehmen und
das prekäre Maximum vermeiden.
INTERVIEW MIT HEIKO ERNST.
- 46 Bitte Zimmer aufräumen!**
Willkommen im Öko-Seminarhotel. Eine Satire.
VON HORST LEMPART



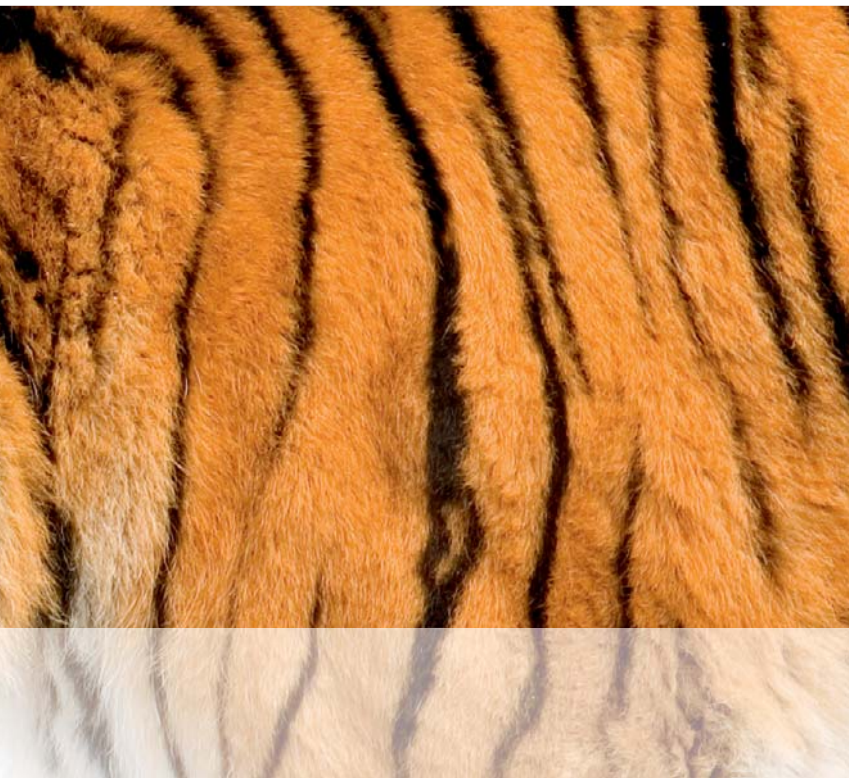
10 Wer bändigt den Tiger?



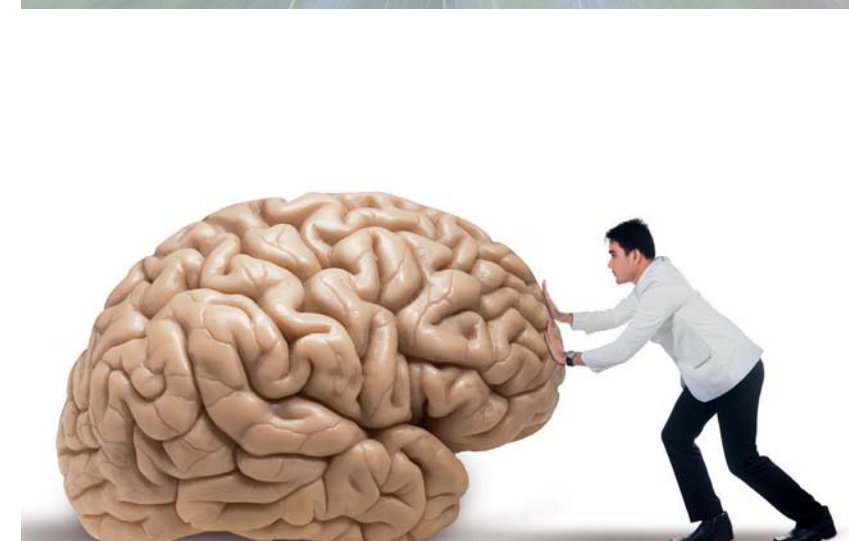
16 Der Quantencode im Coaching



40 In der Grauzone



56 Der Raum neben dem Tempel



74 Wir Als-ob-Philosophen

48 Gratwanderung zu den Emotionen

Gute Beziehungen brauchen erlebte und kommunizierte Gefühle.

VON WOLF-DIETRICH GROSS

52 Außerdem bin ich Engländer

Godfrey Spencer und die „bedürfnisbasierte Kommunikation“. Ein Interview.

VON CLAUDIA BROADHURST

THEMEN UND PRAXIS

56 Der Raum neben dem Tempel

NLP, hypnosystemische Arbeit und Tantra.

VON ANDRÉ TERSTAPPEN

60 Kopfkino mit Soundtrack

Ängste auflösen mit multimedialem Coaching

VON JOSEF BOURDILLON UND GÜNTER HÄFNER

64 Treuer Schweinehund

Über die Verdienste eines inneren Saboteurs.

Und wie man mit ihm ins Gespräch kommt.

VON HARTWIG HANSEN

68 Konturen verwischen

Brainjourney mit Zugang über das Auge:

Verarbeitung von traumatischen Erlebnissen.

VON PETER GERECKE

TIPPS UND TRICKS

70 Wissen, was den anderen bewegt

NLP-Schule: Rapport, Pacen, Leaden.

VON PETRA UND RALF DANNEMEYER

72 Sag ja!

Impro & NLP: Für eine gesunde Fehlerkultur.

VON EVI ANDERSON-KRUG

74 Wir Als-ob-Philosophen

Hirnforschung für Trainer, Berater und Coaches.

VON FRANZ K. HÜTTER

76 Weniger ist mehr

Die Aufmerksamkeitsschere: Was ich erkläre, muss ich auch zeigen.

VON GERT SCHILLING

SERVICE

03	Editorial	78	Bücher
06	Whiteboard	90	Vorschau
07	Nachgefragt ...	90	Impressum
08	News		

ERHASCHT



Foto: Heinrich-Böll-Stiftung

„Im Internet rollen unsichtbare Seelenzerstörungspanzer – trotz der unzähligen behaupteten Freundschaften in den sozialen Netzwerken.“

Autorin Silvia Bovenschen über die Schwierigkeit Freunde zu finden. DER SPIEGEL vom 19. Dezember 2014



„Wenn das Klima eine Bank wäre, hätte man es schon längst gerettet!“ – Mojob Latif & „Das Ende der Ozeane“

@herder_verlag



„Unser Gehirn ist in diesen hektischen Zeiten auf schnelle Schnitte getaktet. Nicht dem langsam dahingleitenden Fluss der Gedanken.“

Martin Weiss auf <http://blog.coach-your-self.tv/>



Bild aus der Facebook-Seite „Gesicht zeigen für ein weltoffenes Deutschland“ – gesehen am Ostbahnhof in Berlin



„Nun ja, ich hör mir schon alles an. Ich hoffe ja immer, dass da noch was kommt.“

Werner Schulz, einstiger Bundestagsabgeordneter (Grüne) und brillanter Redner, zur Frage, ob er heute noch die Debatten im Bundestag verfolgt. Oder bei bestimmten Rednern doch lieber abschaltet. Interview in der FAZ vom 30. Dezember 2014

NOTIERT



Veranstalter Gert Schilling auf dem Kongress im vergangenen Jahr.

Foto: A. Wolpert/Schilling Verlag.

Ortstermin

Trainer Kongress Berlin: Schaffensfreude im Training

Am 13. und 14. März wird der renommierte Trainer Gert Schilling wieder seinen Trainer Kongress Berlin veranstalten. Die Auswahl wird schwer: Rund 70 Workshops und Vorträge umfasst das Programm – an einem Tag. Doch das Ganze wird ja am Tag zwei traditionsgemäß wiederholt.

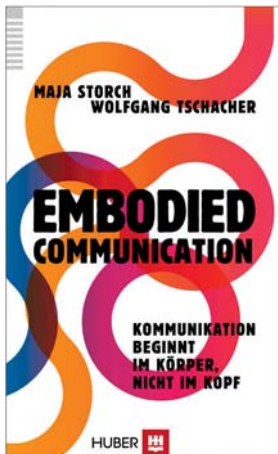


Ortstermin

Petersberger Trainertage: Kommunikation im Fokus

Die Petersberger Trainertage gehen in die 11. Runde: Am 17. und 18. April 2015 bietet der Kongress der managerSeminare Verlags GmbH in Königswinter bei Bonn Weiterbildnern und Personalentwicklern erneut Inspiration und hochwertige Inhalte für ihren Berufsalltag. Thematisch kreist die Veranstaltung um das Motto „Worte. Werte. Wirkung.“ Mit mehr als 30 Vorträgen und Workshops.

GELESEN



Embodiment reloaded

Zeit, Abschied zu nehmen. Zum Beispiel von jenem Kommunikationsmodell, wonach zwischen Sender und Empfänger fixe Botschaften ausgetauscht werden. Es gibt keine Botschaft, sagen Maja Storch und Wolfgang Tschacher, begründen das theoretisch und entwickeln gleich ein neues Konzept: „Embodied Communication“. Spätestens seit dem Buch „Embodiment“ (Huber, 2010), an dem die beiden mitschrieben, ist das Thema aus der Weiterbildungsbranche nicht mehr wegzudenken: Kognitive Prozesse sind

sensomotorisch beeinflusst und können über den Körper verändert werden. Wie wahr. Das neue Buch bietet neben der Theorie Anregung und hilfreiche Metaphern (Pizza-Analyse!) für die Kommunikations-Praxis. Und es landet am Ende bei einem Manifest. Kommunikatoren aller Länder vereinigt euch!

► Maja Storch, Wolfgang Tschacher (2014): Embodied Kommunikation. Bern, Huber. 19,95 €

GESEHEN



Das magische Dreieck

Als Strategie für Kommunikation möchte ich komplexe Zusammenhänge schnell vermitteln. Am besten mit Skizzen. In diesem Fall ging es um Strukturen, wichtige Grenzen, die der Unternehmer (Kreis über der roten Linie) missachtete. Er spazierte jeden Morgen durch „seine“ Produktion und klärte mit den Mitarbeitenden (blaue Kreise und bevorzugt: ein gelber Kreis) operative Details – an seinen Bereichsleitern (die beiden Kreise unter der roten Linie) vorbei. Die fühlten sich übergangen und machten Ärger. Mit dieser Grafik, ich nenne sie das magische Dreieck, wurde dem Unternehmer schlagartig bewusst, wie es sich auswirkt, wenn er seine strategische Ebene (SE) verlässt. Der Aha-Effekt bewegte ihn dazu, sich selbst ab sofort an die Strukturen zu halten. Das Leistungsklima verbesserte sich spürbar. Und: Solche Einsichten gibt es nicht ohne den Blick von außen.

► Hartmut Kriese, Münster, www.content-coaching.de

EIGENES FLIPCHART AN DIE REDAKTION SCHICKEN?

Einfach melden unter: 0 38 60–50 28 66

NACHGEFRAGT

Was geht, wenn nichts mehr geht? Was steckt für den „Notfall“ in Ihrem Methodenkoffer?



Foto: Stefan Maria Rother

Petra Bock
Berlin

Da gibt es Verschiedenes. Eine Möglichkeit geht so: Ich verändere meine Sitzposition und frage neugierig: „Was passiert jetzt gerade?“



Martina
Schmidt-Tanger
Münster

08/15 Lösungen gibt es nur für 08/15-Situationen. Solange noch alle atmen, gibt es keine wirklichen Notfälle. Wenn man das weiß, ist man sofort wieder klar. Und mutig als Mensch präsent zu sein hilft immer.



Foto: Pelle Buys

Mathias Maul
Hamburg

Wenn beim Klienten nichts mehr geht: Warten, warten. Irgendwas geht, oder kommt, immer. Wenn bei mir (während der Session) nichts mehr geht: Still sein – die Ruhe mit Ruhe füllen, in Kontakt bleiben.

LIFE ACHIEVEMENT AWARD //

Robert Dilts wird geehrt

Robert Dilts wird mit dem Life Achievement Award 2015 der Weiterbildungsbranche ausgezeichnet: am 17. April während der Petersberger Trainertage. Als einer der Ersten übertrug er das Neurolinguistische Programmieren auf Unternehmenskontexte. Seine „Neurologischen Ebenen“ zählen zu den bekanntesten Formaten, sein Engagement half dem NLP, sich als Kommunikationsmodell weltweit zu etablieren. Mit den NLP-Begründern John Grinder und Richard Bandler sowie mit Judith DeLozier veröffentlichte Dilts 1980 das Standardwerk „Neuro-Linguistisches Programmieren Band 1“. Seit 1991 betreibt er mit Kolleginnen die NLP-Universität in Santa Cruz. Die Laudatio hält Jens Tomas, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Verbandes für Neuro-Linguistisches Programmieren e.V. RED ◀

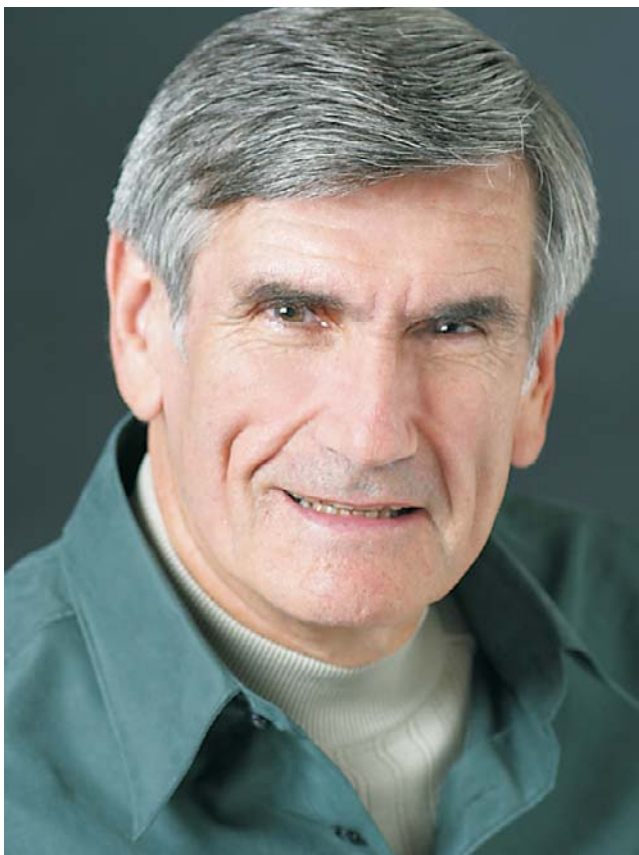


Robert B. Dilts

NACHRUF //

Marshall Rosenberg verstorben

„Weil ich glaube, dass die Freude am einfühlsamen Geben und Nehmen unserem natürlichen Wesen entspricht, beschäftige ich mich schon viele Jahre mit zwei Fragen: Was geschieht, wenn wir die Verbindung zu unserer einfühlsamen Natur verlieren und uns schließlich gewalttätig und ausbeuterisch verhalten? Und umgekehrt, was macht es machen Menschen möglich, selbst unter schwierigsten Bedingungen mit ihrem einfühlsamen Wesen in Kontakt zu bleiben?“ – Marshall B. Rosenberg



Die beiden zitierten Fragen beschäftigten Marshall Rosenberg sein Leben lang. Sie sind die grundlegenden Fragen der Gewaltfreien Kommunikation, seines Lebenswerks. Über Jahrzehnte hat er Menschen in aller Welt inspiriert. Er hat sie berührt und motiviert, die Gewaltfreie Kommunikation zu erlernen und weiterzugeben. Und wenn es auch nach wie vor (viel zu) viele Konflikte in aller Welt gibt: Marshall Rosenberg gehörte zu den Menschen, die etwas bewegt haben – und immer noch bewegen.

Am 7. Februar 2015 ist Marshall Rosenberg im Alter von 80 Jahren gestorben. So traurig und bestürzend diese Nachricht ist: Ganz friedlich und im Kreis seiner Familie sei er gestorben, kann man in einer Erklärung von Dominic Barter (Center for Nonviolent Communication) lesen. Weiter heißt es bei Barter: Er wisse nicht, wie man die Wirkung dieses Mannes beschreiben solle. Und: Leben und Werk waren bei Marshall Rosenberg in Balance – und diese Balance habe außergewöhnliche Kräfte freigesetzt.

Bei aller Trauer: Marshall Rosenberg lebt weiter, in seinem Werk, in den Veränderungsprozessen, die er bei so vielen Menschen angestoßen hat. Und nicht zuletzt in seinen Büchern. Wir sind stolz, sein deutscher Verlag und damit an der Weitergabe und Verbreitung seiner Ideen beteiligt zu sein. Heike Carstensen ◀

STUDIEN-TEILNEHMERGESUCHT

Kurzzeittherapie gegen Angst

Eine Evaluationsstudie an der Ruhr-Universität Bochum belegt, dass Kurzzeittherapie Angststörungen deutlich lindert. 400 Frauen und Männer nahmen bisher teil, für dieses Jahr suchen die Forscher weitere Teilnehmer. Evaluieren werden kognitiv-verhaltenstherapeutische Expositionstherapien. Vier von fünf Behandelten erlebten einen massiven Rückgang ihrer Ängste. Bei 60 Prozent verschwanden die Symptome. 90 Prozent der bisherigen Teilnehmer hatten aufgrund der Ängste ihren Alltag deutlich eingeschränkt erlebt. Die Studie läuft bis Ende 2015. Informationen für Interessenten, die sich an der Studie beteiligen wollen, gibt es telefonisch unter 0234/3228168 beim Bochumer Zentrum für Psychotherapie. **RED** ◀

WIRKUNG VIRTUELLER ROLLENSPIELE

Praxistransfer für Second Life

Rollenspiele am PC oder auf Spielkonsolen, bei denen sich der Spieler in die Identität eines sogenannten Avatars begibt, fördern roboterhaftes Verhalten in der wirklichen Welt. Dies zeigt eine Studie der Universität Witten/Herdecke, veröffentlicht in der Fachzeitschrift *Psychonomic Bulletin & Review*. Nach virtuellen Rollenspielen waren Versuchspersonen eher geneigt, bei einer sozialen Einschätzungsaufgabe dem Urteil des Computers zu folgen, selbst wenn dieses Urteil offenkundig falsch war. Eine frühere Studie hatte bereits auf verminderte Empfindlichkeit gegenüber emotionalen Informationen hingewiesen. Link zur Studie: <http://link.springer.com/article/10.3758/s13423-014-0778-z/fulltext.html> **RED** ◀

Alt werden wie die Fliegen.



Forscher in Bern haben in Fliegen ein Gen aktiviert, das die Lebensdauer der Tiere um die Hälfte erhöht. Das Gen sorgt dafür, die gesunden Zellen im Organismus auszuwählen und die beschädigten zu eliminieren. Auch der Mensch verfügt über dieses Gen. Forscher hoffen, das Altern zu verlangsamen und die Degeneration von Gewebe aufzuhalten.

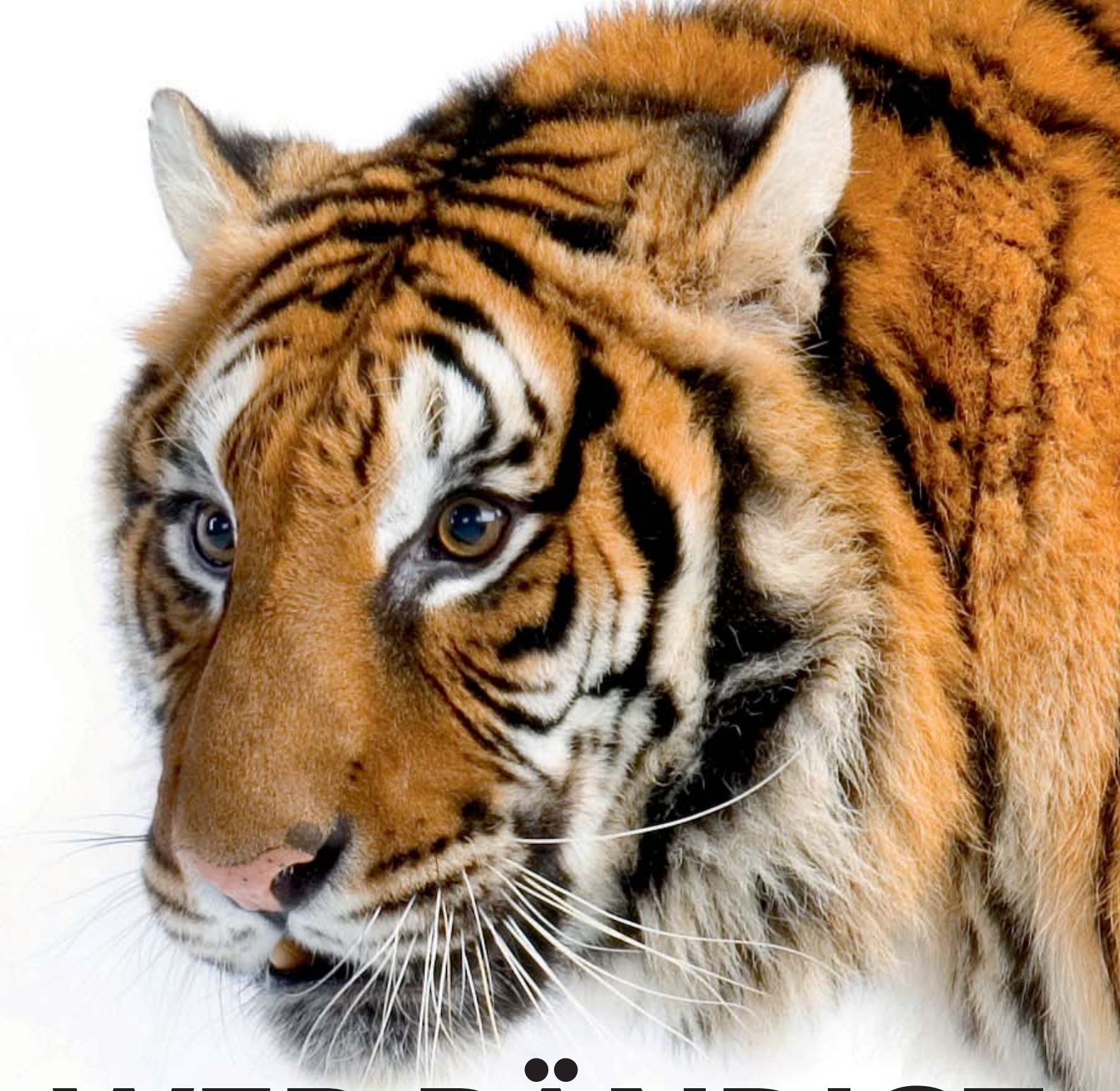
24%

Besser als die Eltern

In Deutschland besitzen 24 Prozent aller 25- bis 64-Jährigen eine bessere Ausbildung als ihre Eltern (Stand 2012). Das liegt weit unter dem OECD-Durchschnitt von 39,2 Prozent und hat auch mit dem insgesamt hohen Bildungsniveau in Deutschland zu tun. Offenkundig ist der Anspruch weniger verbreitet, die Eltern zu überflügeln.

Quelle:
Trend Report 2015, S. 39





WER BÄNDIGT DEN TIGER?

VON UTE GRIEßL

Seit meiner Kindheit begleitet mich das Phänomen „Krebs“. Wir lebten mit der Großmutter unter einem Dach, und Oma hatte Krebs, Hautkrebs im Gesicht. Das wussten alle, die Familie, die Verwandtschaft, die Nachbarschaft und auch wir Kinder. Wir lebten mit Oma und mit ihrer Diagnose. Meine beiden Eltern hatten Krebs, und auch ich wurde 2003 mit der Diagnose Brustkrebs konfrontiert. Schockiert?

Ich weiß. In vielen Familien gilt: Darüber spricht man nicht. Zumindest wird

burger Brustzentrum arbeite ich jetzt freiberuflich mit Betroffenen und Angehörigen. Mein Anliegen ist es, die Sprachfähigkeit der PatientInnen und Angehörigen wiederherzustellen und es ihnen damit zu ermöglichen, diese Situation zu verarbeiten. Es geht um ihre selbstbewusste und selbstbestimmte Handlungsfähigkeit. Wegen der Tabuisierung des Wortes „Krebs“ und der mächtigen Gefühle spielen dabei sprachliche Bilder eine zentrale Rolle. Sowohl jene Metaphern, die Betroffene im Gespräch spontan erwäh-

Allein das Wort „Krebs“ löst in Sekunden Angst aus.

Nach der Krebsdiagnose brauchen Menschen helfende Worte, Kraft zu sammeln und zu widerstehen. Über die Arbeit mit Metaphern in der Psychoonkologie.

das Wort „Krebs“ vermieden. Stattdessen wird von „der Krankheit“ gesprochen. Es scheint gefährlich, das Wort in den Mund zu nehmen. Als wäre es ansteckend. Das zeigt unser magisches Denken. Allein das Wort „Krebs“ löst in Bruchteilen von Sekunden Angst aus. Unser Gehirn startet den Suchlauf. Es ruft Bilder, Worte, Erfahrungen ab, die wir mit dem Begriff gemacht haben. Es aktiviert Adrenalin, Noradrenalin und Cortisol, Stresshormone. Fachleute sprechen vom Diagnoseschock. Der Soziologe Nikolaus Gerdes sprach einst vom „unfreiwilligen Sturz aus der normalen Wirklichkeit“. Jedes Jahr erleben laut Statistik der Deutschen Krebshilfe rund 500.000 Menschen in Deutschland persönlich diesen Schock. Die Mitteilung an sie lautet so oder so ähnlich: „Sie haben Krebs.“ Nach über sechs Jahren als angestellte Psychoonkologin in einem Duis-

burg, als auch Metaphern, die sie auf meinen Impuls hin entwickeln.

Die Weiterarbeit mit dem sprachlichen Bildmaterial geht in zwei Richtungen: Stärkende Metaphern gilt es auszu-leuchten und zu vertiefen, um die darin liegenden Ressourcen und Selbstheilungskräfte zu stärken.

Und belastende Metaphern?

Auch eine belastende Metapher, die eine Patientin für ihr Leiden findet, ist wertvoll. Die Kunst besteht darin, die Logik der Metapher aufzugreifen und auf der Bildebene aus der Not hinauszuführen. Eine Lösung anzubieten, um damit Zuversicht, Lösungsideen und Ressourcen zu wecken.

Metaphern zum Diagnoseschock

Frau K. (Anfang 30, verheiratet, zwei Kinder, mit Brustkrebsdiagnose) kommt zusammen mit ihrem ▶

Die Psychoonkologie hat offiziell Einzug in das Gesundheitswesen gefunden.

Mann zum Gespräch: „Ich habe große Angst, was wird aus meinen Kindern? Seitdem der Arzt sagte, es sind mehrere Herde in der linken Brust, war der Boden unter den Füßen weg, und ich falle ...“

Ich lasse sie erzählen, reiche Taschentücher. In einer Redepause greife ich die Metapher des Fallens auf: „Wenn eine Person fällt, was kann man tun, um sie aufzufangen? Sie zu retten?“

Die junge Frau reagiert auf den Impuls: „Na, die Feuerwehr hat doch diese Tücher, wie heißen sie gleich, die Sprungtücher. Die spannen sie auf und fangen die Menschen auf.“ Ein erstes, kaum bemerkbares Lächeln. Ich nehme das Bild auf: „Aufgefangen werden ...“ „Das wäre schön.“ Sie atmet durch. Ihr Mann nimmt sie in den Arm. „Aufgefangen werden, das brauchen Menschen in besonderen Situationen, so wie Sie jetzt ... Wer oder was könnte Sie auffangen?“

Frau K. beginnt, einzelne Namen aus dem Familien- und Verwandtenkreis zu nennen und zu prüfen. Ich habe derweil eine Art Sprungtuch gezeichnet (Kreis mit Strichen wie eine Sonne) und lade sie ein, die Namen um das Sprungtuch herum zu schreiben.

Während sie schreibt, fallen ihr weitere Personen ein – aus dem Freundeskreis, der Nachbarschaft, der Schule. Sie sortiert, wer sich um die Kinder kümmern kann, wenn sie im Krankenhaus ist, und wer sie zum Arzt fährt. Sie kommt auf über 20 Personen und lächelt.

Ich sage: „Sie haben festgehalten, wer Sie auffängt und wer Ihnen guttut und hilft. Eine Frage habe ich noch: Was tut Ihnen gut und hilft? Wenn Sie zum Beispiel daran denken, was Ihnen bisher durch schwere Zeiten hindurch geholfen hat? Fähigkeiten, Eigenschaften, Gedanken ... Ihre Einfälle können Sie einfach in die Mitte des Tuches schreiben.“

Bei diesem Beispiel habe ich die Metapher des Fallens aufgegriffen, auf der Bildebene nach einer Lösung gefragt und einfach vorausgesetzt: Es gibt sie. Weitere Metaphern-Beispiele von Patientinnen:

Ich bin auf einem sinkenden Schiff! – Lösungsmetapher: Ein Seenotrettungskreuzer taucht auf.

Es ist wie ein Sturz aus heiterem Himmel! – Lösungsmetapher: Es entfaltet sich ein sicherer Fallschirm.

Immer gilt: Fingerspitzengefühl! Die Lösung ist höchst individuell.

Die Ärztinnen und Ärzte führen Gespräche, wollen auch trösten und ermutigen. Sie wenden sich dabei oft – naturwissenschaftlich geprägt – argumentativ an den rationalen Verstand. Sie haben viele gute und einleuchtende Argumente. So gibt es heute viel mehr Wissen und Möglichkeiten als früher, Krebs zu erkennen und Heilung zu bewirken.

Zu diesen Argumenten für den Kopf, muss sich meiner Einschätzung nach eine Ansprache der Gefühle, der Seele, des Unbewussten gesellen. Es ist normal, Gefühle von Angst, Wut,

Trauer ... zu empfinden, weil die Krebsdiagnose so „unnormal“ ist.¹ Die Arbeit mit Metaphern gibt den belastenden Gefühlen Raum, nimmt sie ernst. Wenn ein Mensch sich auf diese Weise von der „Problemmetapher“ zu lösen vermag, ist viel für die ganzheitliche Bewältigung getan. Auf dieser Basis kann er Mut, Zuversicht und Handlungskompetenz entwickeln.²

Inzwischen hat die Psychoonkologie offiziell Einzug in das Gesundheitswesen gefunden. „Psychoonkologische Maßnahmen sind Bestandteil des Gesamtkonzeptes der onkologischen Therapie“, heißt es im „Leitlinienprogramm Onkologie“ (Kurzversion S3-Leitlinie Mammakarzinom) vom Juli 2012. Wie gut.

Metaphern zum Krankheitsbegriff

Inspiriert haben mich Joseph O'Connor und Ian McDermott in ihrem Klassiker „NLP und Gesundheit“³ durch ihre Einladung, Bilder zu entwickeln und zu erforschen: „Meine Krankheit ist wie ...“, „Meine Gesundheit ist wie ...“.

Viele Menschen sprechen von ihrer Krankheit in Bildern. Sie beschreiben den Krebs als Feind, als Krieg, als Ungeheuer und drücken damit ihre Not aus. Das Gemeine bei dieser Krankheit ist: Man kann nicht vor ihr weglaufen und sich in Sicherheit bringen, da die Gefahr innen ist, in einem selbst. Und

¹ Natürlich kann es vorkommen, dass durch eine Krebsdiagnose alte Traumata berührt oder psychische Beeinträchtigungen/Einschränkungen (erneut) entstehen (Angststörungen etc.). Aber das ist ein anderes Thema.

² Ein Ziel der Psychoonkologie ist, dass die Patientinnen und Patienten „wieder Kontrollgefühle, Handlungs- und Selbstwirksamkeitsbefähigung (...) erlangen“.

Ditz, Susanne; Diegelmann, Christa; Isermann, Margarete (Hrsg.) (2006): Psychoonkologie – Schwerpunkt Brustkrebs. Stuttgart, W. Kohlhammer, S.187.

³ McDermott, Ian; O'Connor, Joseph (2002): NLP und Gesundheit. VAK Verlags GmbH Kirchzarten bei Freiburg, 3. Aufl.

wie will man gewinnen, wenn man mit sich selbst kämpft?⁴

Eine Lösung aus diesem Dilemma ist die Arbeit mit „Teilen“, mit Persönlichkeitsanteilen.

Auf der Bildebene kann der Kampf mit einem Teil geführt werden, und das Ganze der Person gewinnt. Frau M. sieht den Krebs als ein wütendes Raubtier in ihrem Inneren, das über ihren Körper herfallen will, einen Tiger, der zum Sprung ansetzt. Ich nutze Elemente aus der „Heldenreise“, ein NLP-Tool nach Robert Dilts und Stephen Gilligan, und frage sie, in wen sie sich verwandeln müsste, um diesen Tiger zu bezwingen.

Sie sieht den Dompteur vor sich, der „sogar eine Gruppe von Raubtieren in Schach hält“. Ich vertraue darauf, dass bereits das Lösungsbild an sich bereichernd und ermutigend wirkt.

In einem weiteren Schritt frage ich, über welche Qualitäten und Fähigkeiten ein guter Dompteur verfügt. Und wie er sie nutzt.

„Na, er hat das Wissen über die gefährlichen Tiere und ihre Instinkte, er ist nicht leichtsinnig, aber mutig. Und er kann klare Ansagen machen – mit seiner Körpersprache, seiner Stimme und der Peitsche: ‚Ich bestimme. Alles hört auf mein Kommando. Ich gebe hier den Ton an‘. Und er setzt sich durch.“

Wenn der Prozess auf der Bildebene abgeschlossen ist, hat das Unbewusste genügend Material zur Weiterarbeit. Danach lässt sich auch die inhaltliche Seite erforschen, hier: Was hilft zur Bewältigung der Krankheit? Frau M. ist engagiert und neugierig zugleich, konkrete Impulse für sich abzuleiten.

„Welches Wissen benötigen Sie jetzt in Ihrer Situation?“ frage ich. Und später auch, wie sie ihren Mut aktivieren kann, wann sie in ihrem Leben mutig gewesen war. Und wir haben ihre bisherigen Mut-Erfahrungen geankert.

„Der Dompteur macht klare Ansagen auf verschiedene Art und Weise, haben Sie erzählt ...“, nehme ich ein weiteres Bild von ihr auf.

„Ja“, sagt sie, „ich muss mit meiner Familie Klartext reden. Ich habe meine Kinder verwöhnt, wissen Sie, die Schule ist heute schon stressig genug. Jetzt müssen die beiden Großen eben mehr helfen, je nachdem, wie fit ich bin ...“

Bei der inhaltlichen Seite öffnet sich der Raum für Ressourcentransfer, sei es in der Übertragung aus eigenen Kontexten oder das Modellieren der Ressourcen anderer. NLP-Tools wie

wahrzunehmen und anzuerkennen. Andere Metaphern von Betroffenen vor und in der Chemotherapie:

- Eine Pferdewirtin, die den Stall ausmistet.
- Eine Gärtnerin, die die Schneckenplage chemisch bekämpft, um ihre Gemüseernte zu sichern.
- Eine Frau, die so gründlich wie nie im ganzen Haus den Frühjahrsputz macht.
- Ein Fußballtrainer, der seine Mannschaft für das Spiel aufstellt und trainiert: Wer übernimmt die Verteidigung, wer ist im Mittelfeld, wer sorgt für den Angriff ...

Menschen sprechen von ihrer Krankheit in Bildern.

„Moment of Excellence“, „Behavior Generator“ und „Mentorenmodell“ bieten sich unter Berücksichtigung von Person und Situation an.

Metaphern zur Behandlung

Herr S., begeisterter Radsportler, plante seine Zeit durch die Chemotherapie als Wettkampf, als Tour de France. „Da gibt es steile Strecken, schlechtes Wetter ...“ Seine Seele fand ein hilfreiches, vertrautes und positiv besetztes Bild für eine unbekannte Lebensstrecke. Ich konnte mich bei den Folgegesprächen nach der aktuellen Etappe erkundigen. In einer Schwächephase sorgte er sich, ob er das „gelbe Trikot“ halten könne, mehr noch, ob er die letzte Etappe überhaupt schaffen würde. Er nahm den Gedanken des ‚starken Teams‘ ebenso gern an wie den Ruhetag nach der Bergetappe.

Hier lassen sich die Elemente der Lösungsorientierung nutzen, um innezuhalten und selbst kleinste Erfolge

Zu den Pionieren der psychoonkologischen Arbeit gehören der Radiologe Dr. O. Carl Simonton und seine damalige Frau Stephanie sowie die Psychologin Dr. Jeanne Achterberg. Sie haben bereits in den 70er-Jahren, damals als Außenseiter, von der Fachwelt kaum ernst genommen, sehr kranke Patienten zu Entspannung und Visualisierungsübungen eingeladen. Mittels Trancen und Phantasiereisen halfen sie nicht nur den Krebs zu visualisieren, sondern vor allem auch die äußeren und inneren Heilkräfte.⁵

Die Bildersprache diente als „Körper-Geist-Brücke“.⁶ Durch die Bilder werden Informationen in beide Richtungen geleitet, zum Körper und zum Geist hin. „Der Körper-Geist reagiert auf lebhaftere Phantasiebilder, ‚als ob‘ die vorgestellten Ereignisse sich in der äußeren Welt tatsächlich ereigneten“.⁷ Mittlerweile gibt es viele neue wunderschön formulierte Trancen, die Betroffene in allen Krankheitsphasen unterstützen, auch und gerade in ▶

4 Anders als bei einem klassischen Trauma ... Isermann, Margarete in „Krebs und Psyche“, Psychoonkologie – Schwerpunkt Brustkrebs. Stuttgart, W. Kohlhammer, S. 262 f.

5 Welch ein Reframing, eine Chemotherapie, also eine Behandlung mit Zytostatika (= Zellgifte) als äußere Heilkraft zu bezeichnen!

6 Jeanne Achterberg (1996): Rituale der Heilung. Die Kraft von Phantasiebildern im Gesundungsprozess. München, Goldmann, S. 100f.

7 a.a.O., S. 101.

„Der Dompteur macht klare Ansagen ... ich muss mit meiner Familie Klartext reden.“

der NLP-Literatur und auf CDs, z. B. von Björn Migge, Sigrun Kurz und Daniel Wilk.

Metaphern zum System Familie

Die Psychoonkologie hat auch das soziale Umfeld der Patientinnen und Patienten im Blick: Partner, Kinder, Angehörige, Freunde. Denn die Nahestehenden sind von der Krankheit mitbetroffen. Auf der einen Seite sind sie gefordert, stark und verständnisvoll zu sein. Auf der anderen Seite sind sie ebenfalls geängstigt, überfordert und hilfsbedürftig. Auch hier lassen sich Metaphern heraushören: „Da ist die Krankheit wie ein Tornado über uns hinweggegangen ...“; „Eine Flutwelle ist nichts dagegen ...“ Eine gemeinsame Metapher kann verbinden.

Familie B. – in guten Zeiten begeisterte Segler – geht bei der Erkrankung der Frau vom eigenen Segelboot aus, das in schlechtes Wetter gerät. Für die Kinder weckt die Metapher Zuversicht, denn bei den bisherigen Segelurlaubs hatten sie es bei schlechtem Wetter immer geschafft, heil nach Hause zu gelangen. Motto: Alle packen mit an. Das gemeinsame Ziel ist der sichere Hafen! Herr P., Partner einer Patientin, erinnert an eine gemeinsame Bergtour mit seiner Frau. Das ist eine ergiebige Metapher! Er würde ihr gerne das Risiko und die Angst abnehmen. Aber er kann ihr nicht die Operation abnehmen. Bei einer Bergtour, da kennt er sich aus, würde er jetzt für eine Weile den „Vorstieg“ übernehmen. Das würde seine Frau anders sichern und damit entlasten. Und sie könnten öfter Rast machen ...

Weitere Metaphern von Angehörigen: Die Krankheit ist wie eine Reise, wie

ein Jahr im Ausland, wie eine Expedition in die Wüste. Da spiegelt sich das Unbekannte wider, das Fremde, das es zu bewältigen und für sich zu „erobern“ gilt. Im Austausch mit Medizinern und Pflegenden, Psychologen und Sozialarbeitern wird deutlich, wie wichtig es ist, gerade bei einer Krebserkrankung hoffnungsvolle, ermutigende Metaphern anzubieten, nicht nur die üblichen militanten Kampfansagen wie „Strategie“, „Großangriff“, „vernichten“, „ausräumen“, mit denen oft die hochwirksamen Behandlungsmethoden und chirurgischen Eingriffe beschrieben werden. Die Patientinnen und Patienten brauchen vor allem attraktive Bilder von Lebendigkeit, Gesundheit und Lebensfreude, die sie motivieren und darin unterstützen, ihren individuellen Weg Richtung Gesundheit zu gehen. Und dabei das zu tun, was in ihrer Macht steht. Selbstbewusst und stark.

Mich persönlich hat das Bild eines Flusses auf meinem Weg zur Gesundheit begleitet und geführt. Der Fluss kann zeitweise mit Unrat verschmutzt, sogar mit Gift verseucht sein. Aber wunderbarerweise fließt frisches Wasser aus den Quellen und Zuflüssen immer von Neuem nach. Das Wasser kann sich reinigen und wieder sprudeln als Quelle.

Großgeworden zwischen Rhein und Ruhr lebe ich heute wieder nahe am Rhein. Der Strom ist eine große Metapher für das Leben. Der Flusslauf von der Quelle bis zur Mündung entspricht dem Lebenslauf, von der Geburt bis zum Tod und darüber hinaus. Alle Flüsse enden im Meer, dort beginnt der Kreislauf des Wassers von Neuem – ein Bild mit spiritueller Kraft. ◀◀



Zur Autorin
Ute Grießl

Diplompädagogin,
Psychoonkologin in
Düsseldorf. Praktiziert im
eigenen Institut.

www.nlp-kaiserswerth.de

WEITERFÜHRENDES

Eine ausführliche Literaturliste gibt die Autorin auf Wunsch weiter.

E-Mail an Ute Grießl,

griessl@nlp-kaiserswerth.de.



LESEN SIE JETZT DIE WIRTSCHAFTSMEDIATION!

Kennenlernpreis!
2 Ausgaben für nur 20 €*

Im Jahresabo: 4 Ausgaben für 55 Euro*

*zzgl. Verpackung / Versand



Bestellungen unter www.diewirtschaftsmediation.de



Exklusiv für Sie als Leser der „Praxis Kommunikation“:

5€-Gutschein für Ihre nächste Bestellung in unserem Online-Shop auf www.diewirtschaftsmediation.de,
Gutscheincode **PRAXIS**

Verlieren Sie im Streit nicht Ihren Kopf!

Ausbildung Mediator/Konfliktmanagement (m/w)
in Essen, Leipzig und Stuttgart (Steinbeis).



DER QUANTEN- CODE IM COACHING

Die elementare Bedeutung der Beziehung –
jenseits von Methode und Tool.

VON ALICA RYBA

Methoden und Tools sind im Coaching offenkundig unabdingbar und erfreuen sich daher großer Beliebtheit. In meinen Interviews mit Senior Coaches habe ich jedoch immer wieder gehört, dass ein Coach sich selbst als das beste Instrument begreifen sollte. Ein Widerspruch?

Unser westliches Weltbild ist mechanistisch geprägt: Wir denken zuerst an einzelne, getrennte Teile, bevor wir Beziehungsstrukturen verstehen (Wilber, 2008). Die klassische Physik zerlegte die Welt ganz selbstverständlich in abgegrenzte Teile, um sie analysieren zu können. So wurde auch das Atom zunächst wie ein Sonnensystem beschrieben, in dem einzelne Elektronen um einen Kern aus Neutronen und Protonen kreisen. Die Quantenphysik entdeckte jedoch, dass Elektronen eher einer nebelhaften Wolke gleichen, die keine Grenzen hat. Ein tiefgreifendes Umdenken wurde dadurch angestoßen: Statt um getrennte Objekte ging es nun um Beziehungsgefüge! Die Welt sah nicht länger aus wie eine Ansammlung von Einzelteilen, sondern zeigte sich immer mehr als ein riesiges universales Feld ohne Grenzen.

Wir tun uns auch heute noch schwer die Welt der Quanten zu verstehen oder zu beschreiben. Der Physiker Hans-Peter Dürr erklärt in einem Interview: „Wenn wir über die Quantenphysik sprechen, sollten wir eine Verb-Sprache verwenden. In der subatomaren Quantenwelt gibt es keine

Gegenstände, keine Materie, keine Substantive, also Dinge, die wir anfassen und begreifen können. Es gibt nur Bewegungen, Prozesse, Verbindungen, Informationen.“¹

Dies widerspricht unserem alltäglichen Denken fundamental, welches sich am Konkreten festhält, Unterscheidungen trifft und Klassifizierungen vornimmt, kurz: Grenzen zieht. Die Quantenphysik hebt die Grenzen auf und erinnert damit an die buddhistische Philosophie, die von dem All-Einen spricht. Alles durchdringt sich und ist miteinander verbunden. Gegensätze vereinigen sich, da sie in wechselseitiger Abhängigkeit stehen. Licht und Schatten sind somit verschiedene Aspekte desselben und drücken eine Beziehung zueinander sowie zu einem größeren Ganzen aus. So stellt auch der Physiker Dürr fest: „Die Felder in der Quantenphysik sind nicht nur immateriell, sondern wirken in ganz andere, größere Räume hinein, die nichts mit unserem vertrauten dreidimensionalen Raum zu tun haben. Es ist ein reines Informationsfeld – wie eine Art Quantencode. Dieses Informationsfeld ist nicht nur innerhalb von mir, sondern erstreckt sich über das gesamte Universum. Der Kosmos ist ein Ganzes, weil dieser Quantencode keine Begrenzung hat. Es gibt nur das Eine.“

Für systemisch denkende Coaches ist es ohnehin selbstverständlich, den Coachingprozess aus einer ganzheitlichen Perspektive zu betrachten. Klienten kommen manchmal mit schwammigen Problemen, ein anderes Mal ▶

¹ Literaturliste siehe am Ende des Artikels

mit klaren Zielsetzungen zu uns, aber immer mit dem Wunsch, ihre derzeitige Situation oder Erfahrung in der Weise zu durchdringen, die es ihnen ermöglicht in einem Leistungs- oder Handlungsprozess voranzukommen. Unsere Aufgabe als Coaches ist es, sie in ihrem Entwicklungsvorhaben zu unterstützen. Gemeinsam mit dem Klienten beginnen wir dann eine Reise auf der Suche nach Mustern (Cavanagh, 2006). Diese können verstanden werden als „die Verkoppelung, Assoziation, Vernetzung von diversen so genannten Elementen des Erlebens“ (Schmidt, 2011). Damit ist nichts anderes gemeint als die Verbindung von Kognitionen, Emotionen, Verhalten und physiologischen Reaktionen wie z. B. der Atmung, aber auch externen Faktoren wie Ort, Zeit und die Beteiligten einer Situation etc.

Gunther Schmidt (2011) unterscheidet in seinem hypnosystemischen Ansatz interaktionelle Muster, welche die Wechselwirkungen von Teilnehmern eines Beziehungssystems (z. B. einer Organisation) prägen, von intrapsychischen Mustern innerhalb einer Person. Entwicklung geschieht, wenn sich die vorhandenen Muster durch das Einfügen von Unterschieden verändern. Da ein Muster letztlich ein Netzwerk ist, genügt es meist einen solchen Unterschied in einem oder einigen Elementen einzuflechten, um das gesamte Muster zu verändern. Dies ist der Mobile-Gedanke. Wenn sich ein Teil des Mobiles bewegt, bewegt sich das gesamte System. Die Analogie zur Quantenwelt ist offenkundig. Auch hier geht es um Beziehungsgefüge und deren Bewegungen sowie Verbindungen.

Auf welche Weise können wir als Coaches einen Unterschied für unsere Klienten bewirken? Im systemischen Ansatz ist diese Frage zugleich die Antwort. Es gibt keine konkrete Entscheidungsregel, wann welche Methode oder welches Tool einzusetzen

ist. Im Kern geht es vielmehr darum, anhand der oben formulierten Leitfrage aus einem umfangreichen Methodenrepertoire die jeweils passende Intervention auszuwählen, um einen Unterschied zu erzeugen. Aus dieser Haltung heraus, möglichst viel zu wissen, um eine große Auswahl zu haben, sind Tools bei Coaches so beliebt. Außerdem erzeugen sie vermeintliche Sicherheit, indem sie Handlungsanweisungen bereitstellen.

Tatsächlich kann ein Tool zum Klienten bzw. zu seinem Thema wie ein Schlüssel zum Schloss passen. Allerdings kann auch Folgendes geschehen: Das Tool passt trotz beschreibungsgerechter Anwendung überhaupt nicht. Die Tür zur Lösung bleibt verschlossen. Der Ökonom Peter Drucker würde sagen: Der Coach hat „die Dinge richtig getan“ (Effizienz), aber eben nicht „die richtigen Dinge getan“ (Effektivität). Um die richtigen Dinge tun zu können, muss ein Coach einen schöpferischen Umgang mit Komplexität finden, sodass er der „Einzigartigkeit der Bedürfnisse eines Individuums gerecht wird“ (Erickson, 1979).

Genau hier unterscheiden sich Anfänger von Experten (Möller, 2014). Erstere gehen nach festen Regeln vor und treffen rationale Entscheidungen. Experten lösen sich zunehmend von starrem Regelwissen und gehen situationsspezifisch, innovativ und ganzheitlich vor. Dies erhöht die Chancen, der Individualität des Klienten tat-

werden. So gesehen beschreibt Heidi Möller (2014) Coaching treffend als „novellistische Kunst“. Für angehende Coaches ist es daher wichtig nicht nur „technisches“ Wissen zu erwerben, sondern sich einen kontextbezogenen Erfahrungsschatz durch reflexive Praxis aufzubauen (siehe dazu Ryba et al. 2014). Letztlich geht es auch darum, menschlich zu reifen und sich selbst als das beste Instrument begreifen zu lernen, d. h. dem Klienten wirklich zu begegnen und die eigene innere Resonanz als entscheidenden Steuerungsdikator für die Auswahl eines Werkzeuges zu nutzen.

Die Coachingbeziehung wurde in wissenschaftlichen Studien als einer der wichtigsten Wirkfaktoren identifiziert. Unklar ist allerdings noch, was eine gute Beziehung genau ausmacht und wie sie hergestellt werden kann. Der Physiker Dürr beschreibt Verbindung als „etwas, was wir nur spontan erleben und nicht greifen können“, und er nimmt das Beispiel der Liebe, um dies zu veranschaulichen: „Die Liebe selber, dieses Dazwischen, bereitet unserer Vorstellung enorme Schwierigkeit. Es sei denn, wir geben uns einfach hin und lieben.“

Die Bindungsforschung hat nachgewiesen, dass das Bindungssystem von Kindern durch Belastung aktiviert wird. Die Nähe der Mutter ist insbesondere in Situationen wichtig, in denen das hilflose Kind Schutz und Fürsorge braucht. Wenn das Kind die Mutter als sicheren Hafen erlebt, kann es die Welt erkunden. Auch im Coaching stellen sich die Klienten teilweise belastenden Themen und es geht darum diese gemeinsam zu erforschen. Somit

benötigt der Klient in dem Coach einen sicheren Hafen, der ihm verlässlich zur Verfügung steht. Mütter, die ihrem Kind ein sicherer Hafen sind, zeichnen sich dadurch aus, dass sie einfühlsam auf die individuellen Bedürfnisse und Signale des Kindes ein-

Es geht um eine tiefe, ehrliche Präsenz.

sächlich entsprechen zu können: mit umfangreicher Erfahrung, aus der sich die eigene Intuition speist, kann in der Einzigartigkeit der Ausdruck von Allgemeinem erkannt und in einem co-kreativen Prozess mit dem Klienten etwas individuell Neues erschaffen

gehen. Letztlich ist es genau das, was das besondere Talent des Psychotherapeuten Milton Erickson ausmachte. Er suchte stets den Klienten in seiner individuell inneren Welt zu verstehen und nutzte kreativ alles, was dieser ihm anbot, für den Prozess.

Auf diese Weise wird der Klient in seiner subjektiven Erlebensweise gewürdigt und wertschätzend abgeholt. Dabei ist die Fähigkeit des „Mitschwingens“ entscheidend, denn wirkliches Verstehen geht weit über ein rein kognitives Verständnis hinaus, es ist körperlich erfahrbar. Schwingung entsteht, wenn in mir etwas zum Klienten gebracht wurde und ich dadurch eine Resonanz mit etwas Umfassenderem empfinde. Um im Zweiklang mit dem Klienten sein zu können, haben sich für mich persönlich zwei Fragen als zentral herausgestellt:

1. Will ich wirklich (mit einem Klienten) in Beziehung sein?
2. Bin ich wirklich bereit, mich emotional berühren zu lassen?

Diese Fragen sind für meinen persönlichen Reifungsprozess bedeutsam, denn auch ich als Coach habe ein inneres Beziehungsmodell, welches durch meine Lebensgeschichte geprägt worden ist. Wenn ein Teil von mir auf eine oder beide der Fragen mit „Nein“ antwortet, ist das ein wertvoller Indikator dafür, dass ich selbst noch meine offenen Themen mit Beziehungen habe. Erst wenn ich diese bearbeitet habe, kann ich in einem tieferen Kontakt mit meinen Klienten sein. Dann ist es nämlich für mich möglich, als Mensch einem anderen authentisch zu begegnen, ohne mich hinter meiner technischen Expertise verschanzen zu müssen.

Mein eigener ressourcenvoller Zustand und meine volle Präsenz sind schließlich wichtig, um dem Klienten Selbstkontakt zu ermöglichen. Natürlich ist dies umso einfacher, je überzeugter ich davon bin, über Methoden und Tools in angemessener Bandbreite zu verfügen. Dennoch kommt es mehr auf meine Fähigkeit an mich in mei-

nem Selbst zu zentrieren. Schwartz (2013) formuliert es so: „Wenn ich wirklich vom Kern meines Seins aus präsent sein kann für meine Klienten – frei von der Sorge darüber, wie ich mich wohl anstelle oder ob der Klient korrekt der therapeutischen Agenda folgt – reagieren Klienten, als ob die Resonanz meines Selbst eine Stimmgabel wäre, die deren eigenes Selbst erweckt. Es ist diese tiefe, wahre und ehrliche Präsenz – ohne Werkzeuge oder Gepäck – mit der sich jeder Klient zu verbinden sehnt.“

Auch Gilligan (2014) betont die Bedeutung von Präsenz und Zentrierung. In seinem Modell des generativen Coachings ist es essenziell, in einem guten Zustand zu sein, den er als C (centered) – O (open) – A (aware) – C (connected) – H (holding space) bezeichnet. Diese Art der ganzheitlichen Arbeit ist aus meiner Sicht ohne Achtsamkeitspraxis nicht möglich, womit wir erneut bei der buddhistischen Lehre angelangt wären.

So möchte ich abschließend auf unseren Umgang mit Gegensätzen hinweisen. Nach dem Riemann-Thomann Modell kann ich mich als Coach immer wieder fragen: Wann braucht es Nähe, wann Distanz? Wann braucht es Stabilität und wann Instabilität? Systeme leben und bleiben dynamisch im stetigen Ausgleich zwischen Gegensatzpaaren. Daher wundert es nicht, dass Gilligan feststellt, dass sich in Coaching- und Psychotherapie-Ansätzen der dritten Generation eine Integration verschiedener Dualitäten findet: Probleme/Ressourcen, Vergangenheit/Zukunft, kognitiv/somatisch usw. Die Antwort auf unsere Eingangsfrage lautet daher auch: Es kommt aufs Ganze an – sowohl Methoden als auch die Beziehung sind für erfolgreiches Coaching von Bedeutung! Bei Hans-Peter Dürr erfahren wir, dass in der Quantenwelt ebenfalls eine „mehrwertige Logik [herrscht], also nicht nur Ja und Nein, sondern auch Sowohl/Als-auch, ein Dazwischen. Eben das Nicht-Greifbare, das Unentschiedene. Daran müssen wir uns gewöhnen.“



Zur Autorin

Alica Ryba

Dipl.-Kauffrau, Syst. Coach, promoviert bei Gerhard Roth an der Universität Bremen zu psychologisch-neurowissenschaftlichen Aspekten des Coachings.

www.aryba.de

LITERATURLISTE

Cavanagh, M. (2006): Coaching from a Systemic Perspective: A Complex Adaptive Conversation. In: D. R. Stober & A. M. Grant (Hrsg.), Evidence Based Coaching Handbook (S. 313–354). Hoboken: John Wiley & Sons

Dürr, H.-P.: Am Anfang war der Quantengeist. P.M. Magazin – Welt des Wissens <http://www.pm-magazin.de/a/am-anfang-war-der-quantengeist> (Stand: 02.01.2015)

Erickson, M. (1979): <http://www.meg-hypnose.de/home.html> (Stand: 02.01.2015)

Gilligan, S. (2014): Generative Coaching – kreatives Bewusstsein nutzen. In: A. Ryba, D. Pauw, D. Ginati, S. Rietmann (Hrsg.), Professionell coachen: Das Methodenbuch: Erfahrungswissen und Interventionstechniken von 50 Coachingexperten (S. 390–400). Weinheim und Basel: Beltz

Möller, H. (2014): Coaching zwischen Planung und Intuition. In: A. Ryba, D. Ginati, D. Pauw, S. Rietmann (Hrsg.), Professionell coachen – konkret: Das Fall- und Reflexionsbuch: Vom Erfahrungswissen zur Handlungskompetenz (S. 7–9). Weinheim und Basel: Beltz

Ryba, A.; Ginati, D.; Pauw, D.; Rietmann, S. (2014): Professionell coachen – konkret: Das Fall- und Reflexionsbuch: Vom Erfahrungswissen zur Handlungskompetenz. Weinheim und Basel: Beltz

Schmidt, G. (2011): Einführung in die hypnosystemische Therapie und Beratung (4. Aufl.). Heidelberg: Carl-Auer

Schwartz, R. (2013): The Larger Self. <http://www.selfleadership.org/the-larger-self.html> (Stand: 02.01.2015)

Wilber, K. (2008): Wege zum Selbst – Östliche und westliche Ansätze zu persönlichem Wachstum (3. Aufl.). München: Goldmann Arkana



EIN GEWISSER MUT ZUR LÄCHERLICHKEIT

Humor verhilft zur Musterunterbrechung.

Viktor Frankl entwickelte ihn zur paradoxen Intention.

VON CORNELIA SCHENK

Ich hab's mir gewünscht, doch jetzt kann ich's kaum glauben. Eben noch schien Frau G. am Boden zerstört und Herr K., ein knallharter Vertreter der Anweisungen von oben, mimte den Grobian erster Güte. Und nun die Wende ... Doch der Reihe nach.

Ich war von Herrn K., Marketingleiter einer großen Firma, gebeten worden, zwischen ihm und einer seiner

Teamleiterinnen, Frau G., zu vermitteln. Er wäre mit seinem Latein am Ende, hatte er am Telefon gesagt. Die Frau setze niemals seine Anweisungen um und zeige auch keinerlei Einsicht, wenn er drohe, ihre Extratouren nicht mehr zu bezahlen. Beim nächsten Verstoß müsse er ihr kündigen.

Im Verlauf unseres Gesprächs zu dritt sagte Frau G. – inzwischen mit Trotz und Wut in der Stimme – nun schon

zum gefühlten 20. Mal zu Herrn K.: „Ich weiß das ja wohl besser als die da oben, dass sich das so nicht verkaufen lässt bei uns.“ Da platzte es voller Sarkasmus aus Herrn K. heraus: „Was soll ich denn noch machen, dass Ihnen ein Licht aufgeht? Soll ich Kerzen anzünden?“

Das ist so ein Moment, in dem ich als Mediatorin tief ausatme. Die Klientin sitzt da und weint. Der Marketingleiter verbirgt seine Hilflosigkeit hinter

seinem groben Spruch. Treffe ich jetzt nicht den richtigen Ton, explodiert das Pulverfass endgültig.

„Hm, hm, ich bin nicht so sicher, ob Frau G. Ihre Kerzen tatsächlich braucht“, taste ich mich vorsichtig voran. „Aber mir täten Sie damit einen großen Gefallen. Momentan geht nämlich *mir* kein Licht auf. Ich frage mich, wie viel Kerzen Sie wohl anzünden müssten, um mir den Weg zu leuchten. Ich tappe ja vollkommen im Dunkeln. Also ich finde es großartig, dass Herr K. Licht ins Dunkel bringen will.“ Ich mime einen recht wenig erleuchteten Zustand. Beide schweigen zunächst verblüfft.

Frau G. lacht zuerst. Sie wendet sich plötzlich eifrig an Herrn K.: „Ich habe da noch das Lager voller Kerzen, die könnten wir im ersten Stock ... also, ich meine, das hatten wir im Advent so noch nie ...“ Herr K. nachdenklich: „Na ja, es wäre noch Zeit in der Zentrale nachzufragen, ob wir das so machen können. Ich werde morgen mit Stuttgart telefonieren.“ Dann heitert sich auch seine Miene auf.

Was habe ich versucht? Die Situation zu entschärfen, indem ich humorvoll die Rolle der professionellen Mediatorin aufgabe und sie an die Klienten weiterleite. Indem ich Herrn K.s Verbalattacke als hilfreiche Idee „missverstehe“. Frau G. und Herr K. reagierten, wie erhofft, auf meine paradoxe Musterunterbrechung mit Lachen. Das erhoffe ich stets, doch dessen sicher kann ich mir nie sein.

Das gemeinsame Lachen bringt die Wende in diese festgefahrene Situation. Die aggressiv aufgeladene Atmosphäre weicht einer spürbaren Erleichterung. Frau G. und Herr K. kommen wieder ins Gespräch. Plötzlich ist da die Bereitschaft auf beiden Seiten, Lösungen für eine konfliktfreiere Zusammenarbeit zu entwickeln.

Die paradoxe Intention

Jeder Coach oder Berater weiß, dass Widerstände, Hemmungen und Blockaden zum Prozess gehören, sich ton-

nenschwer in den Weg legen, um Gewohnheitsmuster zu schützen. Dann sitze ich dem Klienten gegenüber und spüre die harten, schweren Brocken, die scheinbar nicht zu überwinden sind. Gründe gibt es viele. Die Klienten haben Angst vor der Veränderung und greifen, wie wir es in der Logotherapie formulieren, zu schlechten Aktivitäten: Sie halten fest, wollen

etwas erzwingen, etwas bekämpfen. Sich mit großer Willensanstrengung das Rauchen abgewöhnen, ein paar Kilo abnehmen, ihren beruflichen Erfolg erzwingen. Jeder kennt jemanden, der stur an seinem Anspruch festhält und nicht nachgeben will. Und dabei nicht vorankommt.

1929 hat Viktor Frankl mit einer besonderen Form von Humor experimentiert, 1939 über ihre Wirkweise publiziert und sie 1947 unter dem Begriff *paradoxe Intention* veröffentlicht. Die paradoxe Intention ist echte Logotherapie, die auf Humor und Lachen setzt, um die „schlechten Aktivitäten“ auszuhebeln. Als Neurologe und Psychiater entwickelte und nutzte Frankl diese Methode vor allem zur Behandlung von Angst-, Sexual-, Zwangs- und Schlafstörungen. Ihnen ist gemeinsam, dass sie nicht unserem Willen unterliegen. Je mehr die Aufmerksamkeit darauf gerichtet ist, das Stottern zu vermeiden, sexuell zu funktionieren, Zwänge oder Schlaflosigkeit zu bekämpfen, umso weniger sind die Bemühungen von Erfolg gekrönt. Das ist der Stoff, aus dem ein wahrer Teufelskreis aus Anstrengungen und Misserfolgen entsteht.

Es sei denn, wir durchbrechen ihn humorvoll, indem wir uns auf paradoxe und übertriebene Art und Weise genau das wünschen, was wir eben nicht wollen. Diese Art von Humor verhilft uns zur Selbstdistanz. Wer sein Prob-

lem oder seine Schwächen objektivieren kann, reagiert oft mit liebevollem Spott und sanfter Selbstironie. Gewissermaßen mit Ethnologenblick können wir uns über jenen Teil in uns lustig machen, der uns diese Streiche spielt und Probleme macht. Und unsere Person, unser Wert bleiben davon unberührt. Darin liegt Sinn und Nutzen einer humorvollen Lebenshal-

Paradoxer Humor schafft Selbstdistanz.

tung: Wir erkennen, dass wir unseren Schwierigkeiten nicht hilflos ausgeliefert sind. Untersuchungen zeigen, dass die paradoxe Intention nicht nur sehr gut, sondern auch sehr schnell funktioniert.

Paradoxe Intention im Coaching

Auch im Coaching mag ich auf diese logotherapeutische Methode nicht verzichten. Natürlich gilt es auf ein paar Bedingungen zu achten:

- eine vertrauensvolle Beziehung zum Klienten und guten Rapport
- eine auf die Situation zugeschnittene „Humorattacke“
- Beherrschung von Entspannungsmethoden. Humor ist auch ein Antistress- und Heilmittel, das ohne Nebenwirkungen auskommt. Lachen lockert die Muskulatur, baut Stresshormone ab und fördert die Gesundheit.
- Wissen über die Funktionsweise eines Teufelskreises und über den Ausweg daraus
- niemals Anwesende verletzen oder lächerlich machen
- die Bereitschaft des Kunden mit Humor zu reagieren. Bei sehr ernsthaften Persönlichkeiten, die zum Lachen lieber einen Keller aufsuchen, könnte die paradoxe Intention danebengehen. Dann entschuldige ich mich für die dumme Idee und suche etwas Passenderes. ▶

Wie lässt sich der Humor Ihrer Kunden anregen?

Wandeln Sie die störende Verhaltensweise, den felsenfesten Widerstand, die unüberwindbare Hemmung auf paradoxe Weise in eine positive Ressource um. Zum Beispiel bei einem sehr grüblerischen Menschen mit Schlafstörungen:

Grübeln hat seine Vorteile. Man lernt so viele Aspekte kennen. Grübeln Sie doch jetzt einmal bei mir aktiv ... Wie machen Sie das? ... Ach so, Sie müssen dazu allein sein. Sie dürfen mit niemandem über Ihre Probleme reden. Sie lösen Ihr Problem nicht am Tag. Lieber abends im Bett. Schlaf stört da eher. ... Es ist wichtig, dass die Gedanken ziellos kreisen, um Lösungen zu vermeiden. Schön ist auch, dass man sich nicht anstrengen muss, das Grübeln geht ganz von allein. Es ist auch hilfreich, immer über das gleiche Problem nachzudenken. Damit fördert man die Gewöhnung. Gedankenblitze zu notieren, gefährdet das Gedankenkarussell.

Überzeichnen Sie mit Verschlimmerungsfragen das Problem grotesk und bieten Sie Ihre Übertreibungen mit einem gewissen Augenzwinkern an: *Was muss geschehen, damit Sie beim Schlafengehen auch sicher sein können, dass Sie im Bett grübeln?*

Reizen Sie mit Provokationen zum Widerspruch. Eine Kundin saß resigniert und zusammengesunken vor mir und sagte: „Mit mir ist nichts los.“ Und ich antwortete todernt: „Hm, ich sehe das auch so. Wahrscheinlich bringen Sie nichts auf die Reihe.“ Der Protest kam prompt und lachend: So ganz stimmt das nicht. Treffer. Wir konnten nun auf Ressourcenfang gehen.

Leiten Sie den Kunden zu einer paradoxen Intention an. Üben Sie mit ihm ein, wie er sich das Stottern vor versammelter Mannschaft herbeiwünschen kann. Schon die Sinnlosigkeit dieser Anleitung erzeugt beim Klienten das erhoffte Grinsen. Und erst die Umsetzung: Wird es gelingen, bei der wichtigen Rede in jeden Satz mindestens einen Versprecher einzubauen, die

Hände sichtbar zittern und den Laserpointer wirklich gewissenhaft bei jeder Folie zu Boden fallen zu lassen? Studieren und die Erfahrung lehren, dass damit der Bann gebrochen ist.

Ich kenne Kollegen, die ihre Nervosität vor einem großen Auftritt dem Publikum mitteilen. Durch diese Warnung fühlen sie sich von ihren Schwächen entlastet. Jetzt, wo jeder weiß, dass mit Stottern, Versprechern, Zittern und Schwitzen zu rechnen ist, ist man nicht mehr in der Lage, das Angekündigte zu liefern.

Trainieren Sie sich einen gewissen Mut zur Lächerlichkeit an, stellen Sie sich dem Kunden in einer härteren Verhandlung ruhig als Demonstrationsobjekt einer paradoxen Intention zur Verfügung. Oder fragen Sie nach: „Was soll ich machen, damit Sie sich darin einig werden, eine Lösung zu finden ...? Soll ich eine rote Nase aufsetzen?“ Und dann holen Sie die rote Nase aus der Tasche und setzen sie auf. Das verblüfft und führt weg von der Problemrance.

Verstehen und würdigen Sie das Symptom, sonst werden Widerstände und Humorlosigkeit betoniert. Das heißt auch, eine humorvolle Intervention braucht eine Aufwärmphase und Anlaufzeit (siehe oben: Rapport). Sonst besteht die Gefahr, dass der Kunde sich lächerlich gemacht fühlt.

Humor gegen Beziehungsstress

Natürlich, manchmal ist die Situation wirklich festgefahren. Dann sage ich zum Beispiel:

Entschuldigen Sie, Sie erzählen so engagiert, dass Ihre Schilderungen für mich wie ein spannender Kinofilm ablaufen. Ich stelle mir das also so vor: Die liebeliche anbetungswürdige Prinzessin hat sich in ein keifendes Fischweib aus Marseille verwandelt. Das liegt daran, dass sie schwer erschüttert erleben muss, wie ihr prachtvoller Märchenprinz seine dreckigen Socken mitten im Schlafzimmer auf den Boden wirft. Ich kann verstehen, dass so ein Benehmen ein schweres Trauma auslösen und nur im Gezeter enden

kann. Andererseits: Der edle Ritter, der Schlachtenlärm standhaft erträgt, duldet aus Frauenmund nur zartes Raunen. Der Arme, tzz, tzz, tzz ...

Mein gespielter Entsetzen, verbunden mit meinem Verständnis für beide Seiten, löst beim Paar Gelächter aus. Der gemeinsame Blick aus der Metaebene auf das schimpfende Paar ermöglicht Selbstdistanz. Sie erkennen ihre hohe gegenseitige Erwartungshaltung und ihr idealisiertes Bild vom anderen als unrealistisch. Unter Gelächter dürfen die Vorstellungen auf Normalmaß schrumpfen. Jeder entdeckt den Balken im eigenen Auge, ohne sich beschämt oder gekränkt zu fühlen.

Humor verhindert nicht das Entstehen von Konflikten und Missverständnissen. Doch meine Kunden versichern mir: Wenn sie sich daran erinnern, wie sie bei mir über eine solche Situation lachen mussten, hilft ihnen schon das weiter.

Humorvolles Vorgehen setzt Humor beim Therapeuten voraus. Wie sehr kann ich über meine Dummheiten lachen, selbstironisch meine Schwächen thematisieren, ohne mich – und das ist der entscheidende Punkt – zu verachten und abzuwerten? Mit Verständnis für mich und meine Schwächen kann es mir gelingen, den Kunden zum Lachen zu bewegen und seine Fähigkeit zum Humor anzustoßen.

Geben wir dem Humor immer, wenn es schon wieder ein *Ja, aber* des Kunden gibt, eine Chance. Konrad Lorenz sagte einmal: Wir nehmen den Humor nicht ernst genug. Er muss ja nicht recht behalten. ◀◀



Zur Autorin

Cornelia Schenk

Logotherapeutin, Coach,
Buchautorin in Augsburg.

www.corneliaschenk.de

PETERSBERGER TRAINERTAGE 2015

DER WEITERBILDUNGSKONGRESS

17.-18.4.2015 | KÖNIGSWINTER BEI BONN

Keynote Speaker 2015



Dr. Ariane Reinhart,
Personalvorstand
bei Continental



Robert Dilts,
NLP-Vordenker und
Preisträger des LAA 2015



Prof. Dr. Armin Falk,
Arbeitsmarktforscher
an der Uni Bonn



Michael Rossié,
Sprechertrainer



Stefan Spies,
Körpersprache-Experte

*Erleben Sie
NLP-Vordenker
Robert Dilts
live auf dem
Petersberg!*

Zwei Tage Kongress mit Vorträgen, Workshops, Keynotes
und über 30 Ausstellern schon ab 378 Euro.

Programminfos und Buchung unter:
www.petersberger-trainertage.de

*Im Ticketpreis
bereits enthalten:
MwSt. und
Tagesverpflegung
für beide Tage!*

WWW.FACEBOOK.COM/PETERSBERGERTRAINERTAGE

**WORTE.
WERTE.
WIRKUNG.**

BITTE NICHT BERÜHREN!

Und wenn doch: dann bitte gut dosieren.
Wie Mimik und Körpersprache Macht signalisieren.

VON DIRK EILERT

Wir nutzen unsere Sprache üblicherweise auf hochentwickelte Art ohne einen Gedanken an unsere evolutionären Wurzeln. Die Sprachfähigkeit, wie wir sie heute jeden Tag ganz selbstverständlich nutzen, existiert schätzungsweise erst seit 35.000 Jahren, die deutsche Sprache gibt es gar erst seit knapp 1.200 Jahren. Die stille Sprache von Mimik und Körper, ein Erbeil aus dem Tierreich, besitzt also gegenüber dem gesprochenen Wort einen klaren Vorsprung von mehreren Millionen Jahren. Entsprechend beeinflusst sie noch heute unsere Gefühle und Beziehungen: Macht und Stärke wird vor allem über Mimik und Körpersprache transportiert.

Die vielen, meist subtilen nonverbalen Signale, die wir senden, formen und prägen unsere Wirkung auf andere Menschen – und zwar meist unbemerkt, unter der Oberfläche dessen, was wir bewusst wahrnehmen. Obwohl jeder Mensch sein eigenes mimisches und körpersprachliches Profil hat, gibt es doch typische nonverbale Signale der Macht. Nicht nur bei Tieren lässt sich aufgrund der Körpersprache feststellen, wem der Alpha-Status zukommt. Diese Signale lassen sich bei allen Führungspersönlichkeiten erkennen, sei es in Wirtschaft, Politik oder Sport. Sie zu erkennen, hilft uns beispielsweise zu verstehen, warum sich manche Menschen besser durchsetzen können als andere. Gleichzeitig lassen sich diese nonverbalen Signale auch bewusst einsetzen, um die eigene Durchsetzungskraft zu stärken. Die fünf typischen nonverbalen Signa-

le, die Macht und Stärke ausdrücken, finden Sie in der folgenden Aufzählung. Natürlich verallgemeinert die Darstellung stark, nicht alle dieser Signale treten bei jedem auf. Nach der Lektüre werden Ihnen aber stets einige davon bei Menschen in Machtpositionen auffallen. Wer diese Signale bewusst einsetzen möchte, um seine Durchsetzungsstärke zu erhöhen, sollte sie in der Balance halten: Zu viele oder zu deutliche Gesten der Dominanz können abschreckend wirken und den Eindruck von Imponiergehabe vermitteln.

Fünf nonverbale Marker von Macht

Die typische Mimik von Machtmenschen ist das **Pokerface**: Wer es „aufsetzt“, sitzt beispielsweise in einer Verhandlung einfach nur da, hört Ihnen zu und verzieht fast keine Miene. Wenn Sie diese Eigenart nicht kennen, kann Sie das sehr verunsichern. Menschen in Machtpositionen neigen zu wenig bewegter Mimik und lassen sich deshalb schwerer als andere einschätzen. Sich dies bewusst zu machen bedeutet, das Pokerface weniger mit der eigenen Leistung als vielmehr mit der Persönlichkeit des Gegenübers in Zusammenhang zu bringen. Und das kann unheimlich erleichtern. Aber selbst wenn Sie das verstehen, brauchen Sie Selbstsicherheit, um damit gelassen umzugehen.

Raumeinnehmende Bewegungen, etwa sich zu strecken oder die Arme auf angrenzende Stühle zu legen, sind klassische Signale von Dominanz. Dies lässt sich leicht erklären: Je höher der soziale Status und Einfluss, desto

mehr Raum beansprucht eine Person für sich. Diese Tendenz beobachten wir häufig auch im Tierreich. Weitere Beispiele für raumeinnehmende Bewegungen: die Arme in die Hüften stemmen oder ein etwas mehr als hüftbreiter Stand.

Eine **offene Körperhaltung** ist ebenfalls typisch für Menschen in Machtpositionen. Studien haben gezeigt, dass die meisten eine offene Körperhaltung vor allem mit positiven Eigenschaften verbinden wie Durchsetzungsstärke, sozialem Einfluss und Attraktivität. Bei einer geschlossenen Körperhaltung verdecken die Arme oder ein Gegenstand die Körpermitte, das geschieht, wenn wir die Arme verschränken oder eine Schreibmappe vor den Körper halten. Eine offene Körperhaltung hingegen ermöglicht freie Sicht auf die Körperachse.

Folgendes erbrachte eine Studie: Personen, die **andere berühren** (beispielsweise an der Schulter), ohne dass diese Berührung erwidert wird, werden von Außenstehenden als sozial einflussreicher eingeschätzt als ihr Gegenüber. Wie lässt sich dies erklären? Aus der Verhaltensforschung weiß man, dass das Hierarchieverhältnis bestimmt, wer wen berühren darf. Die unausgesprochene Regel lautet: Der mit dem höheren Status darf die mit einem niedrigeren Status berühren. Und nicht umgekehrt. So wird kaum ein Angestellter im Gespräch mit seinem Chef die Hand auf dessen Schulter legen. Eher umgekehrt.

Dieses Phänomen zeigt uns, dass wir mit unserem Hierarchievorteil stets behutsam umgehen und darauf achten sollten, die Intimsphäre anderer ▶

Personen zu wahren. Weitere solcher Gesten sind:

- den Ellbogen beim anderen auf die Schulter legen, während man mit ihm spricht
- jemanden an der Schulter antippen, damit er aufmerksam wird
- ein kurzer Anstupser mit der Handrücke am Oberarm

Wohl dosiert erhöhen diese Gesten subtil die wahrgenommene Durchsetzungskraft. Achten Sie darauf, wenn andere Sie berühren, dass Sie diese Berührung erwidern. Das stellt Sie nonverbal wieder auf die gleiche Ebene. An dieser Stelle der wichtige Hinweis: Wenn Sie keinen Konflikt riskieren wollen, verwenden Sie solche Gesten niemals bei Personen, die Ihnen hierarchisch übergeordnet sind.

Menschen in Machtpositionen zeigen im Vergleich mit anderen Personen weniger Anzeichen von Stress in der Körpersprache. Verhaltensforscher haben sogar dies beobachtet: Nähert sich eine hierarchisch höhere Person, nehmen bei den Anwesenden nonverbale Stress-Signale zu, insbesondere die sogenannten Beruhigungsgesten wie das Kratzen im Gesicht oder das nervöse Spielen mit einem Gegenstand.

Einfluss auf Emotionen und Hormone

Amy Cuddy, Psychologin an der Harvard-Universität, hat das Thema Körpersprache der Macht von einer anderen Seite betrachtet und sich mit zwei Kollegen gefragt: Wenn wir gezielt Power-Posen einnehmen, also in eine Alpha-Körperhaltung gehen, fühlen wir uns dann automatisch kraftvoller und risikobereiter?

In einer Studie von 2010 bat sie 26 weibliche und 16 männliche Versuchsteilnehmer entweder hintereinander für jeweils eine Minute zwei

sogenannte Low-Power-Posen einzunehmen oder zwei High-Power-Posen, die durch raumeinnehmende Gesten und eine offene Körperhaltung gekennzeichnet sind. Low-Power-Gesten zeigen genau das Gegenteil, beispielsweise mit einer leicht eingefallenen Körperhaltung dazusitzen, die Hände übereinander im Schoß – insgesamt also eine raumsparende und geschlossene Körperhaltung.

Cuddy nahm bei den Versuchsteilnehmern zwei Speichelproben – die erste vor den Power-Posen und die zweite etwa eine Viertelstunde danach. Gemessen wurden zwei Werte: das Dominanzhormon Testosteron, das auch Frauen haben, und das Stresshormon Cortisol.

Sowohl beim Menschen als auch bei den Tieren lässt sich die soziale Stellung eines Individuums innerhalb einer Gruppe anhand dieser beiden

men hatten. Bewusst die Körpersprache der Macht einzusetzen, beeinflusst also direkt den emotionalen Zustand und den Hormonspiegel.

Wie können Sie diese Erkenntnisse persönlich nutzen? High-Power-Posen sind im Alltag nur in leichter Dosierung zu empfehlen, sonst wirken sie schnell überheblich. Dennoch können Sie die zentralen Ideen aus dieser Studie direkt nutzen:

1. Vermeiden Sie eine eingefallene und geschlossene Körperhaltung.
2. Achten Sie stattdessen auf eine aufrechte und offene Körpersprache.

Diese beiden Punkte beeinflussen Ihren emotionalen Zustand bereits erheblich: Sie fühlen sich sicherer und strahlen mehr Stärke aus. Dies beeinflusst direkt Ihre Durchsetzungskraft. Kinder sind hier großartige Gradmesser. Wer zum Beispiel möchte, dass seine Kinder ohne zu murren ins Bett gehen, kann ein bisschen experimentieren: Unterstreichen Sie Ihre Bitte versuchsweise mit einer Low-Power-Pose und anschließend mit einer High-Power-Pose. Sie werden verblüfft sein. ◀◀

High-Power-Poser zeigen mehr Risiko.

Hormone bestimmen. Hohe Testosteron- und niedrige Cortisol-Werte stehen dabei mit mehr sozialem Einfluss und einer höheren Stellung in der Hierarchie in Verbindung. Die niedrigen Cortisol-Werte erklären dabei auch das geringere Auftreten von nonverbalen Stress-Signalen bei Menschen in Machtpositionen.

Wie die Studie ergab, fühlten sich die „High-Power-Poser“ nicht nur kraftvoller, sondern sie wiesen auch höhere Testosteron- und geringere Cortisol-Werte auf. Bei den „Low-Power-Posern“ war es nach der zweiminütigen Übung genau umgekehrt: weniger Testosteron und mehr Cortisol. Damit aber nicht genug: In einer Aufgabe, die den Versuchsteilnehmern nach der Übung gestellt wurde, verhielten sich die „High-Power-Poser“ risikobereiter als die Probanden, welche die Low-Power-Posen eingenom-



Zum Autor

Dirk W. Eilert

ist Trainer, Speaker und Entwickler der Mimikresonanz-Methode. Er leitet die Eilert-Akademie für emotionale Intelligenz in Berlin.

www.eilert-akademie.de

evolve

MAGAZIN FÜR BEWUSSTSEIN UND KULTUR

- steht** für die Entwicklung von Bewusstsein und Kultur.
- lebt** integral und evolutionär.
- denkt** rational, philosophisch, spirituell.
- verbindet** Menschen auf der Suche nach einer progressiven Spiritualität.



- abonnieren
- verschenken
- empfehlen
- Partner-Abonnent werden

Bestellen Sie Ihr Probe-Abo: www.evolve-magazin.de

BRÜCKE ZUM ANDEREN UFER

Kunst im Coaching: Mit der Sprache der Gestaltung zum emotionalen Selbst finden.

Die Autorinnen nennen ihre Methode: SOULART

VON TRAUTE HOCHWALD
UND ILKA EICHNER

„Ich hab’s nicht so mit dem Malen.“ Ein Ausspruch, der uns immer wieder in der Praxis begegnet. Und auch: „Ich bin sehr überrascht, was mit mir geschieht. Jetzt denke ich anders. Früher hab ich darüber abwertend geschmunzelt.“ Was ist passiert? Wir beziehen in unsere Coachings das Malen und Gestalten, den kreativen Ausdruck ein und nennen unser Methodenkonzept SOULART.

Erlebnisse und Gefühle finden im kreativen Tun eine ursprüngliche Möglichkeit, sich zu zeigen. Unbewusste Aspekte eines Themas werden sichtbar und können sich im schöpferischen Prozess verändern. Wir sind überzeugt: Farben und Formen stehen als dritte Sprachebene gleichberechtigt neben dem verbalen und nonverbalen Ausdruck.

Was ist der Gewinn für den Coachingprozess?

- Künstlerisches Handeln ermöglicht über das Externalisieren eine Dissoziation.
- Das Ergebnis, das Bild, unterstützt in der gemeinsamen Betrachtung einen Perspektivwechsel.
- Lösungswege lassen sich über fokussierende Fragen und Veränderungen einzelner Gestaltungselemente im aktiven Tun entwickeln.
- Im Prozess kann jederzeit wechselseitig auf der Gestaltungsebene und im vertiefenden Gespräch zum aktuellen Thema gearbeitet werden.

Eine Coachingsitzung

Wie sieht so eine Coachingsitzung aus? Hier ein Beispiel von Traute Hochwald.

Die Klientin hat aus vorangegangenen

Sitzungen bereits Vertrauen zu ihrem kreativen Ausdruck entwickelt. Für die Sitzung gibt es kein drängendes Thema; sie ist offen für das, was sich zeigt. Sie beginnt mit einer kleinen Entspannung und Konzentration nach innen. Sie gestaltet ein Kritzelbild mit geschlossenen Augen, das Gefühl bestimmt die Linien. Nach zwei Minuten ist die Phase beendet. Es ist der methodische Einstieg zur Selbstaktualisierung, zur Kontrollrücknahme sowie für den direkten Zugang zu unbewussten und emotionalen Aspekten. Hier zeigen sich Verbindungen zu C.G. Jung, der von einem direkten Kanal zwischen Bildausdruck und Bewusstsein ausging. Meditativer Einstieg und Offenheit für Ungeahntes sind Grundvoraussetzung.

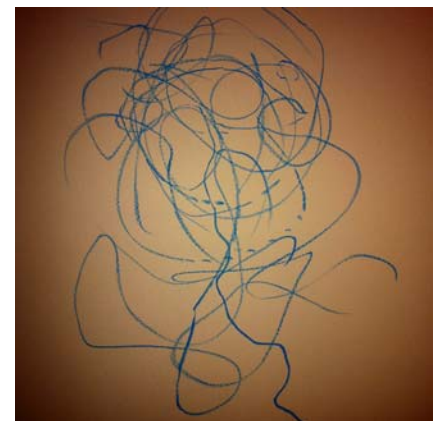


Bild 1

Die Klientin betrachtet das Ergebnis, entdeckt eine Richtung durch einen Faden, weiter entdeckt sie Augenhöhlen, ein Insekt, Spuren und Entwirrung, eine Embryoform. Erster wichtiger Aspekt ist die Annahme des möglichen Chaos, das sich in der Kritzelei zeigt. Allein über die Betrachtung finden bereits Strukturierungsprozesse ▶

statt. Die Einladung zum freien Assoziieren benennt Ordnungsmöglichkeiten und bietet diverse Ansatzpunkte. Ich mache weitere Angebote: „Welcher Teil im Bild spricht Sie an? Wo möchten Sie etwas ausarbeiten oder verändern? Alle Farben und Materialien stehen zur Verfügung.“

Die Intervention, in den Dialog zu gehen, bietet eine erneute Distanzierung, somit einen weiteren Perspektivwechsel, und eröffnet neue Sichtweisen. Hier zeigt sich ein Widerstand bei der Klientin: „Ach, schon wieder Embryoform, nein, damit möchte ich mich heute nicht befassen. Ich muss mich entscheiden. Entscheidungen, immer Entscheidungen“, kommt es unwillig, ärgerlich. Die Entscheidungsfreiheit tritt ins Bewusstsein und damit geht die Erkenntnis der persönlichen Handlungskompetenz einher. Initiiert wurde diese Erkenntnis bereits durch die Einladung zur Veränderung.

Stille in der Betrachtung. Die Klientin beginnt die Augenhöhlen zu verändern. „Es wird ein hässliches Bild.“ Sie stöhnt. Dann zeigt sie ein Schmunzeln und sagt: „Humor ist, wenn man trotzdem lacht. ... Ja, ich möchte, dass ich mich entscheiden muss.“ Schmunzeln, Entspannung.



Bild 2

Sie spricht weiter mit sich selbst. „Nehme ich den positiven oder den negativen Aspekt?“ „Ich nehme den positiven ...!“ „Ist es so einfach? Darf ich mich immer für den positiven ... entscheiden?“ An dieser Stelle unterstütze ich mit dem Angebot: „Möchten Sie ausprobieren, wie es sich an-

fühlt, sich für den positiven Aspekt zu entscheiden?“

Selbstexpression und -reflexion spiegeln den inneren Dialog. Die Aufnahme des intimen Momentes und dessen Bestärkung durch die Einladung zum Experimentieren ermöglichen eine wirkliche Veränderung. Sie entscheidet sich, und zwar für das Positive. Ihre Bewegungen werden energischer, kraftvoller. Ein kurzes Innehalten bei dem Blick auf die Farbauswahl, der entschlossene Griff zu einer Farbe. Das Porträt erhält mehr und mehr Details. Abschließend fügt sie kräftige gelbe Linien als Umhüllung hinzu. Sie lehnt sich entschlossen zurück: „Fertig.“

Die Entscheidung für den positiven Weg birgt Neuerung und findet in der Prozessbetrachtung einen deutlich gestischen und kraftvollen Ausdruck. Aus dem aktuellen Erleben entwi-

ckelt sich ein impulsives, selbstverständliches Gestaltungserleben, eine erfahrbare Veränderung. Dieser Flow findet ein klares Ende und eine Stimmigkeit.

Gemeinsam betrachten wir das Ergebnis (Bild 3), verändern die Distanz. Zu sehen sind ein Menschenkopf und ein Schlangenkopf. Wie ist die „richtige“ Ansicht? Die Klientin begleitet diesen Prozess mit folgenden Kommentaren: „Grün ist meine Farbe der Liebe.“ „Ich umgebe mich mit dem Mantel der Liebe und dann zeigt sich die Form (später wird klar, sie meint hier: Grenze) von selbst.“ „Ich habe die Berechtigung ein blaues Auge zu schlagen.“ (Die Aussage steht als Metapher für schmerzhaftes Prozesse zum Schutz der eigenen Grenze.) Die gemeinsame Betrachtung lädt direkt zur Selbstexploration ein, das Gestaltete und Erlebte wird verbalisiert und auf seinen Bedeutungsgehalt für die Klientin überprüft.



Bild 3

Bild 3 ist weitgehend aus dieser Perspektive entstanden. Die Klientin glaubt zunächst, daran festhalten zu müssen. Ihr gefällt auch die Linie, die nach oben rechts zeigt, für sie ein positiver Aspekt. Den Ausdruck der Augen empfindet sie jedoch als bedrohlich.

Nach meinem Hinweis, dass sie die Entscheidung hat, auch hier eine Veränderung zuzulassen, kann sie das Bild

„Grün ist meine Farbe der Liebe.“

um 180 Grad drehen. Sie ist zufrieden, zufrieden auch mit der Wirkung der Augen, und interpretiert jetzt die Linie von unten links kommend als unterstützende biografische Verbindung. Das Gelb erlebt sie als wohliges, schützendes Polster (Bild 3a). Die Erlaubnis, die Perspektive zu verändern, führt sie also zu einer Handlung im „Wunschsinne“ und konkretisiert gleichzeitig das aktuelle Thema.

Nachdem sie diese Klarheit gewonnen hat, erkennt sie einen weiteren wesentlichen Aspekt, der den Verwandlungsweg deutlich macht: den Schlangenkopf. Er ist mit einer alten Angst verbunden und wirkt hier liebevoll an die Brust gekuschelt. Ein Eindruck, den die Klientin sofort körperlich erlebt und positiv ankert.

Hier findet sie über die Bildsprache ihren Zugang zum emotionalen, körperlichen Gedächtnis. Der Anker setzt sich auf natürliche Weise und ermöglicht ihr für den Weg eine liebevolle

Annahme der Angst und die Erlaubnis, eigene Wege zu finden.



Bild 3a

In unserer Abschlussbesprechung festigt sich in der Klientin die Überzeugung, dass sich in dem Arbeitsprozess zwei entscheidende aktuelle Themen, ja sogar Lebensthemen, gezeigt haben: Grenzen zu setzen und sich für die eigenen Bedürfnisse zu entscheiden. Die Klientin erlebt das Verhalten anderer Personen in privaten und beruflichen Beziehungen häufig als Grenzüberschreitung. Gleichzeitig zweifelt sie, ob es ihr erlaubt ist, sich den Raum zu nehmen, den sie sich wünscht. Durch die Arbeit wächst die Erkenntnis in ihr: „Der ideale Weg ist nicht immer möglich. Ich habe die Berechtigung, mich selbst zu nähren, die Dinge zu tun, die mich nähren.“

Von meiner Seite gab es nur wenige Interventionen. Der meditative und kreative Selbstdialog war möglich durch stille Präsenz. Wesentliche Interventionen ergaben sich aus der Prozessbetrachtung und der inneren Vernetzung mit dem vertrauten Wissen, dass jede Gestaltung mit dem aktuellen Erleben meiner Klientin verbunden und die Lösung bereits da ist. Darin liegt der Nutzen für gewünschte Veränderungen: Sie entstehen weitgehend aus dem Klienten selbst, sind hoch emotional besetzt und wirken durch die Bildkraft als starker Anker.

Jeder Mensch ist kreativ

Der Umgang mit künstlerischen Gestaltungen im Coaching basiert auf der Kunsttherapie-Methodik. Zusätzlich haben wir für unsere Arbeit spezifische

Grundannahmen und Haltungen definiert, von denen wir abschließend einige kurz erläutern.

- Menschen besitzen das ursprüngliche Bedürfnis schöpferisch tätig zu sein. Diese Kraft fließt als natürliche Ressource in den Coachingprozess ein.
- In jeder Gestaltung steckt die Komplexität des Individuums. Ausgehend von dem Gedanken, dass die Gestaltung das Gesamtwesen widerspiegelt, zeichnen sich auch im Gestaltungsverlauf Lebensprozesse ab. „Ich gehe davon aus, dass Bilder auf die gleiche Art und Weise gemalt werden, wie das Leben gelebt wird ...“ (Egger 2003, S. 5)
- Die Deutungshoheit des kreativen Ausdrucks liegt beim Coachee. Das innere Wissen ist in jedem Menschen vorhanden, manchmal ist lediglich der Zugang unterbrochen.
- Das sichtbare Dritte bietet eine gemeinsame Perspektive. Das Malen und Gestalten von inneren Bedürfnissen, Wünschen, Gefühlen oder Erlebnissen erleichtert eine Kommunikation. Dafür bieten sich verschiedene Ebenen an. Der verbale Dialog kann auf der Symbolebene des Bildes erfolgen und dennoch emotional wirksam sein. Heilgard Bertel bietet an, „dieses Hintreten zum Malenden und seinem Bild als Brücke zu betrachten“, die den Coach selbst und den Malenden „auf die andere Seite des Flusses bringen kann“ (Egger 2003, S. 23).

Und wie ging es für die Klientin weiter? Die Resonanz des Coachings beschreibt sie beim nächsten Termin sehr greifbar. Sie erlebte für sich einen deutlichen Integrationsprozess, in dem sie die alte Angst annehmen und einen neuen Umgang damit entwickeln konnte. Diesen Prozess möchte sie weiter vorantreiben. Dafür braucht sie ein äußeres Zeichen. Die Erlaubnis, Grenzen zu setzen bedeutet für sie auch, sich mutig zu zeigen. Das Tragen einer engen grünen Schlangenhose wird ihr nächster Schritt auf ihrer Brücke zum anderen Ufer. ◀◀

Zu den Autorinnen



Traute Hochwald
Lehrtrainerin und Coach (DVNLP), Kunsttherapeutin (iek).
www.loesungskoaching-berlin.de



Ilka Eichner
Kunstpädagogin, Archäologin, Kunst- und Tanztherapeutin, Supervisorin (BKMT).
www.begegnungsforschung.net

LITERATURLISTE

<http://www.zukunftswerkstatt-tk.de/ausbildungen/kunsttherapie>

Baer, Udo (2007): Gefühlssterne, Angstfresser, Verwandlungsbilder ... Neukirchen-Vluyn, Affenkönig Verlag

Egger, Bettina (Hrsg.) (2003): Ereignis Kunsttherapie. Bern, Zytglogge Verlag

Egger, Bettina (1995): Träume malen und verstehen. Bern, Zytglogge Verlag

Titze, Doris; Hellinger, Thomas (2007): Wir sind schon da – Ein Körper-Bild-Projekt. Dresden, Sandstein Verlag



Falsch!

LÖSUNG ZWEITER ORDNUNG

Im Streit mit anderen denken Menschen meist,
der andere müsse sich bewegen.
Konflikt-Coaching zeigt, wie es anders geht.

VON SABINE PROHASKA

Konflikte mit anderen Personen werden von den Betroffenen stets als unangenehm und energieraubend empfunden. Sie sind ein häufiger Anlass, warum Frauen oder Männer einen Coach kontaktieren. Die Coachees geben meist dem Konfliktpartner die Schuld an der Situation; zumindest trägt er in ihren Augen den Löwenanteil daran. Deshalb ist ihr häufigstes Einstiegsziel: Der andere, der Konfliktpartner, soll sich oder sein Verhalten ändern.

Systemisches Coaching kennt aber die Kategorien „schuldig“ und „richtig“ und „falsch“ nicht. Als systemische Coaches betrachten wir Konflikte als eine Verflechtung von Gegebenheiten im System, zum Beispiel in der Familie, in der Organisation. Und Verhaltensweisen? Wir gehen davon aus, dass sie durch Situationen bzw. durch das Verhalten der Systempartner bedingt sind.

Ein realistisches Ziel definieren

Deshalb lauten die zentralen Fragen beim lösungsorientierten Arbeiten eines systemischen Coaches mit seinem Coachee (wahlweise):

- „Was können Sie tun, damit es künftig nicht mehr zum Konflikt kommt?“
- „Was können Sie tun, damit Sie die Situation nicht mehr so belastet?“

Denn das Ziel, den Konfliktpartner zu verändern, ist meist unrealistisch. Also gilt es herauszufinden, was den Coachee an der aktuellen Situation konkret stört und welche Veränderungen er sich wünscht. Je präziser er dies benennen kann, umso leichter kann er mögliche Lösungswege ermitteln.

Ein Beispiel aus der Coaching-Praxis: Eine Klientin, eine Bürofachkraft, ärgert sich seit Monaten über eine Kollegin, die immer wieder Fehler in ihren Briefen findet und ihr diese „unter die Nase reibt“. Entsprechend empfindet sie ihr Verhältnis zur Kollegin: gespannt und unterkühlt.

Bei genauerem Nachfragen stellt sich heraus: Die Kollegin ist dazu verpflichtet, die Briefe gegenzulesen. Es handelt sich um wichtige Dokumente, bei denen der Chef das Vier-Augen-Prinzip wünscht. Das stört die Klientin an sich nicht, wie die weitere Analyse zeigt.

welt auf ihn reagiert. Hilfreich ist es auch, den Konflikt aus einer anderen Perspektive zu betrachten – zum Beispiel der des Konfliktpartners. Gegen eine entsprechende Bitte sperren sich Coachees zuweilen. Sie weichen aus und lamentieren über die belastende Situation. Dann ist es die Aufgabe des Coaches, den Coachee sanft zur Lösungsarbeit zu bewegen.

Keinesfalls sollte sich ein Coach jedoch zu Ratschlägen hinreißen lassen. Die Konfliktlösung muss zum Coachee und seiner Situation passen und

Die Klientin stört die Art, wie ihr Fehler zurückgemeldet werden.

Auch sie erachtet das Gegenlesen als wichtig. Was sie jedoch stört, ist die Art, wie ihr Fehler zurückgemeldet werden. Die Kollegin schreibt sie auf einen Notizzettel und heftet den an den Bildschirm der Klientin. Folglich kann jeder, der vorbeigeht, sehen, dass sie wieder Fehler gemacht hat.

Was sich die Klientin faktisch wünscht, ist eine andere Art der Information über ihre Fehler.

Das eigene Verhalten reflektieren

Oft macht es auch Sinn, dass der Coachee, angeregt vom Coach, sein Verhalten reflektiert und sich überlegt: Was könnte ich bei mir ändern, damit mein Konfliktpartner anders reagiert? Denn es liegt in der Verantwortung des Coachees, wie er mit dem Konflikt umgeht: destruktiv oder konstruktiv. Somit hat er auch einen Einfluss darauf, wie die Um-

nicht zu Ihnen als Coach. Außerdem muss der Coachee zur Lösung bereit sein.

Bei vielen Konflikten ist keine direkte Lösung der Situation möglich. Der Coachee kann ja seinen Kollegen nicht entlassen, ebenso wenig, wie er selbst die Firma verlassen wird, denn er möchte ja seine Familie ernähren. Er kann aber an einer Lösung zweiter Ordnung arbeiten – nämlich seiner Einstellung zu den Dingen:

- „Was kann ich tun, um die Situation bestmöglich auszuhalten?“
- Oder:
- „Was kann ich unternehmen, damit es nicht noch schlimmer wird?“

Dann sollte sich der Coach mit dem Coachee auf die Suche nach Ressourcen begeben, die dabei helfen. Beim Konfliktcoaching bewähren sich in meiner Praxis vier Übungen, die ich hier vorstellen möchte: ▶

1. Mit einer Metapher, einem Bild arbeiten

Ziel ist es, im Coachee die Bereitschaft zu fördern, eine andere Perspektive einzunehmen, damit sich eventuell neue Lösungswege zeigen.

Dauer: 10 bis 15 Minuten

Vorgehen: Vermutlich kennen Sie sogenannte Umspring- oder Kippbilder, bei denen man abhängig von der Perspektive ein anderes Motiv sieht. Ein sehr bekanntes Kippbild ist das Bild, bei dem man eine junge Frau oder eine alte Frau sieht.



Kippbild

Fragen Sie den Coachee, was er zum Beispiel auf dem Bild oben sieht. Abhängig davon, welche der beiden Frauen er erkennt, bitten Sie ihn, die jeweils andere Frau zu sehen. Das ist erfahrungsgemäß schwierig und kann einige Zeit dauern. Tipp: Das Kinn der alten Frau ist der Hals der jungen Frau; die Nase der alten Frau ist das Profilbild der jungen.

Anhand dieser Metapher können Sie als Coach anschließend den Coachee zur Reflexion der Konfliktsituation anregen – zum Beispiel mit folgenden Fragen:

- Was bedeutet diese Erfahrung mit dem Kippbild für Ihre aktuelle Konfliktsituation?
- Welche Seite sehen Sie gerade in dem Konflikt? Wie können Sie diese beschreiben?
- Wie könnte eine andere Seite aussehen? Wie können Sie diese beschreiben?

Menschen in Konflikten tendieren zur Schwarz-Weiß-Malerei. Sie kommen gar nicht auf die Idee, dass es auch eine andere Sichtweise gibt. Und die gibt es immer. Sie kommen erst mit ein bisschen Mühe darauf, die andere Seite zu sehen. Und dann zeigen sich auch neue Lösungen.

2. „Drehschalter“ zur Beruhigung

Ziel ist die Verringerung von Unruhe, Zorn, Ärger sowie die Hilfe zur Selbsthilfe. Zu starke Emotionen machen ein lösungsorientiertes Vorgehen nicht nur im Coaching, sondern auch im Alltag meist unmöglich. Deshalb ist diese Übung für Coachees auch in ihrem Alltag hilfreich.

Dauer: 5 bis 10 Minuten.

Vorgehen

Schritt 1: Der Coach bittet seinen aufgewählten Coachee, die Aufmerksamkeit auf seinen Körper zu lenken: Atemfluss beobachten, die Sitzunterlage spüren usw.

Schritt 2: Der Coachee soll sich bildlich einen Drehschalter vorstellen, mit dem er seine Unruhe regulieren kann: von 0 (= ganz entspannt) bis 10 (= sehr aufgeregt).

Schritt 3: Der Coachee soll einschätzen, auf welcher Stufe seine Unruhe sich im Moment befindet (zum Beispiel bei 8).

Schritt 4: Danach bittet der Coach ihn, den Schalter vor seinem inneren Auge langsam auf eine niedrigere Stufe zu drehen – so weit, wie es ihm möglich ist.

Schritt 5: Der Coachee soll berichten, auf welcher Stufe er sich jetzt befindet und wie er sich nun fühlt.

Schritt 6: Der Coach ermutigt den Coachee, diese Übung auch im Alltag anzuwenden, sobald er starke Emotionen verspürt, die ihm einen konstruktiven Umgang mit Konflikten erschweren.

3. Musterunterbrechung

Ziel ist es (komplexe) Verhaltensmuster zu unterbrechen und zu verändern – im Konflikt-Coaching solche, die mit dem Konfliktpartner oder mehreren Partnern zusammenhängen.

Dauer: 45 bis 60 Minuten.

Benötigtes Material: Papierbogen, vier verschiedenfarbige Stifte

Vorgehen:

Schritt 1: Der Coachee schildert belastende Situationen, in denen er regelmäßig dieselben Verhaltensmuster zeigt.

Schritt 2: Der Coachee sagt, was er in diesen Situationen für sich erreichen möchte.

Schritt 3: Schriftliche Analyse des Verhaltensmusters und der möglichen Lösungen

Teilschritt 3.1., Farbe 1: Auflistung des Musters durch den Coach, am besten in Form von Ich-Aussagen des Coachees:

- Der Coach fragt nach dem „typischen Beginn“ solcher Situationen und schreibt diesen in die erste Zeile des Papierbogens.
- Der Coach fragt nach dem „typischen Ende“ solcher Situationen und notiert dieses in der letzten Zeile des Blatts.
- Der Coach erarbeitet mit dem Coachee systematisch die Entwicklung des Musters (vom Beginn bis zum Ende der Situation) und notiert die einzelnen Schritte in jeweils einer Zeile.

Teilschritt 3.2., Farbe 2: Es werden zunächst jene Schritte identifiziert und die entsprechenden Zeilen markiert, bei denen eine Veränderung durch den Coachee möglich wäre.

Teilschritt 3.3., Farbe 3: Jene Schritte (Zeilen) werden markiert, bei denen der Coachee tatsächlich etwas verändern möchte.

Teilschritt 3.4., Farbe 4: Gemeinsame Suche nach Verhaltensalternativen, um das in Schritt 2 skizzierte Ziel zu erreichen.

Schritt 4: Erarbeiten der nächsten Schritte – zum Beispiel mit folgenden Fragen:

- Welche Alternativen erscheinen Ihnen persönlich am sinnvollsten und am besten machbar?
- Was werden konkrete nächste Schritte Ihrerseits sein?
- Welche Hindernisse könnten auftreten?
- Wer/was unterstützt Sie bei der Umsetzung?
- Wann beginnen Sie mit der Umsetzung?

4. Arbeit mit Tierfiguren

Ziel: Bei Konflikten mit einer anderen Person sollen starre Rollenmuster und Befindlichkeiten des Coachees – wie Angst, (latente) Wut, Ohnmacht, (versteckte) Überlegenheit – auf intuitivem Weg erschlossen werden. Danach wird ein empfundenes

„Machtgefälle“ durch ein anderes kommunikatives Verhalten oder durch einen Zugriff auf eigene Ressourcen ausgeglichen.

Dauer: 20 bis 50 Minuten.

Benötigtes Material: Verschiedene Tierfiguren aus dem Spielwarenhandel; ersatzweise Bilder oder Illustrationen von Tieren.

Vorgehen:

Schritt 1: Der Coach präsentiert dem Coachee seinen „Zoo“ mit Tierfiguren bzw. -bildern und lädt ihn ein, sich kurz zu überlegen: „Welches dieser Tiere wäre Ihr Konfliktpartner?“ „Welches Tier wären Sie selbst?“

Schritt 2: Der Coachee platziert die entsprechenden Figuren auf dem Tisch. Diese Wahl wird reflektiert: Welche Eigenschaften, welches Verhalten assoziiert der Coachee mit den beiden Tieren? Welches Verhältnis zwischen ihnen resultiert aus ihren Unterschieden?

Schritt 3: Der Coach fragt den Coachee, welches Tier er gerne stattdessen wäre.

Schritt 4: Der Coachee wählt das entsprechende Tier und setzt es an die Stelle des vorigen „Repräsentanten“.

Schritt 5: Es folgt eine Reflexion, was

nun anders wäre und was der Coachee stattdessen tun oder sagen würde.

Schritt 6: Es wird erarbeitet, wer oder was den Coachee dabei unterstützen kann, diese Eigenschaften zu entwickeln; was ihn ermutigen kann, dieses Verhalten zu zeigen (zum Beispiel innere/äußere Ressourcen, Vorbilder, „Belohnungen“, konkrete Ziele).

Von allen genannten Interventionen gibt es Varianten. Selbstverständlich können Sie diese auch selbst modifizieren – Sie sollten dies sogar situationsabhängig tun. Denn je größer Ihr Repertoire an möglichen Interventionen ist, umso flexibler können Sie abhängig vom Gegenüber und von der Konfliktsituation und -konstellation agieren. Bauen Sie deshalb Ihren Schatz an Interventionsmethoden aus. ◀◀



Zur Autorin

Sabine Prohaska

Beraterin, Coach und Ausbilderin mit eigenem Unternehmen in Wien. Ihr Buch „Coaching in der Praxis“ erschien 2013 bei Junfermann.

www.seminarconsult.at

Praxis-Transfer aus der Hirnforschung für Führungskräfte, Personalverantwortliche, Trainer, Berater und Coaches

Wissenschaftlich fundierte Impulsvorträge und Seminare
Führungskräfte-, Team- und Organisationsentwicklungen

www.brain-hr.com



IM TANZ ZEIGT SICH DER MAGIER

Zehn Glaubenssätze eines Satir-Coaches.
Und die Stance-Dance-Intervention.

VON EVA WIEPRECHT

Coaching nach dem Satir-Modell? Das mag sich überraschend anhören. Wie lässt sich die Arbeit mit Familiensystemen auf Coaching-Settings anwenden? Inwieweit ist der Ansatz der Familientherapeutin Virginia Satir (1916–1988) überhaupt noch aktuell? Ich werde zeigen, wie sich das Satir-Modell mit anderen Vorgehensweisen bereichern lässt, und zwar mit dem hypnosystemischen Ansatz, mit der generativen Trance und dem Selbstbeziehungsansatz. Herzstück sind für mich dabei die Kommunikationshaltungen (communication stances), die auf Satirs Erfahrungen zurückgehen. Ich nutze sie in nahezu jeder Coaching-Intervention. Im Grunde startet ein Coaching-Prozess weit vor der Intervention, ja noch bevor der Coachee den Raum betritt. Er startet mit meiner inneren Haltung. Virginia Satir glaubte fest daran, dass das wichtigste Instrument der Therapeut selbst ist.

In ihren Trainings sagte sie, sie bilde keine Therapeuten in bestimmten Techniken aus, sondern helfe ihnen dabei, kongruent zu werden und Zugang zu ihrem Selbstwert zu entwickeln. Und zwar mit dem Ziel, selbst als Beispiel für Klienten wirken zu können. Satir nannte es „therapist use of self“. Nach dem Motto: „Was du in mir siehst, wahrnimmst, erkennst, ist auch in dir.“ Der Therapeut würde also dabei helfen, einen Prozess zu entwickeln, in welchem der Klient den goldenen Schlüssel für die Tür zu seinen eigenen Ressourcen findet, die er für den gewünschten Entwicklungsschritt braucht. So bereite ich mich auf eine Coaching-sitzung vor: In meiner Vorstellung ste-

hen in guter Sichtweite hinter meinem Klienten auf einer Leinwand ein paar Sätze, angelehnt an Aussagen von Virginia Satir:

1. Du bist ein Wunder dieser Welt und wert geliebt zu werden.
2. Du bist einzigartig so wie dein Daumenabdruck. Ich möchte deine Einzigartigkeit kennenlernen. Als Menschen einen uns Gemeinsamkeiten. Über universelle Muster und Bedürfnisse weiß ich viel. Hier helfe ich dir in deinem Prozess hin zu deiner Lösung.
3. Veränderung ist immer möglich.
4. Jedes Verhalten ist nützlich – in einem passenden Kontext.
5. Alles Verhalten ist gelernt. Was Menschen lernen und nicht mehr hilfreich erscheint, können sie verlernen und an dessen Stelle etwas Neues lernen.
6. Du hast bereits alle Ressourcen in dir. Ich kenne Wege und Prozesse, die dich den goldenen Schlüssel zu wichtigen verschlossenen Türen finden lassen.
7. Das Problem ist nicht das Problem, vielmehr ist es deine Art seiner Bewältigung.
8. Im Problem liegt das Geschenk zur Lösung. Im Problem liegt der Samen, die Ressource, für die Pflanze, die Lösung.
9. Jeder Teil dessen, was du als Problem erlebst, mag er noch so destruktiv erscheinen, ist ein integraler Bestandteil der Lösung und enthält damit ein Geschenk in Bezug auf das gewünschte Ergebnis.
10. Du hast die Wahl in deinem Feedback auf ein Ereignis. Die Wahlmöglichkeiten können wir gemeinsam durch Training entwickeln. ▶

Isadora Duncan: Wenn ich es sagen könnte, brauchte ich es nicht zu tanzen.

Diese Sätze sind fester Bestandteil meiner Anschauung. Und sie werden in der bevorstehenden Coachingsitzung durch meine Augen, meine Stimme, mein Herz, meinen Körper zu meinem Klienten sprechen.

Ressourcen und Bewegungen

Wie kann auf dieser Basis der Klient zu seiner Lösung kommen? Für mich ist die Weisheit des Körpers ein goldener Schlüssel dorthin. Körperbewegung, Tanz sind für mich die stärksten Quellen zur Aktivierung von Ressourcen. Geprägt hat mich dabei das Zitat der Tänzerin Isadora Duncan: „If I could say it, I wouldn't have to dance it.“ Wenn ich es sagen könnte, brauchte ich es nicht zu tanzen. Insofern habe ich die erste Begegnung mit dem sehr expressiven und körperbezogenen Satir-Ansatz als Geschenk erlebt.

Vierzig Jahre vor den Erkenntnissen etwa aus der Embodiment-Forschung nutzte Virginia Satir das Körperwissen als Zugang, um Emotionen, Erfahrungen und Erinnerungen zu aktivieren. Ihr Ziel: in ihren Klienten das Bewusstsein für die eigenen Muster zu wecken, die sie in besonderen Situationen zeigen, z.B. Stressreaktions-Muster und die dazugehörigen Körperhaltungen, und es ihnen so zu ermöglichen, eine bewusste Wahl zu treffen.

Aufgrund ihrer Erfahrungen in der Arbeit mit problematischen Familien erkannte Virginia Satir vier Kommunikationsmuster, die Menschen aktivieren, wenn sie sich bedroht oder klein fühlen, wenn ihr Selbstwertgefühl niedrig ist, wenn sie das Bedürfnis haben sich zu schützen (siehe Zeichnungen).



Ankläger



Überrationalisierer



Beschwichtiger als Gegenpol zum Ankläger



Ablenker als Gegenpol zum Überrationalisierer

Weitere Traditionen der Körperarbeit

In seinem hypnosystemischen Ansatz spricht Gunther Schmidt von Problemlösungsgymnastik, in der die problemfokussierte Körperhaltung mit der lösungsfokussierten Körperhaltung in einer Art Tai-Chi miteinander verkoppelt werden. Unabhängig davon

entwickelte Stephen Gilligan seinen Selbstbeziehungsansatz mit der Idee des Somatic-Modelling. Dabei werden im ersten Schritt – separat voneinander – sowohl das Problemmuster als auch das Lösungsmuster durch eine Körperhaltung bzw. -bewegung repräsentiert. Anschließend werden beide Körperhaltungen um wichtige Ressourcen ergänzt, etwa fließender

Atem, fließende Bewegung, Grazie, Zentrierung. Anliegen ist es, sowohl das Problemuster als auch das Ressourcenmuster als körperzentrierte, rhythmische, fließende Bewegung zu erkunden.

Schließlich werden beide Bewegungen zu einer Art Tanz verknüpft, indem der Klient zwischen beiden gegensätzlichen Körperhaltungen pendelt. Ergebnis ist ein Trancezustand, der den Zugang zur Weisheit des Körpers erleichtert. Der Klient erfährt körperlich, wie sich die scheinbar gegensätzlichen Seiten – das Problem und die Lösung – tatsächlich ganzheitlich verbinden lassen.

Auf der Basis des Satirischen Kommunikationsmodells habe ich selbst vor drei Jahren das Modell der Stance-Dance-Intervention entwickelt. Ausgangspunkt war der Kommentar einer Teilnehmerin nach der Einführung des Kommunikationsmodells. Das Ziel, sich ihrer Stresshaltungen bewusst zu werden und fortan kongruent zu agieren, erschien ihr unerreichbar. Ich überlegte, wie ich die Kommunikationshaltungen nicht nur über das Bewusstsein deutlich machen kann, und begann, sie auch körperlich als fließende Bewegungsintervention weiterzuentwickeln.

Ergebnis ist eine einfache Coaching-Intervention, die auf der Basis des Körpers und seiner Bewegungen dem Klienten aus der Stresssituation heraus hilft, gewünschte Ressourcen zu aktivieren.

Archetypen in Bewegung

Durch die hypnosystemischen Ansätze wissen wir, dass Atem und Körperkoordination jene unbewusst gesteuerten Bereiche sind, auf die wir am schnellsten direkt und bewusst Einfluss nehmen können. Das ergänze ich um Kenntnisse aus der generativen Trance. Diese geht davon aus, dass wir für eine kreative Lösung die Aktivierung aller archetypischen Energien bzw. Qualitäten benötigen: die Entschlossenheit des Kriegers, die Zartheit der Liebenden oder Heilerin, die

Verspieltheit und den Humor des Magiers sowie die Selbstführungsqualität des Königs.

Um kongruentes Handeln in Stresssituationen erreichbar zu machen, begann ich, diese Ansatzelemente zu verknüpfen. Ich ergänzte die Stresshaltungen um die Elemente Körpersymmetrie, Gleichgewicht, Zentrierung, Fließen, Beweglichkeit, Rhythmus, fließender Atem. Ergebnis sind universelle Ressourcen-Körperhaltungen (Stances) bzw. Bewegungsmuster zu den Archetypen (friedvoller) Krieger, Liebende und Heilerin, Magier, (friedvoller) Leader und König/Königin.

Dann brachte ich gewissermaßen Bewegung in die von Virginia Satir als Skulptur – also statisch – entwickelten Körperhaltungen. Ich begann in zeitlupenartiger Geschwindigkeit mit der Veränderung der Körperhaltung zu arbeiten und gewann die Einsicht, dass z.B. aus dem Ankläger mit der Ergänzung von fließenden, körperzentrierten Bewegungen die Körperhaltung des friedvollen Kriegers resultiert. Dabei führen nur minimale Änderungen in der Körperhaltung aus dem ursprünglichen Stressmuster in eine Ressourcenhaltung. Und zwar mit folgendem Effekt:

1. Aus dem Ankläger wird der Krieger mit der Ressource der Durchsetzungsfähigkeit und Klarheit.
2. Aus dem Beschwichtiger wird die Mutter, die Liebende, die Heilerin mit der Ressource der Liebe, Fürsorge, Hilfsbereitschaft und Einfühlungsvermögen.
3. Aus dem Ablenker wird der Magier mit der Ressource der Kreativität, des Spiels und des Humors.
4. Aus dem Übertonalisierer wird der König, die Königin mit der Ressource der Führungsqualität.

Diese Haltungen lassen sich ebenfalls – wie bei Gilligan – zu einem Tanz verknüpfen. So entwickelte ich aus den Satirischen statischen Körperhaltungen Fließmuster und eine neue Coaching-Intervention.

Was hält Klienten davon ab, ein gewünschtes Ziel zu erreichen? Welche

Stresskörperhaltung geht damit einher? In meinen Coachingsitzungen ergänzen wir diese Körperhaltung schrittweise um die Ressourcen-Zutaten. So lässt sich die Ressourcenhaltung, unterstützt von inneren Zuständen, Gefühlen und Erinnerungen wirkungsvoll aktivieren. ◀◀



Zur Autorin

Eva Wieprecht

Hypnosystemischer Coach und Beraterin, leitet das International Virginia Satir Institute of Germany.

www.virginiasatir.de

LITERATURLISTE

Stephen Gilligan (2012): Generative Trance, The Experience of Creative Flow. Cardiff, Wales, Crown House Publishing Ltd., in deutscher Fassung bei Junfermann, 2014

Stephen Gilligan (1997): The Courage to Love, Principles and Practices of Self-Relations-Psychotherapy. New York, Norton

Virginia Satir et al. (1995): Das Satir-Modell, Familientherapie und ihre Erweiterungen. Paderborn, Junfermann

Virginia Satir (1972): The New People-making. Mountain View, California, Science and Behavior Books Inc.

Gunther Schmidt (2003): Liebesaffären zwischen Problem und Lösung, Hypnosystemisches Arbeiten in schwierigen Kontexten. Heidelberg, Carl-Auer

Gunther Schmidt (2005): Einführung in die Hypnosystemische Therapie und Beratung. Heidelberg, Carl-Auer

Abbildungen entnommen aus Virginia Satir (2010): Kommunikation, Selbstwert, Kongruenz. Paderborn, Junfermann

IN DER GRAUZONE

In beruflichen Krisensituationen suchen Führungskräfte erfahrungsgemäß lieber einen Coach auf als einen Therapeuten. Betrachtung einer unscharfen Grenze aus juristischem Blickwinkel.

VON MONIKA HOYER

Anfänglich war ich verwirrt, als ich im Rahmen der Ausbildung zum Heilpraktiker für Psychotherapie von Anpassungsstörungen erfuhr. Das ist das Alltagsgeschäft des Coaches, dachte ich spontan. Wann dürfen wir von beruflichem Stress sprechen, wann von einer krankhaften Störung? Das ist deshalb wichtig, da Coaches keine Heilbehandlung vornehmen dürfen. Also machte ich mich auf den Weg, die juristische Grenze zwischen Coaching und Heilung – oder auch zwischen Persönlichkeitsentwicklung und Psychotherapie – zu erkunden.

Zunächst: Wie sehen die äußeren Rahmenbedingungen aus?

	Mental Coaching, Business-Coaching	Psychotherapeutische Behandlung
Ansprache	Klient, Coachee	Patient
Gesetzes- grundlage	BGB; Dienstleistungsvertrag (auch mündlich möglich)	HeilprG, PsychThG
Voraussetzungen	Auftragserteilung durch Klienten bzw. Unternehmen des Klienten	Störung gemäß ICD 10 – Teil F, z. B. Angst- störungen, Phobien, Zwangsstörungen, Depressionen, somatoforme Störungen, Persönlichkeitsstörungen
Kosten	Die Kosten werden vom Klienten getra- gen. Sie können bei beruflichen Themen meist steuerlich abgesetzt werden	Die Kosten werden von der Krankenversicherung übernommen. Abrechnung nach GOÄ 800–887
Rolle, Beziehungsebene	Coach ist Berater, Begleiter, Spiegel und Sparringspartner. Die Beziehung ist freiwillig	Therapeut ist je nach Richtung: Experte oder Dialog-Partner; freiwillige Beziehung, bei Selbst- und Fremdgefährdung auch durch das PsychKG indizierbar
Ziel	Vordergründig: beruflicher oder privater Erfolg. Ziele werden abgestimmt (Umgang mit Konflikten, Mobbing, Newplacement usw.)	Feststellung, Heilung oder Linderung psychischer Krankheiten oder Leiden (s. o.)
Methoden	Offen bezüglich der Coaching-Methode, Prozess ist erlebnis- und lösungsorientiert. Beim Business-Coaching wird einschlägige Branchenerfahrung erwartet. Der Coach denkt nicht in Krankheitsbildern	GKV: Tiefenpsychologisch orientierte Psychotherapie, kognitive Verhaltens- therapie, Psychoanalyse und einige Detail-Methoden sind anerkannt PKV: individuell je nach Vertrag auch andere Verfahren
Dauer	Meist auf wenige Sitzungen beschränkt, auch sporadisch oder begleitend	Kurzzeit- oder Langzeittherapie. Einsatz, Dauer und Intensität hängen von der Störung ab.
Selbststeuerung des Klienten	Selbststeuerung/Problemlösungs- kompetenz noch ausreichend vorhanden	Selbststeuerung/Problemlösungskompetenz nicht mehr (ausreichend) vorhanden
Grenzen	Ein Coach darf keine Heilbehandlung durchführen oder Heilung versprechen	Psychotherapie muss sich auf die Heil- behandlung konzentrieren und darf keine Berufsberatung (oder Ähnliches) über die GKV/PKV abrechnen

Nach Meinung von Jari Hansen, Rechtsanwalt aus Hamburg, ist der Begriff des Coachings vor allem in rechtlicher Hinsicht von der Ausübung der Heilkunde abzugrenzen.

Ein Blick ins Gesetz

Wann liegt eine unerlaubte Heilbehandlung vor?

Grundsätzlich ist die Ausübung der Psychotherapie zunächst Ärzten und Psychologischen Psychotherapeuten vorbehalten. Wer weder über eine ärztliche Approbation verfügt noch als Psychologischer Psychotherapeut zugelassen ist, benötigt für seine Tätigkeit als Psychotherapeut die entsprechende Erlaubnis als „Heilpraktiker/in, eingeschränkt auf den Bereich der Psychotherapie“.¹

Den Begriff Heilkunde definiert der Gesetzgeber im Heilpraktikergesetz (HeilprG), und zwar nur dort. In Paragraf 1, Absatz 2 heißt es: „Ausübung der Heilkunde im Sinne dieses Gesetzes ist jede berufs- oder gewerbsmäßig vorgenommene Tätigkeit zur Feststellung, Heilung oder Linderung von Krankheiten, Leiden oder Körperschäden bei Menschen ...“.

¹ Grundlage für die Erteilung der o. g. Erlaubnis ist das Heilpraktikergesetz (s. o.) in Verbindung mit der ersten Durchführungsverordnung zum Heilpraktikergesetz (RGL. I S. 259) und der Richtlinie zur Durchführung des Heilpraktikergesetzes.

Es kann juristisch zum Problem werden, wenn ich als Coach sage, dass ich eine Schlafstörung oder Flugangst beseitigen helfe.

In Strafverfahren wegen Verstoßes gegen das HeilprG hat sich laut Jari Hansen die vom Bundesgerichtshof, BGH, entwickelte „Eindruckstheorie“ durchgesetzt. Heilkunde wäre nach § 1 HeilprG jedes Handeln, das bei dem Behandelten den Eindruck erweckt, ihm Heilung oder Linderung einer krankhaften Störung zu verschaffen. Entscheidend ist nach dieser Rechtsprechung nicht, welche Heil- oder Behandlungsmethoden angewandt werden, sondern dass die ausgeübte Tätigkeit auf Heilung oder Linderung von Krankheiten, Schmerzen und Leiden abzielt.

Es kann also zum juristischen Problem werden, wenn ich als Coach zum Ziel erkläre, eine Schlafstörung, Flugangst (Phobie) oder eine leichte Depression im Rahmen des Coachings mildern oder beseitigen zu helfen. Es ist demnach ratsam, den Sprachgebrauch für das eigene Profil und die angebotene Dienstleistung im Internet oder auf Flyern anhand der „Eindruckstheorie“ zu prüfen. Die juristisch relevante Frage ist, wann eine Störung noch als „normal“ und wann als krankhaft einzustufen ist. Dieser Frage wollen wir anhand unterschiedlicher Szenarien nachgehen.

Das folgende Beispiel ist fiktiv, aber typisch. In einem internationalen Konzern gab es eine Umstrukturierung des Unternehmens mit Wechsel des Managements. Der Klient, Herr Müller, fühlt sich seitdem in seiner Position als Abteilungsleiter abgelehnt. Der neue Chef, so ist er sich sicher, hätte es auf ihn abgesehen und „säge an seinem Stuhl“, um ihn loszuwerden. Ihn plagten ausgeprägte Existenzangst und Schlafprobleme. Zielloses Grübeln

über die Zukunft kosten Kraft und Energie. Er wirkt emotional instabil, „ausgebrannt“.

Den Rat seiner Frau, einen Psychotherapeuten aufzusuchen und sich krankschreiben zu lassen, lehnt er mit folgenden Worten ab: „Ich bin nicht krank, ich brauche eine Lösung!“ Weiter glaubt Herr Müller, dass sein Chef ihn sonst als „nicht belastbar“ einstufen und kündigen würde. Herr Müller holt sich einen Termin bei einem Business-Coach, der auf berufliche Krisen spezialisiert ist, und konsultiert seinen Hausarzt.

Grauzone Krisenintervention

Zunächst wird das äußere Konfliktfeld analysiert und strukturiert. Es ist notwendig, die Dynamik der Krise zu verstehen und fachliche und strategische Ansatzpunkte zu finden, um eine individuelle Lösung zu erarbeiten. Häufig geht es darum, Abfindungsverhandlungen zu begleiten, ein qualifiziertes und wohlwollendes Zwischenzeugnis zu verlangen, professionelle Bewerbungsunterlagen zu erstellen, berufliche Kontakte aus dem eigenen Netzwerk zu aktivieren oder einen unternehmensinternen Stellenwechsel zu bewirken. Die Rechte des Arbeitnehmers müssen verstanden und gestärkt werden. Im Fall von Herrn Müller würde ich empfehlen, einen Anwalt für Arbeitsrecht hinzuzuziehen.

Parallel werden die inneren Konflikte transparent gemacht, die Herr Müller nicht ausreichend wahrgenommen hatte. Die Selbstreflexion der bewussten und unbewussten Verhaltensstrukturen und Ängste ist wichtig, um Raum für neue Handlungsmöglichkeiten zu schaffen. Ziel ist es, Akzeptanz gegen-

über dem Unveränderlichen zu entwickeln, vorhandene Ressourcen zu aktivieren, Handlungsalternativen zu ermöglichen und Zuversicht für neue Ziele und Perspektiven aufzubauen. Die unbewussten Glaubenssätze über die eigene Rolle und den Ausgang der Krise sind dabei entscheidend.

Im Coaching sprechen wir auch von der „Weg von – hin zu“-Strategie. Also weg von dem Problem und hin zu einem Ziel, das motivations- und damit ressourcensteigernd wirkt.

Ich bin der Überzeugung, dass der bestmögliche Ausgang aus einer Krise deren Bewältigung ist. Diese Einschätzung teilt auch Christian Reimer, Facharzt für Psychosomatik, Medizin und Psychotherapie. In seinem Buch „Psychotherapie“ lese ich dazu: „Fällt ein Nichtschwimmer ins Wasser, so erteilt man ihm keinen Schwimmunterricht, sondern wirft ihm einen Rettungsring zu.“ Unter „Schwimmunterricht“ versteht er die klassischen Therapiemethoden wie die kognitive Verhaltenstherapie oder die Psychoanalyse. Das Lösen emotionaler Blockaden bis hin zur Traumatherapie ist hingegen ein wichtiger Bestandteil des Rettungsringes.

In unserem Beispiel übernimmt der Business-Coach die Rettungsmaßnahmen und kurzfristig die Führung oder auch ICH-Funktion für den Hilfesuchenden. Dabei sind ihm juristische Grenzen gesetzt.

Realängste oder neurotische Störung?

Denn auch in der beruflichen Krise gilt: Coaches dürfen Blockaden abbauen und Ressourcen stärken, für die Arbeit an krankhaften Störungen benötigen sie juristisch betrach-

tet eine Heilerlaubnis! Der Coach sollte entsprechend in der Lage sein, Realängste (also Angst vor objektiv bestehender Gefahr, etwa einem drohenden Stellenabbau oder Prüfungsangst) von neurotischen Störungen zu unterscheiden. In beiden Fällen erleben die Betroffenen die Symptome als belastend und störend. Bei der Neurose liegt die eigentliche Ursache allerdings in ungelösten frühkindlichen Konflikten, die sich in einer aktuellen Situation offenbaren. Zur Gruppe der neurotischen Störungen zählen Angststörungen, Panikstörungen, Phobien, Zwangsstörungen und dissoziative Störungen. In solchen Fällen muss ein Psychotherapeut in den Prozess eingebunden werden.

Wäre es womöglich die bessere Alternative, gleich zu einem Therapeuten zu gehen, der Kriseninterventionen anbietet? Nicht unbedingt, denn auch Therapeuten unterliegen rechtlichen Grenzen. Sie dürfen weder eine berufliche Beratung noch strategisch notwendige Maßnahmenpläne über die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) mit der Krankenversicherung abrechnen.

Konzentriert sich der Therapeut nur auf die inneren Konflikte und lässt er die äußeren, zum Beispiel die arbeitsrechtlichen, außer Acht, so kann es für den Patienten fatale Folgen haben. Verlässt ein Hilfesuchender seinen Arbeitgeber voreilig, ohne für seine Rechte zu kämpfen oder für sich das Beste rauszuholen (Abfindung, Zwischenzeugnis), so kann eine Kündigung schnell als Niederlage wahrgenommen werden und die Krise bleibt als „Versagen“ in seiner Erinnerung. Das kann zu Resignation oder Chronifizierung führen und Depressionen auslösen.

Coaches und Psychotherapeuten müssen im Rahmen ihrer Sorgfaltspflicht gleichermaßen unterscheiden zwischen Krisen, die eine Beratung bzw. fachliche Krisenintervention erfordern, und psychischen Zuständen, bei denen Ärzte oder Psychotherapeuten einge-

schaltet werden müssen. Die Verantwortung, einen Menschen in einer solchen Krise professionell zu begleiten, ist hoch. Es spricht also vieles für eine Zusammenarbeit von Business-Coach und Therapeut, sofern der Coach keine Heilerlaubnis hat. Grundsätzlich gilt für Coaches und Therapeuten gleichermaßen: „Wer das Feld des sicheren Könnens verlässt, riskiert bei einem etwaig eintretenden Schaden den Vorwurf der Körperverletzung.“²

Normale Reaktion oder Anpassungsstörung?

Die größte Schnittmenge zwischen Therapie und Coaching bilden die Anpassungsstörungen, die häufig als Restkategorie verwendet werden, weil die Symptome für übergeordnete Diagnosen nicht ausreichen. Hier geht es darum, dass Menschen lernen, mit kritischen Lebensereignissen bzw. Schicksalsschlägen umzugehen, die kein außergewöhnliches oder katastrophales Ausmaß hatten. Auslöser können Entlassung, Mobbing, Schulwechsel, Trennung, Heirat, Scheidung oder die Geburt eines Kindes sein. Hierunter fällt

auch Burnout, das Alltagsgeschäft des Coaches! Den einen gelingt die Bewältigung aus eigener Kraft. Andere verharren über Monate in Zuständen von Angst, Sorge oder Trauer, oder sie fallen in depressive Stimmungen, was bis zu Selbstmordgedanken führen kann. Wann aber wird aus einer normalen Reaktion eine krankhafte Störung?

Da es keine einheitlichen Diagnosekriterien gibt, kann der Übergang von der Blockade zur Krankheit juristisch nur für den Einzelfall geklärt werden. Volker Faust, Arzt für Neurologie, warnt: „Wenn man davon ausgeht, dass niemand von psychosozialen Belastungen aller Art verschont bleibt, dann kann man sich denken, dass mit einer solchen Diagnose dem gehäuften Auftreten seelischer Störungen Tür und Tor geöffnet sind.“ Letztendlich entscheidet das subjektive Empfinden des Betroffenen, ob er sich krank fühlt, was auch einem Zeitgeist unterliegt. Reichen die Symptome für eine übergeordnete Diagnose nicht aus, so dürfte Herr Müller mit seinem Anliegen bei einem Business-Coach in guten Händen sein. Denn er sagt: „Ich bin nicht krank, ich brauche eine Lösung.“ ▶



2 BGH mit Urteil vom 10.07.1996 (IV ZR 133/95)

*Häufige Schnittmenge zum Coaching

(grün = Coaching; rot = Heilerlaubnis)

Ich bin nicht krank, ich brauche eine Lösung!

Weckruf

Unstrittig ist: Kranken muss geholfen werden. Nun „entdeckt“ die moderne Medizin immer neue Krankheitsbilder, die Eingang in aktuelle Diagnosesysteme finden. Das stetige Herabsetzen der Krankheitsschwelle führt dazu, dass bald kaum ein Mensch mehr als psychisch gesund gelten kann, womit der Markt für Coaches juristisch betrachtet schwindet. Aus Lampenfieber könnte bald eine „Stage-fright-Disorder“ und aus Ängsten vor einem Vorstellungsgespräch eine „Interview-Phobie“ werden. Unsere Gesellschaft neigt immer mehr dazu, Herausforderungen des Lebens als Krankheit zu erklären. Das kann weder im Interesse der Versicherungen

noch der Betroffenen sein. Selbst Therapeuten streiten immer häufiger über die Grenzen von Gesundheit und seelischer Erkrankung und warnen vor einer Überdiagnostik. Eine Heilerlaubnis hat juristische und fachliche Vorteile, die zu nutzen jeder für sich prüfen sollte. Coaches und deren Verbände haben sich zu lange aus diesen Diskussionen rausgehalten. ◀◀



Zur Autorin

Monika Hoyer

ist selbstständig als Beraterin und Business-Coach und bietet Coaching-Ausbildungen am BSDR Institut Hamburg an.

www.BSDR-Institut.de

LITERATURLISTE

C. Reimer, J. Eckert, M. Hautzinger, E. Wilke (2000): Psychotherapie, 2. Auflage. Berlin, Heidelberg, New York: Springer Verlag

Hans-Jürgen Möller, Gerd Laux, Arno Deister (2009): Psychiatrie und Psychotherapie, 4. Auflage. Stuttgart: Thieme Verlagsgruppe

Der Spiegel, Ausgabe 4/2013: Die Psycho-Falle, Therapeuten streiten über die Grenzen zwischen Gesundheit und seelischer Erkrankung

Saskia Terber (2009): Doktorarbeit zum Thema: Validität eines neuen diagnostischen Konzeptes für Anpassungsstörungen

Faust, Volker: <http://www.psychosoziale-gesundheit.net/psychiatrie/anpassungsstoerung.html>

TRAINER | KONGRESS | BERLIN

Der Ideenmarkt für - Trainer - Coaches - Weiterbildner

50 Workshopthemen
40 Aussteller
700 Teilnehmende

www.trainer-kongress-berlin.de

Freitag 13. März 2015
und/oder
Samstag 14. März 2015

Anmeldung:
mail@trainer-kongress-berlin.de



LANGER ATEM

Sich ändern können, den Leser ernst nehmen und das „prekäre Maximum“ vermeiden – Interview mit Heiko Ernst.

VON REGINE RACHOW

Fast vier Jahrzehnte arbeitete Heiko Ernst, Psychologe, Journalist und Sachbuchautor, in der Redaktion von „Psychologie Heute“, davon 35 Jahre als Chefredakteur. Nun beendet er seine berufliche Laufbahn. Höchste Zeit für ein paar Fragen.

Praxis Kommunikation: Gratulation zu diesem langen Atem, Herr Kollege! Wie fühlt sich das an: so halb von außen zu beobachten, was Ihre KollegInnen – auch anderer psychologisch orientierter Magazine – treiben?

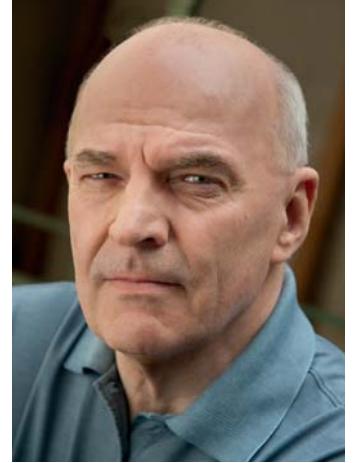
Heiko Ernst: Sehr zwiespältig! Natürlich ist es angenehm, einen „langen Urlaub“ zu haben, dem permanenten Druck des Produzierens entkommen zu sein und sich anderen Dingen intensiver widmen zu können. Aber man spielt nun nicht mehr mit – und da geht es mir wie einem Bundesligaspieler, der ausgemustert wurde und den es noch lange in den Füßen juckt. Ich werde das Treiben aber wohlwollend und sicher nicht besserwisserisch beobachten, weil ich ganz genau weiß, wie schwer es ist, immer aktuell, interessant, gut lesbar etc. zu sein.

PK: Fast 40 Jahre in ein und derselben Redaktion: So viel Kontinuität hat heute Seltenheitswert. Was hat Ihnen geholfen, sich aller Krisen im „Außen“ und aller anderen Übel zum Trotz so standhaft zu behaupten?

H. E.: Vieles – zum Beispiel das Vertrauen und die Geduld von Verlagsseite, wenn es mal Durststrecken oder „Plateauphasen“ in der Entwicklung gab. Geholfen hat sicher auch, dass wir immer wieder bereit waren, uns neu zu erfinden und neue Formen, Themen und „Ansprachen“ entwickelt haben. Wir sind dem Zeitgeist zwar nicht blind gefolgt, haben aber immer rechtzeitig auf ihn reagiert – nicht modisch, aber modern.

PK: Und was war da gewissermaßen Ihre Haupttugend?

H. E.: Eben das Sich-ändern-Können, ohne dabei den eigenen Werten untreu zu werden. Ich denke, das spüren die Leser – da ist jemand, der sich anstrengt, uns gut zu informieren, auf dem Laufenden zu halten, auch zu unterhalten. Das kleine Wortspiel sei mir erlaubt: Die Leser wussten immer: die meinen es ernst mit uns. Und: Wir hatten bald den Ruf, wichtige Themen als Erste zu entdecken, Trends zu erkennen, die Nase vorn zu haben – in unserem Bereich natürlich.



PK: Die Krise im Printbereich ist ja längst auch bei den sogenannten Qualitätsmedien angelangt.

Wie haben Sie versucht, dagegenzusteuern?

H. E.: Die Tatsache, dass wir inzwischen viele Nachahmer im Psycho-Spektrum haben, schmeichelt uns nicht wenig. Das heißt aber auch: Es gibt immer noch Themen und Wissensgebiete, die aktuell bleiben oder neu entstehen und die ihre Nischen nicht nur halten, sondern sogar ausbauen können. Siehe auch das Phänomen „Landlust“. Es kommt darauf an, diese Themen zu finden – und sie im richtigen „Ton“ zu präsentieren. Wir haben aber auch auf die Digitalisierung reagiert – und Anfang 2014 eine App kreiert. Und bei Facebook haben wir bereits 90.000 „Freunde“.

PK: Was hätten Sie – Geld, Zeit und ausreichend „Manpower“ vorausgesetzt – im Rückblick anders mit Ihrem Magazin gemacht?

H. E.: Sicher haben wir den Markt für unsere Themen noch nicht völlig ausgeschöpft oder, wie die Marketingleute sagen: penetriert. Unser Werbebudget war immer vergleichsweise bescheiden. Und sicher wäre es eine reizvolle, aber sehr arbeitsintensive Aufgabe für die Anzeigenakquise, den Agenturen und Kunden endlich klarzumachen, dass Anzeigen in Psychologie Heute eine Top-Zielgruppe erreichen, sehr solvent und hoch gebildet. Aber da hatten und haben wir mit hartnäckigen Vorurteilen über Psychologie zu kämpfen. Andererseits zeigt das Schicksal eines Nachahmers, „Emotion“, dass selbst Großverlage wie Gruner & Jahr grandios scheitern können, wenn sie die Zauberformel nicht kennen. Das Ziel des Beltz Verlages war immer, ein wirtschaftliches Optimum zu erreichen, nicht ein teuer erkauftes und prekäres Maximum.

PK: 2015, zeitgleich mit Psychologie Heute, zeigt sich auch unser Magazin in modernisiertem Outfit. Und mit einer Online-Ausgabe. Welchen Rat können Sie mir als Kollegin eines Schwester-Magazins geben?

H. E.: Ein Facelift kann oft neuen Elan für alle Beteiligten bringen, besonders, wenn die Leserinnen und Leser darin das Bemühen erkennen, die Lektüre noch angenehmer zu machen. Versuchen Sie, in die Leserschaft „hineinzuhören“ – was sind die Bedürfnisse, wie kommen die Neuerungen an, was wird kritisiert? In Verlagskreisen wird heute ohnehin öfter über *communities of interest* gesprochen. Das ist zwar ein weiterer Anglizismus, aber er trifft die Sache: Erfolgreiche Zeitschriften kennen „ihre“ Leser – und diese kennen umgekehrt „ihre“ Redaktion. ◀◀



BITTE ZIMMER AUFRÄUMEN!

Willkommen im Öko-Seminarhotel. Eine Satire.

Die Bedeutung von Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, die sie hervorruft – nicht aus der Absicht des Senders.

Aus: „Denkweisen – Der offizielle NLP-Guide“

VON HORST LEMPART

„Herzlich Willkommen im Bio- und Erlebnishotel Rappenhof, Herr Lempart!“ Als Coach und Verkaufstrainer freue ich mich, wenn ich Positivbeispiele für eine aufmerksame, herzliche Begrüßung sammeln kann. Der Herr an der Rezeption punktete außerdem durch das schnelle, unbürokratische Einchecken. Es passte einfach.

Ich wollte mich am nächsten Morgen mit einem Team gestandener Verkäufer über das Thema „Die Verkäufer-Persönlichkeit“ austauschen. Ein gelungener Aufhänger, wie ich ihn gerade an der Rezeption erlebt hatte, war mir also äußerst willkommen. Das Hotel präsentierte sich als ökozertifiziertes Unternehmen, der Region verpflichtet, mit Naturmaterialien

ausgestattet und mit einer vollwertigen Küche. Verantwortungsvoller Umgang mit allen Ressourcen – Mensch, Vieh und Material – schien mir hier wirklich gelebt. Der Käse kam aus einer ortsansässigen Käserei, das Fleisch von einem nahegelegenen Bio-Bauernhof. Die Marmelade wurde selbst gemacht und in der umfangreichen Vinothek fand sich eine große Anzahl an Bio-Weinen.

MARKT UND MENSCHEN

Die Zubereitung der Speisen, so stand es auf der Karte, konnte durchaus etwas länger dauern, „weil wir uns gerne für unsere hochwertigen Zutaten etwas Zeit nehmen“.

Die Zimmer waren in Naturtönen gehalten. Auf Wunsch konnte man sich Kirschkern- oder Dinkelkissen bestellen, die einen besonderen Schlafkomfort versprachen. Auf dem Schreibtisch stand eine Flasche regionalen Mineralwassers und im Badezimmer erwarteten mich Pflegeprodukte einer bekannten Naturkosmetik-Serie. Eine runde Sache, dachte ich mir. Und auch der gemütliche Abend mit den Kollegen sollte mehrfach die Bestätigung erfahren, dort wirklich in einem Bio- und Erlebnishotel zu Gast zu sein.

Am nächsten Morgen erwartete mich die eigentliche Überraschung – der Wow-Effekt.

Nachdem ich aus dem Bad kam, fiel mir an der Innenseite meiner Zimmertüre ein Hinweis auf. Offenbar hatte der Haus-Service bereits am Vorabend einen Türhänger angebracht, den ich beim Betreten meines Zimmers im Rücken hatte. Vielleicht stand ich auch gerade unter der Morgendusche, als das aufmerksame Housekeeping diskret die Tür öffnete und folgende Botschaft hinterließ:

BITTE ZIMMER AUFRÄUMEN!

In dieser Konsequenz hatte ich Bio- und Erlebnishotels noch nicht erlebt. „Bio“ und „Erlebnis“ sind heute wahrlich keine Differenzierungsmerkmale mehr, es sei denn, es wird in dieser Perfektion gelebt. Im Hotel Rapenhof ist der Name Programm.

Wer einen verantwortlichen Umgang mit der Umwelt propagiert, der bindet auch seine Gäste mit ein. Mit den Handtüchern und der Bettwäsche ist mir das längst vertraut: Bitte informieren Sie die Rezeption, wenn Sie einen Bettwäsche-Wechsel wünschen. Bitte legen Sie die Handtücher auf den Boden, wenn Sie frische wünschen. In den Supermärkten sind es die Kunden längst gewohnt, ihren kompletten Einkaufswagen auszuräumen, zu scan-

nen, wieder einzuräumen und sich selber abzukassieren. Dieses Hotel hatte den Schritt in eine ganz neue Dimension der Erlebnis-Hotellerie realisiert. Respekt.

Ich putzte das Bad, zog die Kacheln ab, entfernte sowohl Bart- als auch Kopfhaare, polierte den Spiegel, säuberte das Klo, zog die Gardinen auf, ordnete die Prospekte, hängte alle Bügel ordentlich zurück in den Schrank, sammelte die Fusseln meiner schwarzen Socken vom Boden, richtete die Kissen auf der Couch, packte Bad- und Zimmermülleimertüte zusammen, spülte die benutzte Teetasse, rückte den Stuhl auf dem Balkon zurecht und packte die TV-Fernbedienung wieder in den Halter am Gerät. Da keine weitere Nacht für mich in diesem außergewöhnlichen Hotel anstand, zog ich mein Bett ab, schüttelte das Innenbett und das Kopfkissen auf und legte die Bettwäsche sauber gefaltet ans Fußende der Matratze.

Irgendwie fand ich das cool. Obwohl ich zu Hause gar nicht so der große Aufräum-Freak bin, erlebte ich das in diesem Ambiente als besonderen Kick. Die Idee hinterließ bei mir einen bleibenden Eindruck. Ich glaube, man merkt das sogar beim Lesen.

Beim Auschecken betonte ich dann auch, dass ich mich sehr wohlgeföhlt habe und das Konzept sehr stimmig fand. Der erneut ausgesprochen freundliche Mitarbeiter bedankte sich bei mir sehr und gab mir den Schlüssel für den Tagungsraum. Für mich war klar, mit welchem positiven Aufhänger ich in den Vormittag starten würde.

Ich begrüßte also meine Kollegen vom Verkauf und startete mit der Frage: Womit können sich Menschen und Unternehmen in einem heiß umkämpften Markt heute noch differenzieren? Ich möchte Ihnen ein außergewöhnliches Beispiel geben.

Nun könnten Sie, wenn Sie möchten, wieder oben anfangen zu lesen ... Für alle anderen geht es hier weiter:

Meine Begeisterung überraschte die Kollegen. Einige schüttelten den Kopf, als fühlten sie sich zu fein für solche Tätigkeiten. Andere lachten, als ob es



für sie eine Selbstverständlichkeit und nichts Besonderes wäre. Wieder andere führten Seitengespräche, als wollten sie die Möglichkeiten für den eigenen Verkaufsaltag diskutieren.

Wie auch immer, offenbar war es mir gelungen, sehr unterschiedliche Reaktionen bei den Teilnehmern auszulösen und sie für das Thema der Differenzierung zu gewinnen. Das Feld war bestellt für einen lebendigen Austausch zwischen Persönlichkeiten. ◀◀



Zum Autor

Horst Lempart

Trainer und Coach mit eigenem Unternehmen in Konstanz.

www.spektrumcoaching.de

GRATWANDERUNG ZU DEN EMOTIONEN

Gute Beziehungen brauchen erlebte und kommunizierte Gefühle. Hier haben deutsche Unternehmen Nachholbedarf.

VON WOLF-DIETRICH GROß

Oliver ist wieder mal genervt von seiner Tochter. Dreimal sagte er ihr heute, sie solle ihr Zimmer aufräumen, nichts ist passiert. Jetzt verliert er die Geduld und wird ziemlich laut. Da baut sich die vierjährige Tanja vor ihm auf, stemmt die kleinen Fäuste in die Hüften und ruft erbost: „Schrei mich nicht so an!“ Als Oliver sein Verhalten gespiegelt bekommt, erschrickt er über sich selbst. Selbst jetzt, während er die Begebenheit im Rahmen der Teamarbeit erzählt, ist er bewegt. Seine Hilflosigkeit im Umgang mit seiner kleinen Tochter ist ihm bewusst geworden. „Ich werde Tanja nie wieder anschreien“, sagt er sichtlich mitgenommen in die Runde. Die Teilnehmer sind berührt.

Was war geschehen? Die Kleine hatte sich ihm gegenüber abgegrenzt. Sie hat ihn emotional erreicht, ja aufgerüttelt. Sie hat ihn in eine innere Bewegung versetzt und einen wichtigen Anstoß gegeben, sich zu ändern. So haben beide etwas davon.

Persönlichkeitsentwicklung braucht emotionale Berührung. Menschen bewegen sich innerlich nicht primär durch Wissen und Erkenntnis, sondern meist durch Irritation und Erschütterung.

Eigene Emotionen beeinflussen Menschen unmittelbar, eine unter Führungskräften noch wenig verbreitete Erkenntnis. Unsere gefühlsfeindliche Kultur prägt vielfach die Atmosphäre am Arbeitsplatz. Dort geht es um Leistung und Zahlen, Ziele und Produktivität. Selbst im Gesundheits- und sozialen Bereich.

Gefühle stören da. „Lassen Sie uns mal ganz sachlich bleiben“, heißt es dann. Und: „Nehmen Sie es nicht per-

sönlich.“ Das zeigt Ungeübtheit und Hilflosigkeit im Umgang mit Emotionen des anderen. So fühlte sich auch die Personalleiterin, die bei ihrem wöchentlichen Vorstands-Termin nicht zu Wort kam mit ihren Themen. Sie holte sich über das Sekretariat einen Termin beim Chef mit dem unspezifischen Hinweis, sie habe ein persönliches Anliegen.

In dem Gespräch tat sie dann etwas Ungewöhnliches: Sie schilderte ihrem Chef, dass sie sich in den wöchentlichen Vorstands-Terminen nicht unterstützt und nicht ernst genommen fühlte. Ihr Chef war verblüfft, weil ihm die Wirkung seines dialogfeindlichen Handelns bis dahin nicht bewusst war. Strahlend berichtete die Personalleiterin anschließend, wie abgeschlossen der Vorstand reagiert habe. Das mutige Gespräch veränderte den Verlauf des wöchentlichen Termins nachhaltig positiv.

Keine Angst vor Schwäche

Menschen trauen sich häufig nicht, ihre Gefühle auszudrücken – aus Angst, es würde ihnen als Schwäche ausgelegt und aus Angst vor Verletzungen. Eine leitende Pflegekraft war den Tränen nahe, als sie schilderte, dass der Chefarzt ihr nicht zuhöre und ihr deutlich sein Desinteresse an ihren Wünschen und Vorschlägen zeige. Sie überwand sich, den Chefarzt um einen Termin zu bitten, nachdem sie im Rahmen einer Gruppenarbeit das anstehende Gespräch im Rollenspiel geübt hatte. Sie trug ihm bald ihre Empfindungen und ihre Hilflosigkeit vor und dieser ungewohnt emotionale Kontakt vermochte den Chefarzt offenbar zu ▶

Führungskräfte bewerten sich gelegentlich als „nicht hart genug“. Sie verwechseln Härte mit Konsequenz.

erreichen. Er korrigierte sein Verhalten, was sich auch auf die Arbeit auf anderen Stationen auswirkte.

Der angemessene Ausdruck von Gefühlen ist extrem hilfreich, weil er auch dem Gegenüber die Chance bietet, sich als Mensch – und nicht nur als funktionierender Roboter – zu zeigen. Sich emotional zu offenbaren, kann für den anderen eine Ermutigung sein, sich fremden (und natürlich eigenen) Gefühlen zu öffnen.

Die Frage lautet, was ein angemessener Ausdruck von Gefühlen ist. Patentrezepte gibt es nicht. Doch die Möglichkeit, im geschützten Rahmen des Trainings emotionale Mitteilungen auf ihre Angemessenheit zu prüfen. Nicht jede Gefühlsregung darf in jeder Stärke Ausdruck finden. Gefühle brauchen, ebenso wie Gedanken, eine

sorgsame Selbstführung. Im rationalen Bereich geht das meist recht gut. Es ist eine Gratwanderung: Denken und Fühlen wollen gemeinschaftsverträglich geführt werden, ohne dass Spontaneität unterdrückt werden muss.

Enttäuschung mitteilen

Der Einkaufschef eines mittelständischen Unternehmens hatte Spezialgeräte im Wert von 100.000 Euro geordert. Sein Geschäftsführer forderte ihn auf, den Deal nachzuverhandeln, um bessere Konditionen zu erreichen. Daraufhin konnte der Einkäufer den Abschluss um 13 Prozent verbessern. Der Geschäftsführer war noch immer unzufrieden, woraufhin der Einkaufschef seine Enttäuschung deutlich mitteilte. Rückblickend berichtet er: „Damit war das

Thema augenblicklich vom Tisch und ich hatte in der folgenden Viertelstunde ein so angenehmes Gespräch wie nie zuvor mit meinem Geschäftsführer.“

Gefühlsferne wird häufig im Unternehmen top-down vorgelebt. Konstruktiver Umgang mit fremden Emotionen erscheint freilich nur möglich, wenn die Führungskraft Zugang zu den eigenen Emotionen hat und sie in angemessener Form zulässt, also auch in dieser Beziehung als ermutigendes Vorbild dient. Neben der fachlichen Kompetenz macht vor allem die Fähigkeit, mit anderen Menschen in Beziehung zu treten, den Erfolg in Beruf und Privatleben aus. Was sich Mitarbeiter am Arbeitsplatz in erster Linie wünschen, sind Beziehungen zu ihren Kollegen und Chefs. Der Wunsch nach mehr Anerkennung steht ganz oben.

Tipps für Training und Coaching

- Mentale Präsenz: Seien Sie immer gegenwärtig. Jeder Augenblick Ihres Klienten zählt und spricht Bände.
- Individualität: Bei Gruppen nehmen Sie sich Zeit für jeden Einzelnen.
- Körpersprache: Nehmen Sie die Körpersignale Ihres Klienten wahr – es ist die emotionale, ehrliche Sprache.
- Stimmigkeit: Achten Sie auf den (fehlenden) Zusammenklang von Wort, Mimik und Körpersprache.
- Wahrnehmung: Sagen Sie, was Sie „zwischen den Zeilen“ hören.
- Hypothesen: Äußern Sie Vermutungen bzgl. der augenblicklichen Gefühlswelt Ihres Klienten – fordern Sie ihn emotional.
- Empathie: Zeigen Sie Verständnis dafür, dass er sich wehrt.
- Ermutigung: Scheuen Sie sich nicht vor emotionalen Parallelen aus Ihrem eigenen Leben.
- Gefängnis: Machen Sie die Bedeutung des Begriffs „Verhaltensmuster“ in seiner Tragweite klar.
- Denkfalle: Erläutern Sie eindringlich, wie undifferenziert die gängigen Begriffe „Stärke“ und „Schwäche“ sind und wie sie uns behindern – nehmen Sie Ihrem Klienten Schwäche-Angst.
- Authentizität: Ermutigen Sie ihn, nicht nur im Coaching, sondern auch im Alltag in angemessener Form Gefühle auszudrücken und seine Emotionen ebenso wie seine Gedanken zu führen.

Ein Teamleiter bei der Deutschen Bahn machte folgende Erfahrung: Einer seiner 50 Lokführer, die er fachlich und disziplinarisch führen soll, wandte sich stets ab und ging fort, wenn sein Chef auf ihn zukam. Der Teamleiter wurde mit der Zeit wütend und ratlos. Im Coaching entstand die Idee, den Lokführer auf der nächsten fälligen Begleitfahrt in seiner Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit anzuerkennen, ihn für seine Ordnung im Führerstand zu loben. Das brachte den Durchbruch. „Stellen Sie sich vor, was passiert ist“, berichtete der Teamchef beim nächsten Treffen. „Wenn ich jetzt den Lokführer sehe, kommt er auf mich zu, und wenn ich dann weitergehen will, läuft er hinter mir her.“

Auch dort war der Auslöser emotionaler Natur. Der Lokführer fühlte sich durch die Anerkennung durch seinen Vorgesetzten in seiner Arbeit ernst ge-

nommen und spürte Wertschätzung. Vermutlich hatte er diese Erfahrung zu lange entbehrt und sich resigniert in sein Schneckenhaus zurückgezogen. Unser Leistungssystem schätzt vor allem „Stärke“ und „Härte“. Im Einzel-Coaching bewerten sich Führungskräfte gelegentlich als „nicht hart genug“. Sie verwechseln Härte mit Konsequenz – das große Missverständnis im Umgang miteinander. Es geht nicht um Stärke oder Schwäche, um Härte oder Weichheit, sondern darum, den Umgang miteinander am Arbeitsplatz menschlich und empathisch zu gestalten. Dazu brauchen Emotionen den gebührenden Raum. Unabhängig vom gesellschaftlichen und systemimmanenten Defizit können Chefs nur mittels einer rational-emotionalen Balance an Authentizität gewinnen. Und der Erfolg würde ihnen recht geben. ◀◀



Zum Autor

Wolf-Dietrich Groß

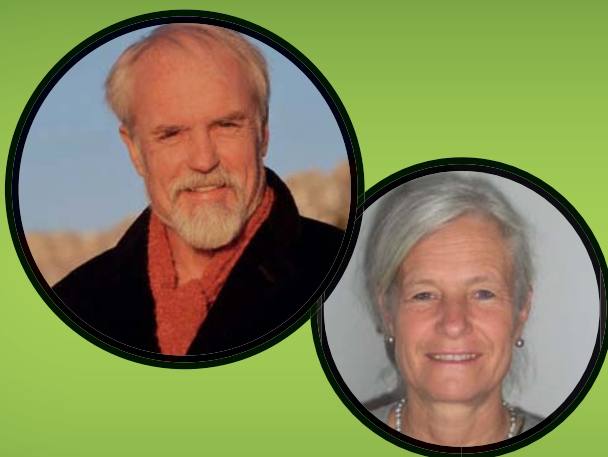
arbeitet bundesweit als
Trainer und Coach für
Führungskräfte.

www.cmi-berlin.de

WEGE ZU AUTHENTISCHER KOMMUNIKATION IN GEMEINSCHAFT

MIT **KELLY BRYSON** UND **BEATE RONNEFELDT**

04. BIS 07. JUNI 2015 IN BAD MEINBERG



Kelly Bryson präsentiert in diesem Workshop vertrauens- und gemeinschaftsbildende Methoden (sog. „Tribal Technologies“), um Menschen darin zu unterstützen, aufeinander zu- und einzugehen und Gemeinschaft gelingen zu lassen.

Bereichert wird der Workshop durch **Beate Ronnefeldt**, die Menschen darin unterstützt, ihr wahres Potenzial zu entfalten, indem sie sich von alten Konditionierungen, Gewohnheiten und Annahmen über die Welt lösen. So entsteht die Chance, sich selber zu begegnen und echte Verbundenheit zuzulassen.

WEITERE DETAILS UND ANMELDUNG UNTER:
WWW.KELLYBRYSON.COM





AUSSERDEM BIN ICH ENGLÄNDER

Und die haben keine Gefühle, oder? Godfrey Spencer arbeitete einst in der NATO. Jetzt gibt er GFK-Seminare und nennt seine Trainings „bedürfnisbasierte Kommunikation“.

VON CLAUDIA BROADHURST

■ Godfrey, ich kenne dich als ein Urgestein der GFK-Landschaft in Europa. Wann bist du Marshall Rosenberg das erste Mal begegnet?

Ich traf ihn 1997. Zu dieser Zeit hatte ich gerade meinen zweiten Master in NLP abgeschlossen. Eine Kollegin kam zu mir und sagte, Godfrey, da ist ein Mann, den du treffen solltest. Er hat eine Botschaft für dich, und sein Name ist Marshall Rosenberg.

Also fuhr ich nach Paris. Nach dieser Begegnung war mir klar, dass dieser Mann etwas zu sagen hatte. Einen Monat später gab Marshall in La Rochelle einen kleinen Workshop. Bei dieser Gelegenheit gingen wir miteinander in ein Rollenspiel: Ich war sechs Jahre alt und Marshall spielte meinen stimmgewaltigen Vater. Er beleidigte mich und fragte mich dann: „Wie fühlst du dich, wenn ich so mit dir

rede?“ Ich verschränkte meine Arme vor der Brust und antwortete: „Ich habe keine Gefühle! Ich bin ein Mann, und außerdem bin ich Engländer. Wir haben keine Gefühle.“

Marshall antwortete: „Oh, das ist sehr interessant“. Und er begann, mir Einfühlung zu geben. Innerhalb von fünf Minuten war ich in Tränen aufgelöst. Das war die größte Veränderung, die sich in meinem Leben ereignet hat.

Danach ging ich zu allen internationalen Intensivtrainings, die Marshall je in der französischsprachigen Welt veranstaltet hat. Ich wurde einer seiner Übersetzer, dann Assistenztrainer und schließlich zertifizierter Trainer. Das war eine sehr berührende Erfahrung.

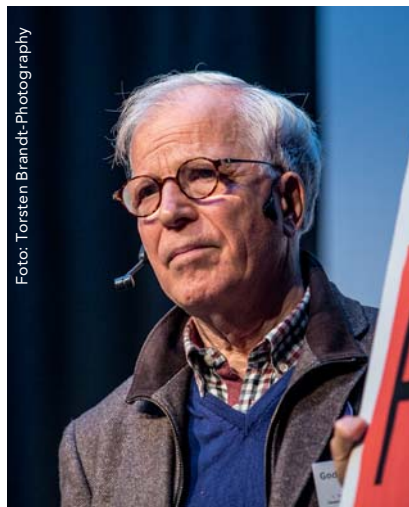
Was hast du bei Rosenberg gefunden, was NLP damals nicht hatte?
Mitgefühl. Ich bin sehr froh über alles, was ich durch NLP erfahren habe. Aber ich bin zutiefst dankbar für das, was ich von Marshall Rosenberg lernen durfte. Und später von Robert Gonzales.

Sag uns bitte etwas über dein Leben.
Ich war das mittlere von sieben Kindern und wurde geboren, als die ersten Bomben auf England fielen. Später habe ich in Cambridge Geschichte, Philosophie und Literatur studiert. Fasziniert haben mich die linguistischen Aspekte des Studiums: zu erkennen, was Worte für Menschen bedeuten. Wie Worte unser Leben beeinflussen. Aber es brauchte NLP – was erst später in mein Leben kam – um zu erkennen, dass wir nicht nur mit sprachlichen Zeichen kommunizieren. Marshall Rosenberg brachte mein Bewusstsein über Kommunikation auf eine andere Stufe. Mir meiner Bedürfnisse bewusst zu werden, war ein unglaublicher Durchbruch. Nun konnte ich mich von Feindbildern lösen und erkennen: Oh, du bist ein menschliches Wesen und du machst das Gleiche wie ich. Du tust das Beste, um deine Bedürfnisse zu erfüllen. Wenn ich Glück habe, bist du dir bewusst, dass ich ebenfalls Bedürfnisse habe. Und dann sind wir in der Lage, Lösungen zu finden, die gut sind für dich und für mich.

Wann hast du mit NLP angefangen?
Das war 1989. Ich machte einen Master in den USA und dann einen in Frankreich. Ich wollte es gern in beiden Sprachen zur Verfügung haben.

Ich nenne es Bedürfnisbasierte Kommunikation.

Mir hat das sehr viel Freude gemacht. Aber ich hatte immer ein unbehagliches Gefühl. NLP hieß für mich: Godfrey, du kannst! Und NLP sagte nicht: ..., aber bitte sei dir der Auswirkungen dessen, was du tust oder sagst, auf andere Leute bewusst. Das klang für mich nicht an.



Godfrey Spencer bei seinem Vortrag zum Thema „Wie Trainer effektiv GFK vermitteln“ auf dem 1. GFK-Trainerkongress 2014 in Düsseldorf.

Und dann kam die Entdeckung der Gewaltfreien Kommunikation.

Ja. Allerdings mag ich diesen Namen überhaupt nicht. Ich nenne es lieber bedürfnisbasierte Kommunikation. So viele Leute haben Bedenken, wenn sie „Nonviolent Communication“ hören. Sie vermuten, dass du „nett“ sein willst. Aber wie Marshall selbst sagt: Es geht ganz und gar nicht ums Nettsein. Es geht darum, wahrhaftig zu sein. Der Begriff bedürfnisbasierte Kommunikation scheint für die Menschen ein kleines Geheimnis zu enthalten. Und zur selben Zeit ist es nicht so abschreckend wie „non“ (nicht); und das Wort „violent“ (gewalttätig) ist

ebenfalls abschreckend. Deshalb ziehe ich den anderen Begriff vor.

Du nennst auch deine GFK-Trainings anders?

Ja, ich nenne sie „Bedürfnisbasierte Kommunikation“. Ziemlich häufig tarnen wir das als Team-Bildung. Die Manager sind interessiert zu lernen, wie sie eine Abteilung so ausrichten können, dass Abläufe reibungsloser funktionieren und die Mitarbeiter zufriedener sind, dass es weniger Krankheitstage gibt, und dass das Team effizienter arbeitet, weil jeder seine Arbeit liebt. Für einige Firmen macht das einen großen Unterschied. Eine der Banken, für die ich gearbeitet habe, war eine kleine Sparkasse, die zu einer großen Bank gehörte. Eigentlich sollte sich nur die Beziehung zwischen Management und Mitarbeitern verbessern. Aber wie sich herausstellte, verbesserten sich dann auch alle Erträge der Bank. Also, die bedürfnisbasierte Kommunikation birgt ein großes Potenzial.

Also lassen sich in der GFK nicht nur Einzelne, sondern auch Gruppen trainieren?

Ich denke, es ist wichtig den Unterschied im Auge zu behalten zwischen einer Gruppe und einer Privatperson. Marie R. Miyashiro beschrieb in ihrem Buch „Der Faktor Empathie“¹ den Wettbewerbsvorteil für Teams und Organisationen. Das Unternehmen oder die Gruppe hat – anders als der einzelne Mensch – keine Bedürfnisse, aber vielleicht Visionen, eine Mission oder Ziele. Und es ist wichtig, diese Antriebsfaktoren zu erkennen. Wenn dann Menschen zusammenkommen, schaust du auf ihre Bedürfnisse, danach einigen sich diese Menschen ▶

¹ Erschien 2013 bei Junfermann

Es geht ganz und gar nicht ums Nett-sein. Es geht darum, wahrhaftig zu sein.

darauf, wie sie als Gruppe vorgehen wollen, denn sie haben eine Vision. Und sie werden untereinander während des gesamten Prozesses bedürfnisbasierte Kommunikation benutzen.

■ **Wann erwägst du in Rente zu gehen?** Ich habe noch 45 Jahre vor mir. Demnächst werde ich 75, und mit 120 Jahren beabsichtige ich mich zur Ruhe zu setzen. Es könnte sein, dass ich das unterirdisch tue. Das scheint mir ein sicherer Aufenthaltsort zu sein. ◀◀

Porträtfoto: @petraecker



Zur Autorin

Claudia Broadhurst

ist Herausgeberin der „Empathischen Zeit“ und zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation.

www.empathiespedition.de

Erster GFK-Trainerkongress

Mitte November 2014 fand in Düsseldorf der 1. Trainerkongress für Gewaltfreie Kommunikation (GFK) statt. Veranstalter waren der Bonner GFK-Trainer Torsten Hardiess zusammen mit dem Verein „DACH deutsch sprechender Gruppen für Gewaltfreie Kommunikation e.V.“ und Wiltraud Terlinden, Leiterin der Weiterbildungseinrichtung „Forum Demokratie Düsseldorf“. Gut hundert Teilnehmer erlebten 25 hochkarätige Workshops und Vorträge sowie ein Symposium über den Wandel in der deutschsprachigen GFK-Landschaft. Unter anderem zeigte die renommierte schwedische Trainerin und Autorin Liv Larsson mit Beispielen aus ihrer eigenen Familie, wie es gelingen kann, den „Kommunikations-Code“ des Gegenübers zu knacken und eine echte Verbindung herzustellen. Die Opernsängerin und zertifizierte GFK-Trainerin Claudia Althaus arbeitete mit Teilnehmern an Stimmcheck und Stimmpflege, Atmung und Lampenfieber. Monika Oboth, Ausbilderin des Bundesverbands Mediation, erläuterte unter der Überschrift „Tanz auf dem Vulkan“, wie Konfliktklärung gelingen kann, wenn die Parteien mit heftigen Gefühlen unterwegs sind. Nicole Gugger präsentierte Powerpoint für TrainerInnen als sinnvolles Werkzeug. Beate Ronnefeld stellte mit der „Dienerarbeit“ ein Konzept zur Auflösung innerer Blockaden vor. Hannah Hartenberg zeigte die Konfliktbearbeitung in Gruppen mittels Restorative Circles. Zu den Referenten zählte der langjährige NATO-Mitarbeiter Godfrey Spencer. Nach einer Begegnung mit Marshall Rosenberg hatte der heute 75-Jährige sein Leben komplett umgekrempelt. Er arbeitet seit annähernd 15 Jahren als GFK-Trainer überwiegend in Unternehmen.



Foto: Torsten Brandt/Photography

Die Veranstalter: Irmtraud Kauschat vom DACH, Wiltraud Terlinden „Forum Demokratie Düsseldorf“, Torsten Hardiess, GFK-Trainer, Bonn.

Neue Impulse ... das GfK-Kartenset

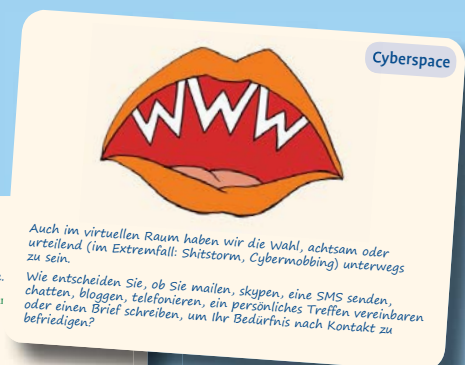
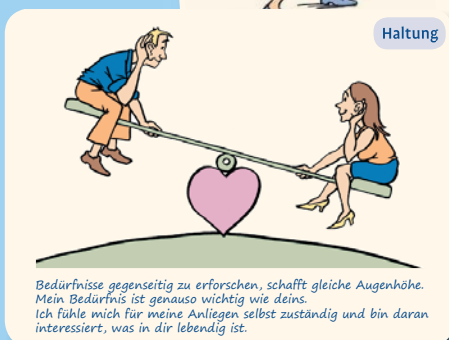
NEU

Von Achtsamkeit bis Zuhören: Das Kartenset vermittelt die wichtigsten Prinzipien der GfK auf spielerisch-kreative Weise. Die Karten dienen als Anregung zu einem achtsamen Umgang mit sich und anderen. Sie werfen Fragen auf und zeigen, oft mit einem Augenzwinkern, wie wertschätzender Kontakt im Alltag funktioniert.

- Unterteilt in 15 Kategorien (u. a. Achtsamkeit, Bedürfnisse, Gefühle)
- Einsetzbar in Beratung, in Gruppen, im pädagogischen und privaten Bereich



Kartenset mit 60 Impulskarten
und zwölfseitigem Booklet
2015. Faltschachtel, Format 12 x 16 cm.
€ 24,95 D • ISBN 978-3-621-28219-2



DER RAUM NEBEN DEM TEMPEL

Wie sich über NLP und den hypnosystemischen Ansatz die mentale Arbeit mit Tantra verbinden lässt.

VON ANDRÉ TERSTAPPEN

Wie ist es möglich, Tantra, die fernöstliche Lehre der Liebeskunst und der ganzheitlichen Selbsterfahrung, mit NLP und Milton Ericksons Hypnotherapie wirkungsvoll zu verbinden? Welche Zusammenhänge gibt es? Wie wirken diese drei Methoden in ihrer Kombination?

Der Unterschied zum „Üblichen“

Es ist fraglich, ob es „übliche“ Tantra-seminare überhaupt gibt. Jeder Anbieter legt die Inhalte aufgrund seiner Ausbildung und seiner Persönlichkeit anders aus und setzt unterschiedliche Schwerpunkte. In den Tantra-Seminaren, die ich besucht habe, griff einer der Anbieter neben den tantrischen Übungen, je nach Seminar, teilweise auf bioenergetische¹ Methoden zurück.

Häufig ging es in diesen Seminaren darum, seine Grenzen zu erweitern und sich in seinem Körper neu zu erfahren. Es ging um Werte wie Loslassen und Hingabe, es ging darum, Gefühle frei äußern zu können. Und es ging um die Verehrung des Körpers als Tempel der Seele und um unsere Sexualität als göttliche Gabe. Das Vorgehen dabei war sehr stark auf den Körper fokussiert, was vor allem dann ein schöner Balance-Ausgleich ist, wenn man ansonsten viel mit dem Kopf arbeitet.

Die Kombination von NLP, Tantra und Hypnosystemik löst nicht nur die bioenergetischen Methoden weitgehend ab, sondern erweitert die tantrischen Körperübungen und Meditationen mit kognitiven, lösungsorientierten Arbeitsweisen. Es geht hier um Achtsamkeit und Wertschätzung und um die Nutzung dessen, was im Körper geschieht, also der Gefühle und der körperlichen Impulse, die wir

¹ Dahinter stehen die Konzepte von Wilhelm Reich (1897–1957), austroamerikanischer Psychoanalytiker und Sexualforscher, und Alexander Lowen (1910–2008), US-amerikanischer Psychotherapeut und Begründer der bioenergetischen Analyse.

achtsam wahrzunehmen versuchen. Ich sehe dabei die Körperreaktionen und die aufkommenden Gefühle bzw. Impulse als Botschafter von möglichen Bedürfnissen an, und zwar im Sinne von Gunther Schmidt („der Organismus als VertragspartnerIn“).

Dadurch ergibt sich eine ausgewogene Mischung von körperlichen und geistigen Methoden. Neben umfangreichen Körpererfahrungen des Tantra öffnen wir in meinen Seminaren einen weiteren, einen geistigen Raum, in dem unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer Erfahrungen austauschen können und weitere Entwicklungen auf dieser Ebene erfahren.

Wofür ist es gut?

Tantra ist ein spiritueller Weg, der unter anderem Yoga, Meditation, Körperarbeit und Gesprächsübungen umfasst. Tantra ist ein Weg der Absichtslosigkeit und nicht zielgerichtet. Wie sich Tantra auf das Alltagsleben

auswirken kann, ist so vielfältig, wie Menschen unterschiedlich sind.

Es gibt zum Beispiel Menschen, die sich mit ihrer Sexualität sehr an der Oberfläche bewegen, oft so sehr auf den Orgasmus fixiert, dass sie wesentliche und tiefe Erfahrungen versäumen. Ein

Auflösen dieser Konditionierung kann Raum für eine ganz neue, wundervolle und einmalige Sexualität mit einer Gefühlstiefe schaffen, die um ein Vielfaches erfüllender ist als das, was wir von unserer Sozialisierung kennen.

Durch die neu erlernte Fähigkeit des Loslassens, der Hinorientierung zum Körper, können wir Trancezustände erreichen, die uns ein tiefes inneres Glücksgefühl vermitteln. Ein Trancezustand, in dem man so tief mit seiner

Aufmerksamkeit in den Körper eintaucht, dass das „Gedankenkarussell“ komplett zum Stehen kommt. Im reinen Gefühl des Spürens stellt sich ein tiefes, fortwährendes Glücksgefühl ein. Solche Erfahrungen wirken sich bei Menschen, die in Beziehungen leben,

Balance zwischen Geben und Nehmen

selbstverständlich auch auf die Qualität dieser Beziehungen aus, sie können diese nachhaltig verändern. Das betrifft natürlich auch die Fokussierung der Aufmerksamkeit im Liebespiel. Eine größere Nähe wird möglich, die Grenzen werden erweitert, ein ganz anderes sexuelles Selbst mit neuen Möglichkeiten entsteht.

Es geht in diesen Seminaren um eine Entwicklung und Erweiterung, die uns im Alltag hilft. ▶



26. - 27. Mai 2015
in Göttingen

**FUTURE
TOOLS X**

MIT FRANK PUCELIK

**Dissociated State Therapy -
Teile-Arbeit bei
dissoziierten Zuständen**

veranstaltet von

DVNLP

Deutscher Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren e.V.

**Frühbucherrabatt
bis 8.3. sichern**

**Infos unter:
www.nlp-futuretools.de**

Zum 1. Mal in
Deutschland -
Der Mitbegründer
des NLP

Die Themenbereiche der Teilnehmer

Einige tantrische Themen lassen sich sehr gut mit alltäglichen Lebensthemen verbinden. Zum Beispiel Themen der Selbstliebe, ein grundlegender Gegenstand im Tantra, der mit unserem Selbstbewusstsein gekoppelt ist. Meine Selbstliebe wirkt sich u. a. darauf aus, wie ich mich in der Sexualität fallen lassen kann, in der Liebe Kontrolle abgeben und mich meiner Unwillkürlichkeit hingeben kann.

Metaphern aus der Hypnosystemik helfen dabei, zum Beispiel die erotische Trance für die Sexualität, die deutlich auf den Anteil der Unwillkürlichkeit (des Unbewussten) hinweist. Und es gibt einige weitere Methoden aus dem NLP und der Hypnosystemik, die dieses Grundthema im Tantra gut unterstützen können.

Ein anderes Thema ist das Wünschen. Aus tantrischer Sicht wird ein Zustand angestrebt, in dem „das eigene Töpfchen“ voll ist, also der Zustand des „Wunschlos-glücklich-Seins“. Es geht darum, eine Balance zwischen Geben und Nehmen herzustellen. Und darum, jene Bedürfnisse aufzulösen, die jemand schon fast in dem Zwang erlebt, sie befriedigen zu müssen. Diese Auflösung führt zu einem Gefühl der inneren Fülle, zu einem Zustand also, in dem ich gerne etwas gebe.

Aus hypnosystemischer Sicht geht mit der Fokussierung auf die eigenen sexuellen Wünsche eine zusätzliche Erotisierung einher. Das wirkt sich logischerweise anregend auf eine erlahmende Sexualität in der Partnerschaft aus. In meinen Seminaren erlebe ich unterschiedlichste Wünsche in unendlicher Bandbreite.

Weitere Themen, bei denen sich oft eine hohe Veränderungsdynamik einstellt, sind: die Befreiung der Lust, das Entmachten von ungunstigen Gefühlen, das „Wegräumen“ von Hindernissen, das Auflösen von Hemmnissen in der Liebe etc. Hier erlebe ich viele Men-

schen, die eine hohe Bereitschaft für Veränderung mitbringen. Sei es, weil sie schon vieles ausprobiert haben und nicht weitergekommen sind, oder weil sie lange zögerten, sich nicht trauten, oder sei es, weil sie keine passenden Angebote fanden.

Warum verbinden wir NLP mit dem hypnosystemischen Ansatz? Die Erfahrung in unseren Seminaren lautet: Menschen ohne NLP-Kenntnisse finden leichter und schneller in NLP-Formate, wenn diese in hypnosystemische Interventionen eingebettet werden. Ich erlebe es oft, dass hypnosystemische Interventionen als Katalysator wirken: NLP-Formate werden einfacher angenommen und wirken intensiver. Ein weiterer Vorteil der Hypnosystemik ist der Umstand, dass gerade im sexuellen Bereich die Unwillkürlichkeit einen nicht zu unterschätzenden Anteil hat.²

Wer kommt in unsere Seminare?

Die Motivation unserer Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist sehr unterschiedlich und facettenreich. Es kommen Menschen, die sich in irgendeiner Weise in ihrer Sexualität eingeschränkt fühlen, zum Beispiel durch (religiöse) Erziehung, durch ein Aufwachsen in asexueller Umgebung oder dadurch, dass das Thema tabuisiert wurde. Es kommen auch neugierige Menschen, die etwas Neues ausprobieren, sich in ihrer Sexualität erweitern und vielleicht auch Gleichgesinnte kennenlernen möchten. Wir treffen auf Menschen mit bereits viel Tantra-Erfahrung, die einen anderen Zugang suchen.

Es kommen Paare in unsere Seminare, die für sich eine schönere oder andere Sexualität möchten. Für manches Paar ist solch ein Seminar letzte Hoffnung zur Rettung ihrer Beziehung. Und es gibt viele Paare, deren Beziehung noch jung ist und die lernen möchten, mit ihren Wünschen umzugehen und eine andere Nähe zum Partner herzustellen.

Ähnlich breit gefächert sind die Gründe der Singles.

Was nehmen die Menschen mit?

Wir bekommen eine unglaubliche Variantenvielfalt an Feedback. Menschen brechen in Tränen aus – vor Freude. Im Gespräch stellt sich dann heraus, dass sie eine so intensive Erfahrung noch nie in ihrem Leben gemacht haben. Und sie wirken, als hätten sie eine lang gehegte Sehnsucht endlich gestillt. Viele bedauern es, dass sie sich lange nicht trauten und diese Erfahrung nicht schon viel früher gemacht haben.

Von Paaren bekommen wir Rückmeldungen wie: „Wir haben eine außergewöhnliche Erfahrung gemacht, etwas, an das wir vorher nicht gedacht und so noch nicht erlebt hatten. Wir nehmen neue, wertvolle Impulse für unsere Partnerschaft mit.“ Andere Paare, die sich schon am Ende ihrer Beziehung glaubten, haben neue Hoffnung geschöpft. Wieder andere fühlen sich in ihrem Prozess der Befreiung gut unterstützt. NLP, Hypnosystemik und Tantra passen hervorragend zusammen. Sie ergänzen sich gut und bewirken Überraschendes. Es ist eine Einladung an all jene, die das Korsett einengender sexueller Vorstellungen und Verhaltensweisen abstreifen und eine faszinierende Gefühlstiefe erfahren möchten. ◀◀



Zum Autor

André Terstappen

Trainer, Coach in Viersen bei Düsseldorf, bietet Tantra in Kombination mit NLP und hypnosystemischen Methoden an.

www.sinnerleben.de

² Zum Thema „Aktivierung erotischer Trance: Potenziale der hypnosystemischen Sexualtherapie“ besuchte ich im vergangenen Jahr ein Seminar, das der Paar- und Sexualtherapeut Patrick Wirz am Milton-Erickson-Institut Heidelberg hielt.

Tipp

Für alle, die ein Coaching nehmen,
empfehlen oder geben wollen >>>

Business Coaching in der Praxis | 13 spannende Fallberichte

Serge K. D. Sulz | Sabine Burkhardt (Hrsg.)

Das Coaching-Fallbuch – 13 Berichte über effektive Coachings

Mit einer Einführung in das Strategische Coaching

In diesem Band berichten 13 Coaches ausführlich über Konzept, Vorgehen, Verlauf und Ergebnis eines Coachingfalls. Erstmals kann so lebhaft und leibhaftig der konkrete Prozess eines Coachings anhand verschiedenster Problemlagen nachvollzogen werden. Der Leser bekommt eine plastische Vorstellung davon, wie Coaching abläuft und welche Wirkungen es erreicht.

Den Fallbeispielen ist eine Einführung in das Strategische Coaching vorangestellt, zu dessen zentralen Instrumenten die Schema- und Funktionsanalyse sowie der Ansatz des Embodiments gehören.



376 Seiten | Hardcover | € 69,-
ISBN 978-3-86294-020-2



Prof. Dr. Dr. Serge K. D. Sulz
ist Honorarprofessor, Business-Coach und
gemeinsam mit Dr. Gernot Hauke Gründer
und Leiter der Coaching-Academy CIP.



Sabine Burkhardt, M. A., ist zertifizierter
Business Coach (CIP) und berät und begleitet
im Coaching vor allem Führungskräfte und
Unternehmer.



Gernot Hauke | Serge K. D. Sulz (Hrsg.)

Management vor der Zerreissprobe – Oder: Zukunft durch Coaching

Manager sind in einer so komplexen Situation, dass sie ohne individuelles Coaching ihre Entscheidungen nicht mehr optimieren können. Die Zukunft des Managements wird gesichert durch professionelles Coaching – z. B. vermittelt durch Strategisches Coaching.

ISBN 978-3-932096-36-5 | 267 Seiten | Hardcover | € 49,-

A woman with dark hair, wearing large black and silver headphones, is shown in profile from the chest up. She is looking out of a window with a blurred background of what appears to be a train or a modern building. She is wearing a dark coat. The text 'KOPFKINO MIT SOUNDTRACK' is overlaid in large white letters on the lower half of the image.

KOPFKINO MIT SOUNDTRACK

Multimediales Coaching sorgt für die richtige emotionale Betriebstemperatur. Das hilft, hinderliche Ängste aufzulösen. Unsere Autoren nennen ihr Vorgehen: AVARD-Coaching.

VON JOSEF BOURDILLON
UND GÜNTER HÄFNER

Eine Klientin, nennen wir sie Rebecca, Anfang 20, kam zu uns, weil sie ihre Angst vor dem Fliegen ablegen und ohne Panikattacken im Fahrstuhl und mit der U-Bahn fahren wollte. Wir führten ein umfassendes Vorgespräch mit ihr, in dem wir den Auftrag klärten, das Ziel definierten, Ressourcen aktivierten und noch einige Vorbereitungen für die Multimedia-Sitzung trafen, mit der wir arbeiten. Dazu gehört ein Soundtrack.

Jetzt sitzt sie in unserem Studio. Einer von uns sorgt im Hintergrund dafür, dass die Technik reibungslos funktioniert, und behält den Monitor im Blick, der den Puls der Klientin zeigt. Der andere setzt sich neben Rebecca, spricht kurz mit ihr und bittet sie dann, die Situation, in der die Angst erstmals auftrat, vor ihrem geistigen Auge auf eine Glasscheibe zu projizieren.

Der speziell für Rebecca vorbereitete Soundtrack setzt ein. Düstere, fast bedrohliche Musik, unangenehme Klänge und Stimmen im Hintergrund schallen aus den Lautsprechern. Auf dem Biofeedback-Monitor sehen wir, wie Rebeccas Puls steigt. Ihr Atem wird flacher. Sie wirkt zunehmend unruhig. Die Anspannung in Armen und Beinen steigt, als wollte sie gleich aufspringen. Im Soundtrack hören wir, wie eine Glasscheibe zerspringt. Rebecca zuckt zusammen. Der Sound wird immer nerviger.

Plötzlich setzt das Turbinengeheul eines Flugzeugs ein, es scheint direkt über uns zu fliegen – und nach hinten zu entschwinden. Dann hören wir schwere Stahltüren krachend ins Schloss fallen. Für einen Moment: Stille. Vogelgezwitscher füllt den Raum.

Rebecca entspannt sich sichtlich, der Puls geht zurück, ihr Atem wird tiefer. Musik erklingt, es ist einer von Rebeccas Lieblingsongs. Sie lächelt. Über den rhythmischen Sound legen sich wichtige Sätze aus ihrem Leben und positive Botschaften, die wir während des Vorgesprächs mit unserer Klientin aufgenommen haben. Nach einigen Minuten endet der Soundtrack. Ein abschließendes Coachinggespräch hilft Rebecca, das Erlebte zu sortieren. Außerdem besprechen wir mit ihr die nächsten konkreten Schritte.

Der Multimedia-Part hat etwas mehr als acht Minuten gedauert, die unangenehme Phase am Anfang war nach 90 Sekunden vorüber. Rebecca und alle Klienten, mit denen wir bisher gearbeitet haben, bestätigten hinterher, dass diese unangenehme Phase wie im Flug verging. Der Separator – das Flugzeuggeräusch – bringt symbolisch alles Negative nach hinten, wo es sicher (hinter Stahltüren) verwahrt wird. Den Teil nach dem Separator erhalten die Klienten als Sounddatei auf einem USB-Stick, mit der Empfehlung, ihn sich zur Verstärkung der Wirkung hin und wieder anzuhören.

Noch am selben Tag ist Rebecca übrigens U-Bahn gefahren – zum ersten Mal seit zehn Jahren. Einige Monate später flog sie nach New York, um eine Freundin zu besuchen. Und das nach insgesamt nur drei Stunden AVARD-Coaching.

So verläuft eine typische Sitzung nach der von uns entwickelten AVARD-Methode. AVARD steht für „Audio-Visual Anxiety Reprocessing and Desensitization“. Unterstützt durch audiovisuelle Medien, insbesondere durch individuell ausgewählte ▶

Für einen Moment: Stille.

Vogelgezwitscher füllt den Raum.

Musik- und Videoclips, bearbeitet das Coaching die Angst (Anxiety) in der Vorstellung mit hoher emotionaler Intensität und überführt sie in ein Gefühl von selbstwirksamer Handlungssicherheit (Reprocessing). Dies senkt die Angstschwelle und führt zu einer Desensibilisierung (Desensitization) gegenüber der angsterzeugenden Situation. Während die Sitzung mit Rebecca vorwiegend auditiver Natur war, nutzen wir für eher visuell orientierte Klienten zusätzlich visuelle Elemente, inzwischen auch sehr realitätsnah in 3-D.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Methode ist die Arbeit mit Submodalitäten: So fragen wir beim Erstgespräch genau ab, etwa aus welcher Richtung eine bestimmte negative Botschaft kommt und in welcher Lautstärke. Mit unserem Audio-Equipment im Studio können wir die entsprechende Tondatei während der Multimedia-Sitzung präzise über einen der acht Lautsprecher so einspielen, dass sie genau die passende Wirkung erzielt. Gerade Klienten, die sich schwer damit tun, sich bestimmte Klänge vorzustellen, hilft es das Erleben zu intensivieren, wenn sie diese Klänge live hören.

Die Münchner Medizinerin Helene von Bibra führte 2012 eine Studie mit 14 Personen durch, die mit verschiedenen Angstbeschwerden zu uns kamen (Höhenangst, Prüfungsangst, Flugangst etc.) und die wir mit der AVARD-Methode behandelten. Drei bis sechs Monate nach der Behandlung wurden die Klienten Verlaufskontrollen unterzogen. Das Fazit der Forscherin: „Zusammenfassend hat die neu entwickelte AVARD-Methode bei allen 14 Personen mit unterschied-

lichen Angstkomplexen zur sofortigen und mittelfristigen Verbesserung geführt und dabei in der großen Mehrheit der Fälle zu einem ausgezeichneten Ergebnis.“

Wie wir aus der Hirnforschung wissen, kommt es nur dann zu dauerhaften Veränderungen im limbischen System, wenn eine Lernerfahrung von intensiven Emotionen begleitet ist. Damit eine neue Lernerfahrung stabil und auch im Alltag verfügbar bleibt, muss es auf physischer Ebene in den Nervennetzen des limbischen Systems zu Neuverdrahtungen kommen. Deshalb gehören die 90 „nervenden“ Sekunden an den Anfang der Multimedia-Sitzung. Die biochemischen Prozesse, die zur Stabilisierung der Lernerfahrung notwendig sind, kommen nach Vorstellung der Hirnforschung dann in Gang, wenn durch emotionale Aktivierung die Nervbotenstoffe Noradrenalin und Dopamin vermehrt ausgeschüttet werden. Die dazu erforderliche emotionale Intensität lässt sich durch einfache Imagination nur schwer erreichen.

Für die erforderliche „Betriebstemperatur“ im Nervensystem nutzen wir die beim Erstgespräch individuell ausgewählte Musik. Unsere Soundanlage und der Bodyshaker-Stuhl, der Vibrationen überträgt, sorgen bei der Imaginationübung für ein realitätsnahes und intensives Erleben. Für die angstausslösende Situation nutzen wir dunkle und eher disharmonische Stücke, die das negative Affekterleben durch Aktivierung der Amygdala, also der Angstzentrale in unserem Gehirn, verstärken. Ebenso klären wir sowohl negative als auch bestärkende Botschaften und Geräusche von emo-

tionaler Wirkung für den Klienten. Bei Rebecca war es unter anderem ein Song mit der Zeile „Baby, bitte mach dir nie mehr Sorgen“.

Aus lernphysiologischer Sicht ist die Phase der Problemaktualisierung von hoher Bedeutung. Unser Gehirn lernt, indem es die Verknüpfungen in den neuronalen Netzwerken umformt. Dies ist vor allem durch Anknüpfen an die vorhandene Netzwerkstruktur möglich. Und dazu stellt das Angsterleben eine wichtige Brückenfunktion dar. Außerdem kommt es durch das intensive Erleben der Problemsituation zu einer aufsteigenden Aktivierung des gesamten Gehirns. Ein wichtiger Botenstoff ist hierbei das Noradrenalin, es versetzt das Gehirn in einen wachen und aufnahmebereiten Zustand und aktiviert den Thalamus. Der Thalamus fungiert als Tor zum Bewusstsein: Er filtert sensorische Informationen aus bzw. leitet sie an bewusstseinsfähige Hirnareale weiter. Zudem ist Noradrenalin einer der Botenstoffe, die Inhalte aus dem Kurzzeitgedächtnis in dauerhafte Speicherbereiche übertragen können, also dauerhafte neuroplastische Veränderungen ermöglichen.

Nach dem akustisch markierten Übergang erlebt der Klient, unterstützt durch den Soundtrack und den Coach in der zweiten Phase, die Bewältigung der angstbesetzten Situation. Als Separator nutzen wir häufig das Geräusch eines vorbeifliegenden Flugzeugs, was sogar bei Klienten mit Flugangst spürbar zu einer Entspannung und einem Rückgang des hohen Pulses führt.

In der zweiten Phase greift die angstlösende Wirkung der Musik und der bestärkenden Botschaften. Zugleich

bewirkt die zunehmende Lösungserwartung eine Aktivierung des Motivations- und Belohnungssystems, was das Gehirn auf das Erlernen neuer, wünschenswerter Handlungsstrategien einstellt.

Wir haben AVARD ursprünglich als wirkungsvolles Mittel gegen Ängste und Traumata entwickelt. Die Methode ist gedacht für Opfer von Unfällen, Katastrophen oder Verbrechen, ebenso für Polizeibeamte und Rettungskräfte. Es ist eine für den Klienten schonende Methode. Sie hat den Vorteil, dass der Klient die angstauslösenden Vorgänge nicht detailliert schildern muss. Die Methode eignet sich daher auch gut für sicherheitsrelevan-

te Vorgänge, etwa bei der Behandlung von Soldaten, da wir die Einsatzhintergründe nicht kennen müssen.

Inzwischen setzen wir unsere Methode auch zur Behandlung weniger dramatischer Ängste ein, etwa bei Lampenfieber, sowie bei emotional belastenden Situationen, unter denen etwa Burnout-Patienten leiden. Wir nutzen die Methode in der Zusammenarbeit mit Sportcoaches, dabei experimentieren wir auch mit 3-D-Videos, die beim Modellieren von Bewegungsabläufen helfen und spiegelneuronales Imitationslernen unterstützen. Und wir stellen unsere Infrastruktur anderen Coaches und Therapeuten zur Verfügung. ◀◀

Zu den Autoren



Josef Bourdillon
Sozialpädagoge,
DVNLP-Trainer und
Entwickler von AVARD.



Günter Häfner
DVNLP-Master, Vertriebs-
coach und technischer
Leiter von AVARD.
www.avard-methode.de



Ausbildung zum EMDR-Therapeut / EMDR-Coach Institut für EMDR und NLP



**Seminarhotel auf Ischia, direkt am Meer
vom 10. Oktober bis 15. Oktober 2015**

Seminarkosten: 980,- €

Unterkunft mit Vollpension: 65,- € EZ / 60,- € DZ

**Informationen und Anmeldung unter:
Tel: 07121 677860 Fax: 07121 907749**

oder www.emdr-nlp.de

Mitglied in der Europäischen Gesellschaft für Traumatherapie und EMDR e.V.



TREUER SCHWEINE- HUND



VON HARTWIG HANSEN

„Wenn ich schon das Wort ‚Arbeitsorganisation‘ höre, kräuseln sich mir sämtliche Fußnägel ...“, stöhnt Herr B. Wir sind mitten in unserem dritten Coachingtermin. Ursprünglich wollte Herr B. einfach „besser werden“ in seinem Job, „nicht überall anecken und überhaupt zufriedener werden“. Heute hatte er zum Einstieg davon erzählt, dass er keine Lust auf ein Seminar im Betrieb habe, in dem es um eine effizientere Arbeitsorganisation in seiner Abteilung gehen soll.

Ich werde neugierig, was ihn bei diesem Begriff so aufregt und gleichzeitig abtörnt.

Meine Frage beantwortet Herr B. nach einer „Ich muss mal eben überlegen“-Pause: „Im Grunde gehe ich schon vor diesem Seminar in die Widerstandshaltung. Ich glaube, das hat irgendwie mit meinem inneren Schweinehund zu tun. Der mag diese lästigen Routinearbeiten nicht, die immer mal wieder anstehen. Dabei lasse ich mich gerne und schnell ablenken und außerdem nehme ich mir zu viel vor und kann dann nicht alles einhalten, was ich verspreche. Und prompt ist mein Umfeld frustriert.“

Oha, so viele interessante Stichworte – welches davon auswählen?

Mich kläfft der „innere Schweinehund“ von Herrn B. an und ich frage, ob wir uns den mal genauer anschauen wollen. „Können wir machen“, sagt Herr B. und schaut dabei mit starrem Blick auf das weiße Blatt des Flipcharts ein paar Meter weiter. Für mich sieht es so aus, als würde sich dort gerade der innere Schweinehund von Herrn B. vor seinem inneren Auge zusammensetzen. Sinnierend spricht er weiter: „Ich weiß

nicht, ob ich den abknallen, zähmen oder auf den Schoß nehmen soll.“

Boah, es geht schon los, Herr B. gewährt seinem Begleiter gedanklichen Auslauf. Nun müssen nur noch die Stifte in Bewegung kommen ... und ich sage: „Herr B., Sie haben eben so intensiv auf das Flipchart geschaut, als wäre dort der innere Schweinehund schon zu sehen gewesen. Können Sie sich vorstellen, ihn dort mal aufzumalen?“

„Hab ich das?“, fragt Herr B. gedankenverloren zurück, steht schon auf und nimmt einen blauen Filzstift von der Chart-Ablage. „Muss hier ja nicht perfekt werden“, sagt er vor sich hin und fängt an zu zeichnen.

Es entsteht eine bildliche Mischung – heißen die Dinger in Bayern nicht Wolpertinger? – aus einem Schweineschnauzenwesen und einem stark behaarten Zottelvieh, allerdings mit ausgeprägtem Ringelschwanz.

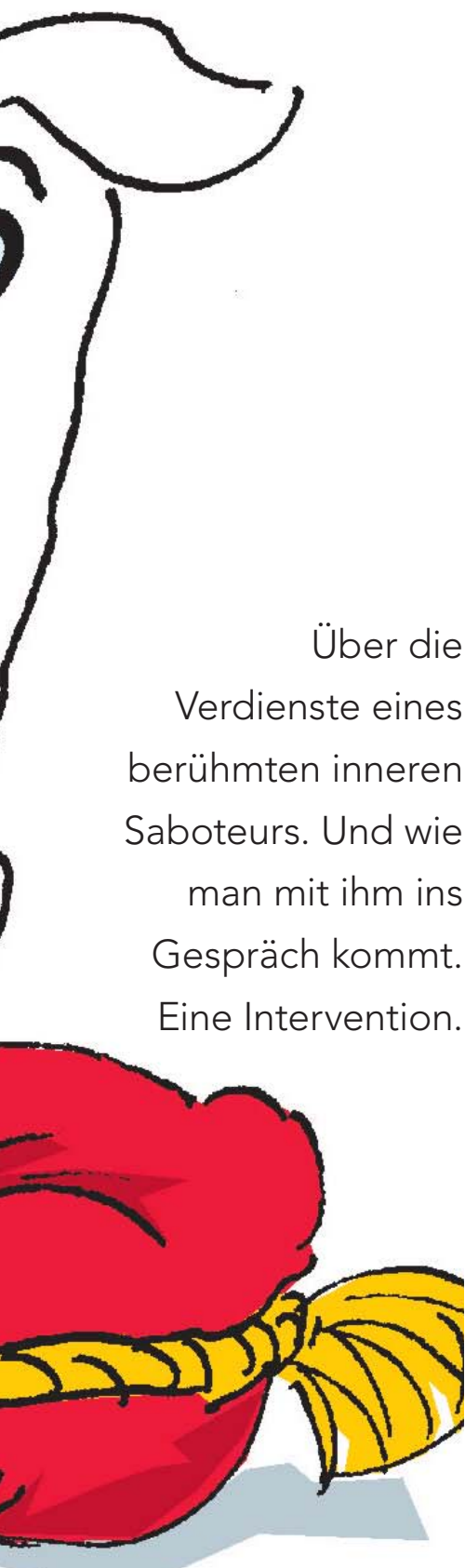
„Na ja, so ähnlich“, kommentiert Herr B. und tritt zwei Schritte zurück. „Irgendwie so ...“

„Wow, das ist ja doll, das ist also Ihr innerer Schweinehund, alle Achtung, imposant“, sage ich und wir betrachten das Werk ein paar Momente wortlos gemeinsam. „Und, wie ist das jetzt so, wenn Sie den so sehen?“, nehme ich den Dialog wieder auf.

B.: Na ja, so ist der, so kenn’ ich den. Der läuft mir immer dann zwischen die Beine, wenn ich gerade mal was wegschaffen will und nicht aufpasse. Rumms, kommt der von der Seite und ich schlage lang hin.

H.: Ach so, der innere Schweinehund kommt dann von der Seite und bringt Sie zu Fall, wenn Sie gerade konzentriert an einer Sache arbeiten?

B.: Ja, genau. Der will mich ab- ▶



Über die Verdienste eines berühmten inneren Saboteurs. Und wie man mit ihm ins Gespräch kommt. Eine Intervention.

„Ich weiß nicht, ob ich den abknallen, zähmen oder auf den Schoß nehmen soll.“

lenken, der mag keine Langeweile, der will nicht nur geradeaus laufen, der will Abwechslung und Spaß.

„Interessant“, sage ich, „der mag keine Routine und will Spaß haben. – Nur mal angenommen, er hätte einen Namen, damit wir ihn ansprechen könnten, wie wäre der wohl?“

Herr B. wirkt nicht sonderlich irritiert, dass er nun seinem inneren Schweinehund, nachdem er ihn aufgemalt hat, auch noch einen Namen geben soll, und antwortet prompt: „Das ist Beppi.“

„Ja klar, Beppi ...“, sage ich und halte inne, Herr B. tritt nämlich erneut ans Flipchart und malt ein kleines Schild an das Ohr des blauen Schweinehundes. Da hinein schreibt er in Großbuchstaben „BEPPI“ und kommentiert: „Ich komme ja ursprünglich vom Land, da haben die Viecher ja alle diese Marken im Ohr.“

H.: Ja, sicher, Beppi kriegt eine Namensmarke ans Ohr. Steht da sonst noch was drauf? Besitzer, Geburtsdatum, Blutgruppe?

B.: Nee, normalerweise steht da nur die Nummer für das Zentralregister oder so.

H.: Okay, nur mal angenommen, da stünde auch das Geburtsdatum von Beppi drauf. Wann ist Beppi entstanden, wie lange kennen Sie ihn schon?

B.: Oh, den kenne ich schon ganz lange, der saß schon in der Grundschule neben mir. Das wird dann so 1983 gewesen sein ...

Herr B. erweitert die Ohrmarke und schreibt zum BEPPI noch 1983 hinein.

H.: Ach, so lange kennen Sie Beppi schon?

B.: Ja klar, damals hat er mir die Langeweile vertrieben und mich mit interessanten Geschichten abgelenkt. Das

war klasse. Ich habe den Frontalunterricht bei Frau Gehrmannt gehasst. Da habe ich mich gerne von Beppi entführen lassen und er hat dann immer gesagt: Geradeauslaufen ist langweilig, lass uns Spaß machen.

H.: Beppi hat Ihnen die Langeweile im Unterricht von Frau Gehrmannt vertrieben? Spannend.

B.: Wenn ich es mir recht überlege, hat er mich damals regelrecht gerettet. Der war immer für ein Abenteuer gut.

H.: Dann hat Beppi also schon ein paar stattliche Verdienste, die Ihnen gerade wieder einfallen. Gibt es noch weitere? Herr B. zögert und sagt dann schmunzelnd: „Beppi hat mich auch vor der Karriereautobahn gerettet.“

H.: Noch eine Rettung ...

B.: Ja, er sagt ja immer: Nur geradeaus ist nix. Schau auch mal rechts und links, was es da noch so gibt. Damit fahre ich im Leben ganz gut, finde ich.

H.: Aha, Beppi steht also auch für ein interessantes, nicht so eintöniges Leben, statt nur alles der Karriere zu opfern?

B.: Ja, genau. Er hilft mir, auch mal kreativ zu sein und neue Sachen auszuprobieren ... – (Das machen Sie hier gerade sehr eindrücklich vor, denke ich bei mir.) – Aber er läuft mir dann eben auch manchmal zwischen die Beine, wenn es gilt, etwas konsequent wegzuschaffen. Der ist so wild. Ich kann ihn nicht so gut kontrollieren. Gut wäre, wenn er irgendwie zutraulicher werden würde ...

H.: Zutraulicher. Ja ... wie findet Beppi es überhaupt, dass wir jetzt so über ihn reden?

B.: Ungewohnt. Aber ich glaube, er freut sich, dass wir ihn mal ein bisschen gelobt haben. Ich habe ihn bis-

her immer nur wegzutreten versucht. Schweinehund eben.

Mir fallen die Anfangsassoziationen von Herrn B. ein.

H.: Sie hatten vorhin gesagt, Sie würden überlegen, ob Sie Beppi abknallen, zähmen oder auf den Schoß nehmen sollen ...

B.: Ja, aber abknallen passt schon nicht mehr, das will ich ja auch gar nicht. – Zähmen ... im Sinne von Dressieren?

Herr B. überlegt und setzt sich langsam zurück in seinen Sessel. Dann sagt er: „Nee, dressieren lässt sich Beppi nicht. Da würde er nicht mitmachen ... und der ist ja so groß und schwer, soll ich den wirklich auf den Schoß nehmen? Ich weiß nicht ...“ Herr B. überlegt wieder.

„Riecht Beppi eigentlich etwas streng?“, frage ich nach einer Weile. Wir lachen. „Nee, Beppi riecht nicht.“

H.: Fiel mir nur so ein. Also Beppi riecht nicht. Hat er sich über die Jahre verändert? Wird er auch ein bisschen gesetzter, nicht mehr so quirlig-aufgedreht wie in seinen frühen Jahren?

Wieder antwortet Herr B. zügig.

B.: Nein, Beppi bleibt Beppi, der altert irgendwie nicht, das ist ein Energiebündel, der will was haben vom Leben und sich nicht einzwängen lassen. Das ist beneidenswert, dass er so frei und lebendig bleibt.

H.: Wieder was Positives. Beppi wird mir richtig sympathisch.

Und nach einer Weile: „Jetzt habe ich eine verrückte Idee, Herr B., können Sie sich vorstellen, Beppi nächste Woche mit ins Seminar zu nehmen?“

B.: Wie meinen Sie das?

H.: Ich stelle mir vor, dass Ihre Kolleginnen und Kollegen alle einen inneren

Schweinehund kennen. Nur heißen die natürlich alle anders und sind unterschiedlich. Wenn man allerdings mit und über sie ins Gespräch kommen könnte, würde das Seminar, das Sie so abtört, vielleicht ganz spannend werden. Ich kann es nicht beurteilen, wie flexibel die Referenten sind. Manchmal sind sie ja ganz dankbar für Ideen von den Teilnehmern.

B.: Sie meinen, ich soll mich mit Beppi dort outen? Das ist heikel ... aber auch irgendwie 'ne lustige Idee. Darüber muss ich mal nachdenken.

H.: Das wäre ein Versuch, das Thema Arbeitsorganisation persönlich-praktisch werden zu lassen.

B.: Ja. Aber ich fürchte, das ist zu durchgeknallt. Ich glaube, ich muss mit Beppi erst mal noch ein bisschen mehr ins Gespräch kommen. Ihn sozusagen weiter streicheln. Mal sehen, ob er dann ruhiger und auch kleiner wird. Meine Idealvorstellung wäre:

„Der ist so wild. Ich kann ihn nicht so gut kontrollieren.“

Ich nehme ihn dann auf den Arm und gehe trotzdem meinen Weg, wenn ich mal geradeaus gehen will. Denn so schlecht ist das ja auch wieder nicht, mal mit etwas voranzukommen.

H.: Sicher, klar, so ist das. Mal geradeaus, mal rechts und links gucken, mal was wegschaffen, mal kreativ sein. Alles zu seiner Zeit.

„Ja, gut zusammengefasst“, sagt Herr B. Und: „Das Beppi-Bild möchte ich heute gerne mitnehmen.“ – „Kein Problem“, sage ich, „vielen Dank, dass Sie ihn mir vorgestellt haben.“

Herr B. steht auf, reißt den Papierbogen ab, rollt ihn zusammen und sagt dann noch schmunzelnd: „Über Ihre Frage, ob Beppi nicht auch älter wird und sich

verändert, muss ich noch mal genauer nachdenken. Aber gut ist schon mal, dass er jetzt einen Namen hat ...“

„Ich war ja froh, dass er nicht unangenehm riecht ...“, sage ich und gebe Herrn B. zum Abschied die Hand. Wieder lachen wir gemeinsam.

„Danke“, sagt Herr B. beim Rausgehen und winkt im Flur noch mal mit der Papierrolle. „Bis zum nächsten Mal.“ ◀◀

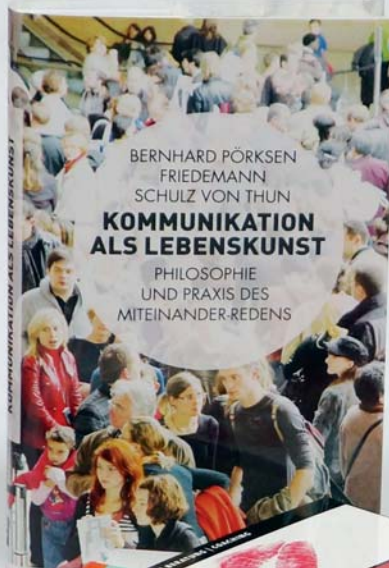


Zum Autor

Hartwig Hansen

Diplom-Psychologe, Paar- und Familientherapeut, Coach und Supervisor (DGSF), Hamburg.

www.hartwig-hansen.de



„Ein kluges, leicht verständliches und zugleich unterhaltsames Buch von zwei sehr klugen Köpfen.“

ZEIT ONLINE



Kommunikation als Lebenskunst
217 Seiten, 25 Abb., Gb/SU, 2014
€ (D) 24,95/€ (A) 25,70
ISBN 978-3-8497-0049-2

Welcher Sprache bedienen sich Politiker in öffentlichen Debatten, um in den Köpfen der Menschen die gewünschte „Wirklichkeit“ entstehen zu lassen?



Auf leisen Sohlen ins Gehirn
186 Seiten, Kt., 3. Aufl. 2014
€ (D) 17,95/€ (A) 18,50
ISBN 978-3-89670-695-9

Gekanntes Fragen bringt gute Ergebnisse – Carmen Kindl-Beilfuß fasst zusammen, was man als Therapeut, Coach oder Berater über diese zentrale Technik wissen muss.



Fragen können wie Küsse schmecken
208 Seiten, Kt., 5. Aufl. 2014
€ (D) 21,95/€ (A) 22,60
ISBN 978-3-89670-624-9



Carl-Auer Verlag • www.carl-auer.de

Bei www.carl-auer.de bestellt – deutschlandweit portofrei geliefert!

VON PETER GERECKE

Seit 25 Jahren ist EMDR (Eye Desensitization and Reprocessing) als therapeutische Methode in der Fachwelt der Traumatherapie anerkannt und als wirksame Therapieform integriert. EMDR wurde 1987 von Francine Shapiro entwickelt und als Therapiemethode bei der Behandlung von traumatisierten Kriegsveteranen getestet. Dabei fokussiert der Klient seine Körperreaktionen, die er beim Erinnern an das traumatische Erlebnis verspürt, und folgt mit seinen Augen einer raschen Wink-Bewegung, die der Therapeut mit der Hand ausführt.

Auch außerhalb der klassischen Traumatherapie wird EMDR mittlerweile angewandt, z.B. in der Schmerz-, Zwangs- oder Angsttherapie. Dabei wird die klassische Behandlungsweise, die im Gehirn die Kooperation der beiden Hemisphären stimuliert, ergänzt. In der Fachwelt finden wir Konzepte wie Brainspotting oder EMI. Anamneseverfahren werden ergänzt und es werden auch neue Fingerbewegungen untersucht und erforscht. In meinem Team kombinierten wir drei bereits bewährte Modelle – EMDR, NLP und Brainspotting – zu einer Behandlung, die wir „Brainjourney“ nennen.

Dabei bedienen wir uns des Brainspottings, das die Bewegungen und die Reaktionen der Augen genau beobachtet. Reagieren die Augen durch eine Bewegung, kann das auf ein belastendes Erlebnis deuten. Und die Position der Augen während dieser Reaktion weist darauf hin, welches Hirnareal mit diesem Erlebnis verbunden ist.

Zusätzlich nutzen wir unser Wissen aus dem Neurolinguistischen Programmieren (NLP) über dissoziative und assoziative Wahrnehmung sowie über die Veränderung der Feinstrukturen von wahrgenommenen Farben, Bildern, Tönen, Gefühlen etc. Im NLP nennen wir das: Arbeit mit Submodalitäten. Zusätzlich fügen wir EMDR-Behandlungssets ein. Damit können

KONTUREN VERWISCHEN

Brainjourney mit Zugang über das Auge:
wie sich Feinstrukturen traumatischer
Erlebnisse verarbeiten lassen.

wir die vom Klienten empfundene Belastung reduzieren.

Die Erkenntnis, dass die Zeit beim Menschen durch die Blickrichtung repräsentiert wird, stammt aus den 1960er-Jahren. Menschen blicken demnach auf horizontaler Ebene üblicherweise nach links, wenn sie sich an etwas Erlebtes erinnern, und nach rechts, wenn sie an die Zukunft denken und entsprechende Gedanken oder Assoziationen generieren. Dies gilt hauptsächlich für Rechtshänder. Dieses Wissen wird kurz „Augenzugangshinweise“ genannt und ist Inhalt der NLP-Ausbildung.

Das Brainspotting verbindet also eine auffällige Reaktion der Augen mit einem bewegenden Ereignis. Und wir vermuten nun, dass der Therapeut den Klienten gezielt in die Vergangenheit führt, wenn er dessen Augen in das linke Sehfeld leitet. Hat der Therapeut das Ereignis per Augenreaktion lokalisiert, beginnt er mit der Aufarbeitung durch die im EMDR üblichen Winkbewegungen. Dabei arbeitet er mit den Submodalitäten, d.h. er lässt den Klienten in der Erinnerung die Farben, Geräusche, Gefühle, auch Geruch oder Geschmack, verändern, mit denen der Klient das Ereignis heute verbindet. Und er führt den Klienten dabei durch einen Wechsel der mentalen Zustände der Dissoziation und Assoziation.

Die Schritte im Einzelnen:

Erster Schritt: Der Therapeut führt sehr langsam seine Finger in die linke Gesichtshälfte des Klienten und wartet auf eine Augenreaktion. Bleibt eine Reaktion aus, bezieht der Therapeut das gesamte Gesichtsfeld ein. Sobald der Klient eine Reaktion zeigt, bittet der Therapeut ihn zu beschreiben, was er gerade fühlt. Der Therapeut achtet dabei auf Augenreaktionen (Zucken, Holpern, Starrheit u. Ä.) und führt den Klienten wiederholt an diese Stelle der Reaktion zurück. Reagiert der Klient erneut darauf, bietet der Therapeut die Innenfläche seiner Hand für die Projektion des traumatischen Erlebnisses an. Der Therapeut erfragt den Grad der Belastung auf einer Skala von 1

bis 10, wobei 10 den schlimmsten Bewertungsmodus darstellt. Diese Skala wird auch SUD-Skalierung (Subjective Units of Disturbance) genannt.

Zweiter Schritt: Hier hat der Klient die Möglichkeit, mental ein konkret-sinnliches Bild des Ereignisses zu entwerfen und auf die Handinnenfläche des Therapeuten zu projizieren, und zwar direkt auf der Höhe und im Winkel seines Blickfeldes, in dem der Therapeut das Ereignis identifiziert hat. Der Therapeut fragt in dieser Phase die Gefühle des Klienten und Feinstrukturen des Bildes ab.

Dritter Schritt: Der Therapeut bewegt seine Hand weg von den Augen des Klienten und schafft damit eine Distanz in der Wahrnehmungsstruktur. Dabei befragt er den Klienten, wie sich die Submodalitäten des Bildes und die Körperwahrnehmungen verändern. Wie und wo genau spürt der Klient das Ereignis aus der Distanz im Körper?

Vierter Schritt: Hier beginnt die Aufarbeitung. Der Therapeut verändert gemeinsam mit dem Klienten gezielt die Feinstrukturen der Wahrnehmung (Submodalitäten), sodass sie immer weniger bedrohlich wirken. Der Klient befindet sich im Zustand fokussierter Aufmerksamkeit, d.h. seine Wahrnehmung ist auf innere Prozesse gerichtet. Ziel ist es, die mit dem Erlebnis verbundenen Gefühle zu mildern. Der Klient kann z. B. farbliche Komponenten aus dem Bild entfernen, Konturen verwischen, Geräusche, Töne oder Stimmen dämpfen und auch Gefühle wie Weite oder Enge so lange entsprechend modifizieren, bis sich sein Zustand merklich verbessert. Dann kann der Klient das fertige neue Bild in seinem inneren Blickfeld „abstellen“.

Fünfter Schritt: In der fünften Phase kann der Klient seine Empfindungen in mehreren EMDR-Winksets vollends verarbeiten und stabilisieren. Das Bild des Erlebten wird nun in veränderter Form wieder bewusst in der Handinnenfläche wahrgenommen (vielleicht kleiner als vorher und „gedimmt“). Der Therapeut erhebt noch einmal den Wert der SUD-Skalierung. Bei einem erheblich besseren

Wert kann der Therapeut das Ereignis mittels Handinnenfläche näher in das Gesichtsfeld führen. Und er kann negative Gefühlsregungen des Klienten mit schnellen EMDR-Sets begleiten. Bleibt der Klient stabil, wird der Zustand verankert und mit langsamem EMDR stabilisiert. Sehr langsame Winkbewegungen verfestigen den angenehmen Zustand.

Sechster Schritt: Das ist die Phase der Rückführung: Der Therapeut schließt seine Handinnenfläche durch Einknicken seiner Finger (kleiner Finger, Ringfinger und Daumen) und führt mit dem verbliebenen Zeige- und Mittelfinger die Augen des Klienten zurück zu dem Punkt, an dem er begonnen hat.

Siebter Schritt: Hier werten Therapeut und Klient die Sitzung aus. Beide entscheiden, ob es Bedarf an weiteren Interventionen gibt, die den eingeleiteten Prozess fördern. Möglicherweise gibt es Aufgaben, die der Klient bis zur nächsten Therapiesitzung übernimmt.

Mit dieser Methode habe ich in Beratung, Behandlung und Therapie hervorragende Erfahrungen gemacht. Brainjourney kann als Therapietool und als Stabilisierungstechnik eingesetzt werden. Sie ist gut kombinierbar, auch in der Angst- oder Stress-therapie. ◀◀



Zum Autor

Peter Gerecke

HP Psychotherapie,
NLP-Lehrtrainer (DVNLP/
Society of NLP), Lehr-
coach, EMDR-Therapeut,
Leiter des Institutes
für EMDR und NLP in
Tübingen.

www.emdr-nlp.de

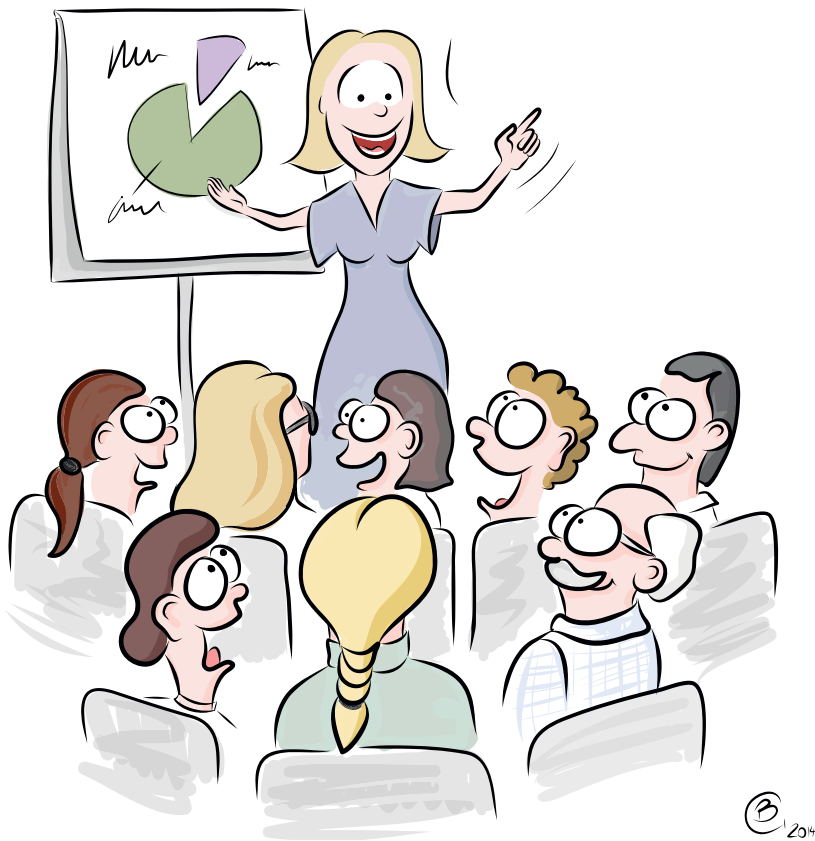


Illustration: Christian Berger, www.mindreflection.de

WISSEN, WAS DEN ANDEREN BEWEGT

Rapport, Pacen, Leaden – wie Trainer eine gute Beziehung zu ihren Teilnehmern herstellen.

VON **PETRA UND RALF DANNEMEYER**

Franz K. spricht vor 15 Nachwuchsführungskräften eines Wohlfahrtsverbandes über emotional intelligente Personalführung. Fachlich kompetent ist er. Doch einige Teilnehmer gähnen, andere tippen SMS-Nachrichten.

Am Nachmittag übernimmt Ulrike S.: „Betriebswirtschaft in der sozialen Dienstleistung.“ Wie viel Zeit der Zu-

wendung am Pflegebett ist noch wirtschaftlich? Was darf eine Mahlzeit im Hort kosten? Das sind unbequeme Themen – doch bei Ulrike sind die Teilnehmer aktiv dabei.

Was ist der Unterschied, der den Unterschied macht? Ulrike S. holt ihre Seminar Teilnehmer emotional ab. Zu Seminarbeginn schweift ihr Blick durch den Seminarraum. Sie begrüßt jeden mit einem Lächeln oder einem Augenzwinkern. Dann bekommt ihr Blick etwas Schelmisches. Die Teilnehmer grinsen. Sie kennen das bereits: Ulrikes erster verbaler Beitrag im Seminar ist eine Geschichte mit feinem Humor aus einer schwierigen Situation: „Neulich, als der MDK¹ kam...“. Auch im weiteren Verlauf wird sie Geschichten, Gefühl und Mitmenschlichkeit als „Botenstoff“ für ihre Lerninhalte nutzen. Sie hält „Rapport“ zur Gruppe, wie im NLP eine stabile Arbeitsbeziehung genannt wird.

Die NLP-Erfinder beobachteten Anfang der 1970er-Jahre bei der Familientherapeutin Virginia Satir und dem Hypnotherapeuten Milton Erickson, dass diese ihre Klienten immerzu „spiegelten“, das heißt, sich ihnen in Mimik, Gestik und Wortwahl anglich. Sie nannten dies „Pacen“ (Spiegeln). Diese Grundtechnik beim Rapportaufbau bewirkt ein hohes Maß an Vertrauen. Dies ist im NLP Bedingung dafür, dass Menschen sich führen („leaden“) lassen. Das Spiegeln von Körperhaltung und Bewegung, Wortwahl und Sprachverhalten, Gestik, Mimik, Atemrhythmus, sogar von Werten und Vorlieben wird deshalb in NLP-Ausbildungen systematisch trainiert.

Bedingung dafür ist es, „da zu sein“, sich auf die Kommunikationspartner zu „kalibrieren“. Wenn das Seminar beginnt, sollte die Trainerin ablenkende innere Dialoge und schlechte Gefühle ausgeschaltet haben und ihre Aufmerksamkeit ausschließlich auf ihre Teilnehmer richten. Dafür ist ein gutes „State Management“ erforderlich.

¹ MDK = Medizinischer Dienst der Krankenkassen. Dieser überprüft und benotet die Qualität von Pflegeeinrichtungen. Der Besuch des MDK ist für viele Mitarbeiter eine angstbesetzte Situation.

lich, die Fähigkeit, die eigenen Emotionen zu lenken. Dies wird in einer guten NLP-Ausbildung vermittelt.

Ulrike S. verfügt über eine weitere wichtige Trainerfähigkeit: den defokussierten Blick. Dabei schaut sie nicht direkt in die Gesichter der Anwesenden, sondern lässt ihren Blick nur über deren Stirn schweifen. So kann sie mehrere Anwesende gleichzeitig wahrnehmen und pacen. Beispiel: A, links vorn im Raum, bewegt den an seiner Wange liegenden kleinen Finger, während B., rechts hinten, mit dem Fuß wippt. Die Trainerin wippt mit dem Fuß in dem Tempo, in dem A seinen Finger bewegt.

Sprachliches Pacen ist ein Geheimnis guter Redner. NLP Praktizierende trainieren, das bevorzugte Sinnessystem ihres Kommunikationspartners anzusprechen. Die Methode besteht in Gruppenkontexten darin, zwischen den sogenannten Repräsentationssystemen hin und her zu wechseln. Wenn

ein Trainer bevorzugt auditiv spricht (*hören, lauschen, verstehen, klingen*), fühlt sich ein kinästhetisch orientierter Teilnehmer weniger angesprochen als durch Prozessworte wie *fühlen, empfinden, annehmen, begreifen*. Der visuell orientierte Mensch möchte in der Sprache Bilder „sehen“: *vorstellen, glänzend, farbig, sichtbar* gehören zu seinen Lieblingsworten. Menschen fühlen sich emotional angesprochen und nehmen Informationen leichter auf, wenn der Trainer ihre Sprache spricht. Ein Beispiel aus einem Seminar über Burnout, Achtsamkeit oder Zeitmanagement: „Viele Menschen fühlen sich permanent *unter Druck*. Wenn sie nur ihren Schreibtisch *anschauen, sehen* sie das reinste Chaos, *stöhnen* und *hören* in ihrem Inneren eine Stimme: ‚Das schaff‘ ich nie!‘ Bei manchen *summt, klingelt* oder *brummt* es schon im Ohr, die leiden unter einem Tinnitus; anderen *drückt* die *Last* auf die Wirbelsäule und viele

sehen keine Lösung *am Horizont*, für sie *scheint* alles sinnlos zu sein.“

Wer seine Teilnehmer in ihren Werten und Interessen pacen möchte, sollte gut zuhören, was sie in den Pausen so bewegt: die Familie, Kinder, Filme, Musik, Sport. Oder Werte wie Freiheit, Gerechtigkeit, Liebe. Nutzen Sie diese Kenntnisse zum Herstellen von Resonanz. Beispiel: Eine Teilnehmerin erzählt in der Pause über ihre Tochter, und dass sie traurig sei, sie jetzt während des Seminars alleinzulassen. In einer Seminareinheit eine Stunde später sagt die Trainerin etwas wie: „Wir Menschen haben Rituale. Zum Beispiel die gemeinsame Mahlzeit, wenn die ganze Familie zu Hause ist und man miteinander die Ereignisse des Tages bespricht.“ Dabei schaut sie die Teilnehmerin kurz an und nickt subtil. Auch das angedeutete Nicken können Sie leicht in Ihr Repertoire aufnehmen: Bewegen Sie hin und wieder nickend ihren Kopf – nur ganz leicht, in Millimetern. Zum Beispiel, wenn ein Teilnehmer Ihnen in einem Redebeitrag einen Lernfortschritt zeigt oder über seine Werte spricht. Der Teilnehmer empfindet sofort Ihr tiefes „Ja“. Und während sein Verstand einstweilen noch nicht weiß, was vor sich geht, jubiliert sein Unbewusstes und schickt unbändige Motivation. Denn auch das bewirkt Rapport: Er lässt Potenziale fließen. ◀◀

Rapport, Aufrichtigkeit und Ethik

Rapport wird mitunter als technischer Vorgang gelehrt und erlebt. Zuweilen missbrauchen Trainer von Tschakka-, Gehirndoping-, Flirtseminaren diese Methode, indem sie Zuneigung vorgaukeln und Menschen instrumentalisieren.

Unser Ideal ist ein ethisch reflektierender Trainer oder Coach, der für Veränderung und Entwicklung „brennt“. Er entzündet bei seinen Teilnehmern dieses Feuer, indem er ihnen mit Wertschätzung, aufrichtigem Interesse und Begeisterung für sein Thema begegnet. Er reagiert flexibel auf die Einzigartigkeit eines jeden Menschen. Das ist seine Haltung, auf deren Grundlage er „ein wenig nachhelfen“ darf. Denn in Seminaren stellt sich die gewünschte Resonanz nicht immer von allein ein. Manchmal ist die Beziehung belastet, besonders am Anfang, wenn Teilnehmer noch unsicher sind und nicht wissen, was sie erwartet.

In unseren Ausbildungen dient der Rapport auch der ständigen Evaluation. Wir unterbrechen zum Beispiel eine Übungseinheit mitunter mit der Frage: Besteht im Moment gerade die gewünschte Resonanz? Und woran ist das erkennbar? „Ich fühle das“, reicht uns als Antwort eines angehenden Trainers oder Coachs nicht aus: Er muss präzise beschreiben können, wenn er in der Praxis den Prozess lenken will.

Denn: Wenn sich im Seminar oder im Coaching die Beziehung zu Teilnehmern einmal schwierig gestaltet, sollte der Trainer als Erstes die Qualität seines Rapports prüfen und gegebenenfalls sein Beziehungsangebot korrigieren. Nach unserer Erfahrung verbessert das in den meisten Fällen sofort die Zusammenarbeit.

Zu den Autoren



**Dr. Petra Dannemeyer
und Ralf Dannemeyer**

sind Lehrtrainer und Lehrcoaches (DVNLP, ECA) in Weimar und Ammoudia (Griechenland) mit



eigenem Unternehmen: perspektiven-Institut für Mentaltraining.
www.nlp-perspektiven.de

SAG JA!

Es gibt kein „Richtig“ und kein „Falsch“. Übung für eine gesunde Fehlerkultur.

VON **EVI ANDERSON-KRUG**

Hab ich das richtig verstanden? Du machst Improtheater in deinen NLP-Ausbildungen?“, staunen manche Kollegen, wenn sie zum ersten Mal davon hören. Und feuern gleich hinterher: „Wieso das denn?“ „Müssen deine Teilnehmer etwa Theater spielen?“. Und natürlich: „Was hat das mit NLP zu tun?“ Jede Menge!

Improtheater ist gelebtes NLP mit künstlerischen Mitteln. Oder anders formuliert: Eine Stegreifszene funktioniert dann am besten, wenn die Spieler exzellenten Rapport haben, wenn ihre Wahrnehmung geschärft ist und sie das Modell der Welt ihres Mitspielers akzeptieren. Umgekehrt festigt sich NLP-Wissen schneller, wenn es in einem „Als-ob-Rahmen“, in der szenischen Umsetzung ausgewählter Impro-Spiele, unmittelbar erlebt und ausprobiert wird. Impro in der NLP-Ausbildung ist daher beides: ein Gradmesser dafür, wie sehr die Teilnehmer das Gelernte schon umsetzen können, und eine humorvolle Methode, um die Inhalte und Wirkung von NLP am eigenen Körper zu erfahren.

Als ich vor fast 20 Jahren meine erste Impro-Show sah, lag ich vor Lachen fast unter dem Tisch. Mühelos entwickelten sie auf der Bühne Geschichten nach Vorgaben aus dem Publikum. Das war großartig, das war vor allem urkomisch. So etwas wollte ich auch können, kann man das lernen? Mittlerweile weiß ich: Ja, man kann! Es sind nur ein paar Grundsätze zu beachten:

- Fahr deine Antennen aus! Nimm die Impulse deiner Mitspieler auf!
- Es gibt kein „Falsch“! Du darfst Fehler machen. Jede Idee ist in Ordnung.
- Sag ja, nimm es an! Greif die Ideen der anderen auf, statt sie zu blockieren. Auch wenn du andere Pläne hast.

Doch wie setze ich das im Practitioner- oder Masterkurs um? Die Ansage „Jetzt spielen wir mal Impro!“ würde die Teilnehmer vielleicht erschrecken. Denn auch im „normalen“ Ausbildungskontext haben sie oft Angst davor, Fehler zu machen oder nicht gut genug zu sein. Dies zeigt sich, wenn sie sich in Übungen davor drücken, in der Rolle des Coaches ein Format anzuwenden. Ich kündige die Impro-Spiele daher als „praktische Übung“ oder „Vertiefung“ an. Gleichzeitig etabliere ich am ersten Wochenende die „Erlaubnis, Fehler zu machen“.

Folgendes Spiel setze ich seit zwei Jahren erfolgreich ein: Wir stehen im Kreis, die Ankündigung lautet: „Mal se-



Zeichnung: Evi Anderson-Krug

hen, ob ihr noch alle Namen wisst!“ Ich beginne mit den Fingern zu schnippen und zu klatschen, im Rhythmus EINS – ZWEI – DREI – VIER. Bei EINS – ZWEI schnippe ich, rechts – links, bei DREI – VIER klatsche ich aufs Bein, rechts – links. Die Gruppe folgt, bis sich der Rhythmus gefestigt hat. Jetzt wird zusätzlich bei EINS – ZWEI der eigene Name genannt, bei DREI – VIER der Name eines Mitspielers: „E-vi“, „Li-sa“. „Li-sa“, „Johannes“, geht es bei Lisa weiter etc. Schnell kommt jemand aus dem Takt, verhaspelt sich oder beginnt zu stammeln. Sobald dies passiert, muss der Betreffende den Platz mit seinem Gegenüber tauschen.

Soweit ein ganz normales Spiel. In dieser Version jedoch wird der „Fehler“ von frenetischem Beifall der ganzen Gruppe begleitet. Die Mimik des Spielers zeigt erst Schreck, dann Erleichterung. Zuletzt lacht er mit. Das nimmt den Druck, immer alles richtig machen zu müssen, gleichzeitig wird „es ist okay“ geankert. Ich wiederhole den Anker noch ab und zu, entweder bei anderen Spielen oder wenn mir selbst eine Panne passiert, wenn etwa beim Umblättern am Flipchart der gesamte Block herunterfällt.

Ich beobachte seitdem eine gesunde Fehlerkultur in meinen Kursen, die Teilnehmer trauen sich mehr zu, geben klares Feedback, werden mutiger. Die ganze Lernatmosphäre profitiert davon. ◀◀



Zur Autorin

Evi Anderson-Krug

Lehrtrainerin und Master-Coach (DVNLP), leitet das Landsiedel-Institut in Augsburg und bietet „Train the Trainer“-Impro-Seminare an.
www.landsiedel-seminare.de/nlp/nlp-in-augsburg.html



Die Ausbildung zum wingwave-Coach 2015

wingwave®-Trainings für Coaches, Trainer, Psychotherapeuten, Ärzte – BASISAUSBILDUNG –

Preis: 1.450,- Euro zzgl. MwSt. Im Preis enthalten sind bereits die Teilnahme am wingwave-Service für das laufende Kalenderjahr sowie ausführliche PowerPoint-Präsentationen.

Bad Staffelstein

Kommunikationstraining Simmerl GbR,
Vandaliastr. 7, D-96215 Lichtenfels,
Tel. +49 9571 4333, Fax: +49 9571 4303,
kommunikationstraining@simmerl.de
www.simmerl.de
Termine: 08.-11.06.2015 + 14.-17.12.2015
Coaching-Praxistag zur Supervision:
10.10.2015
Trainer: Claudia Simmerl, Werner Simmerl

Berlin

Coaching Akademie Berlin, Steinstr. 21,
D-10119 Berlin-Mitte, Tel. +49 30 30609790,
info@coachingakademie-berlin.de,
www.coachingakademie-berlin.de
Termine: 27.-30.04.2015 + 26.-29.10.2015
Trainer: Marcel Hübenthal

Berlin/Düsseldorf/Schwerte/ Wiesbaden

Eilert-Akademie, Frieda-Arnheim-Promenade 14,
D-13585 Berlin, Tel. +49 30 36415580,
info@eilert-akademie.de, www.eilert-akademie.de
Termine: Berlin: 19.-22.02.2015,
09.-12.04.2015 + 18.-21.06.2015,
09.-12.07.2015 + 13.-16.08.2015,
08.-11.10.2015 + 03.-06.12.2015
Düsseldorf: 10.-13.09.2015
Schwerte: 21.-24.05.2015
Wiesbaden: 16.-19.04.2015
Trainer: Dirk W. Eilert

Braunschweig

Barbara Knuth & Team, NLP-Coaching-Mediation,
Organisationsberatung, Wolfenbütteler Str. 4,
D-38102 Braunschweig, Tel. +49 49531 341020,
info@knuth-team.de, www.knuth-team.de
Termine: 05.-08.03.2015 + 02.-05.07.2015,
12.-15.11.2015
Trainerin: Barbara Knuth

Bremen/Kassel/Essen

a.k.demie für Mediation und Training, Nienburger
Str. 3, D-28205 Bremen, Tel. +49 421 5578899,
info@a-k-demie.de, www.a-k-demie.de
Termine: Bremen: 2x2 Tage
14.-15.02.2015 + 14.-15.03.2015
Kassel: 02.-05.07.2015
Essen: 29.10.-01.11.2015
Trainerin: Anja Kenzler

Bremen

sjb wingwave® Institut Bremen,
Violenstraße 39, D-28195 Bremen,
Tel. +49 421 47 88 68 76, info@sjb-beratung.de,
www.wingwave-institut-bremen.de
Termin: 23.-26.04.2015 + 25.-28.06.2015,
03.-06.09.2015 + 12.-15.10.2015
Supervision für wingwave®-Coaches:
07.03.2015
Trainerin: Stefanie Jastram-Blume

Düsseldorf

Syntegron®, Schadowstr. 70, D-40212 Düsseldorf,
Tel. +49 211-5580535, info@syntegron.de
Termine: 05.-08.03.2015 + 11.-14.06.2015,
20.-23.08.2015 + 22.-25.10.2015
Trainer: Robert Reschkowski

Emden/Großheide/Norderney

Gabriele Lönne, Mental Guard® Academy,
Thünerweg 11, D-26532 Großheide, Ostfriesland,
www.mentalguard-academy.com,
wingwave@loenne.info, Tel. +49 (0)4936 8458
Termine: Großheide, Ostfriesland: 19.-22.03.2015
Norderney Schulschiff: 18.-21.06.2015
Piemont (Italien): 01.-04.10.2015
Trainer: Gabriele Lönne

Frankfurt/Main

Explorers'-Akademie, Blankenheimer Str. 30a,
D-60529 Frankfurt am Main, Tel. +49 69-48005638,
www.explorers-akademie.de,
info@explorers-akademie.de, Ort: Kloster Ilbenstadt
Supervision: 25.04.2015 + 19.09.2015
Termine: wingwave® Training
18.-21.06.2015 + 01.-04.10.2015
Trainer: Steffen Schuh

Hamburg

Besser-Siegmund-Institut,
Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg,
Tel. +49 40 3252 849-0,
www.besser-siegmund.de, info@besser-siegmund.de
Termine: 16.-19.04.2015 + 25.-28.06.2015,
17.-20.09.2015 + 15.-18.10.2015,
10.-13.12.2015
wingwave®-Trainer-Ausbildung:
Hamburg: 01.-05.06.2015 + 28.09.-02.10.2015
Linz: 11.-15.08.2015
Trainer: Cora Besser-Siegmund,
Harry Siegmund, Lola Siegmund

Hannover

Wiezorrek Institut, Blumenhagenstr. 7,
D-30167 Hannover, Tel. +49 162 6193376,
elkeaw@t-online.de
Je 2x2 Tage Blockseminar:
28.02. und 01.03.2015 Block 1
07.-08.03.2015 Block 2
18.-19.04.2015 Block 1
25.-26.04.2015 Block 2
17.-18.10.2015 Block 1
24.-25.10.2015 Block 2
28.-29.11.2015 Block 1
05.-06.12.2015 Block 2
Trainerin: Elke Aeffner-Wiezorrek

Karlsruhe

Selfment®-Coach Thierry Ball, Scheffelstr. 18,
D-76135 Karlsruhe, Tel. +49 173 3140674,
www.thierry-ball.de, kontakt@thierry-ball.de
Termine: 07.-10.05.2015
Trainer: Thierry Ball

Mannheim/Heilbronn

Roger Marquardt, St. Johannis-Vorstadt 71,
CH-4056 Basel, Tel. +41 61 3614142,
info@coaching-basel.com, www.coaching-basel.com
Termine: Mannheim: 19.-22.11.2015
Raum Heidelberg: 09.-12.04.2015
Trainer: Roger Marquardt

München/Freiburg/Willich

Reinhard Wirtz, wingwave-zentrum münchen,
Kreuzstr. 8, D-80331 München, Tel. +49 89 25545705,
www.wingwave-zentrum.com
Termine: München: 26.02.-01.03.2015,
14.-17.05.2015 + 02.-05.07.2015,
20.-23.08.2015 + 15.-18.10.2015
Willich: 19.-22.02.2015 + 11.-14.06.2015
17.-20.09.2015 + 10.-13.12.2015
Freiburg, Ravensburg, Konstanz:
auf Anfrage, Bundesweite Vorort-
Ausbildungen nach Vereinbarung
Trainer: Reinhard Wirtz

Recklinghausen

SENSIT bilden und beraten, Otto-Burrmeister-
Allee 24, D-45657 Recklinghausen,
Tel. +49 2361 17306, jschleglendal@sensit-info.de,
www.sensit-info.de
Termine: 07.-10.05.2015 + 03.-06.12.2015
Trainer: Heike Stephan, Jan Schleglendal

Wien/(Lanzarote)Österreich

CTC-Academy OG, Rudolfsplatz 5/15, A-1010 Wien,
Tel. +43 69910674629, office@ctc-academy.at,
www.ctc-academy.at
Termine: Wien: 30.04.-03.05.2015,
04.-07.06.2015 + 20.-23.08.2015,
23.-26.10.2015
Puerto del Carmen/Lanzarote:
30.03.-02.04.2015 + 06.-09.07.2015
11.-14.01.2016
Trainer: Corinna Ladinig, Karl Wegmaier

Basel/Bern/Zürich/Schweiz

Roger Marquardt, St. Johannis-Vorstadt 71,
CH-4056 Basel, Tel. +41 61 3614142,
info@coaching-basel.com, www.coaching-basel.com
Termine: Bern: 25.-28.08.2015
Basel: 11.-14.06.2015 + 03.-06.12.2015
Zürich: 02.-05.07.2015
Trainer: Roger Marquardt

Zürich/Schweiz

NLP-Akademie Schweiz, Buckstr. 13,
CH-8422 Pfungen, Tel. +41 52 3155252,
info@nlp.ch, www.nlp.ch
Termine: 24.-26.04.2015 + 03.-06.12.2015
17.-20.03.2016
wingwave®-Supervision: 27.04.2015
07.12.2015 + 21.03.2016
Trainer: Arpito Storms

London

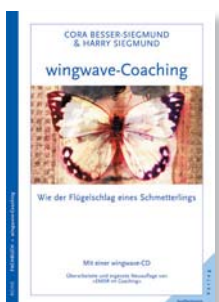
Besser-Siegmund-Institut,
Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg,
Tel. +49 40 3252 849-0,
www.besser-siegmund.de, info@besser-siegmund.de
Termin: London/Kingston Upon Thames –
Warren House: 05.-08.03.2015
Seminar in englischer Sprache
Trainer: Cora Besser-Siegmund,
Lola Siegmund

Vertiefungsseminare für wingwave-Coaches zu folgenden Themen:

- Imaginative Familienaufstellung
- Imaginationsverfahren
- Timeline-Coaching
- Organisations- und Themen-
aufstellung
- Work-Life-Balance
- Performance- und Präsentations-
coaching
- Energetische Psychologie
- Business Coaching
- Emotionale Intelligenz
- Coaching für Kinder und Jugend-
liche
- Sportcoaching
- Euphorie-Management als
Burnout-
Prophylaxe (Konsum rückwärts)
- Interkulturelle Kompetenz

Wache REM-Phasen, NLP und MYOSTATIK werden zum wingwave®

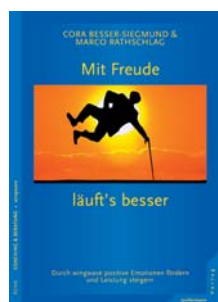
Für Interessierte: alle Veröffentlichungen zum Thema im Junfermann Verlag



€ 24,00
ISBN 978-3-87387-758-0



€ 19,90
ISBN 978-3-87387-733-7



€ 16,90
ISBN 978-3-87387-956-0



€ 22,90
ISBN 978-3-87387-683-5



€ 45,00
ISBN 978-3-87387-759-7



WIR ALS-OB-PHILOSOPHEN

Hirnforschung für Trainer, Berater und Coaches.

VON FRANZ K. HÜTTER

Emotional heißt also jetzt limbisch, statt Motivation haben wir ein Dopaminsignal im *nucleus accumbens* und wenn wir die Faxen dicke haben, übernimmt unser „Reptilienhirn“ die Herrschaft. Die Branche ist ganz auf Neuro eingestellt. Womöglich war es ein günstiges Zusammentreffen von medialem Siegeszug der Neurowissenschaften und Wirtschaftskrise. Der wachsende Kostendruck jedenfalls scheint die wissenschaftliche Beweislast für Trainings- und Coachingangebote spürbar verstärkt zu haben. Immerhin erkenne

ich in der neuronalen Trittbrettfahrerei eine Art Protobewusstsein vom Wert wissenschaftlicher Erkenntnis für das praktische Handeln.

Es ist ja zu begrüßen, wenn Kolleginnen und Kollegen sich Zusammenhänge aus der Hirnforschung erarbeiten. Zum Beispiel, um die Bedeutung von Emotionen in der Mitarbeiterführung und beim Lernen transparent zu machen. So wird mancher *soft skill*-Inhalt anschlussfähig an die auf *hard facts* gegründeten Glaubenssysteme von Ingenieuren, Bankern und anderen Teilnehmern bzw. Klienten, die

tendenziell allergisch auf „Soften Psychokram“ reagieren. So weit, so gut. Zu beachten ist: Nicht überall, wo „Neuro“ draufsteht, ist auch Wissenschaft drin. Zur Beschäftigung mit dem einigermaßen gesicherten Wissensbestand empfehle ich die *Brain Facts* Homepage der Society for Neuroscience (www.brainfacts.org), der mit über 42.000 Mitgliedern in 90 Ländern weltweit größten Vereinigung forschender Neurowissenschaftler. Diese Seite präsentiert neben einem kostenlosen *Brain Facts-Ebook* Widerlegungen der gängigsten

Neuromythen, die auch von Trainern immer noch in großem Stil verbreitet werden. Dazu zählt die Behauptung, wir würden unser Gehirn nur zu zehn Prozent seiner Kapazität nutzen. Oder der schier unausrottbare Schwachsinn von der emotionalen rechten und der rationalen linken Hirnhälfte.

Spannend wird es für uns Trainer, Coaches und Berater dort, wo wir von der Forschung Zutat für die wissenschaftliche Basis unseres Handelns erwarten können. Bausteine für eine übergeordnete Theorie, die zu erklären versucht, was von dem, das wir tun, unter welchen Umständen wirken kann und warum. Für den Bereich der Psychotherapie hat diese Theoriebildung der allzu früh verstorbene Forscher Klaus Grawe exemplarisch vorgemacht. In seinem letzten Werk „Neuropsychotherapie“ (2004) begann er mit der Entwicklung einer neurowissenschaftlichen Theorie von der Entstehung und Heilung psychischer Krankheiten. Das wurde nötig, da Jahrzehnte empirischer Wirksamkeitsforschung ergeben hatten, dass ein schulübergreifender Methodenmix aus allen gängigen Therapieformen weitaus besser wirkt als die Anwendung einer dieser Therapien, etwa Psychoanalyse oder Verhaltenstherapie in Reinform. Außerdem waren seiner Ansicht nach schuleneigene Theorien dieser Ansätze wissenschaftlich fast durch die Bank widerlegt worden.

Grawe füllte mit anhaltender Wirkung ein Theoriedefizit, das alle Professionen betrifft, die in ihrem Handeln auf einen pragmatischen Eklektizismus zurückgeworfen sind. Es ist Zeit für ein vergleichbares Buch für uns Weiterbildner und Berater. Eines, das unser Methoden-Potpourri auf der Meta-Ebene der neuronalen Prozesse auf eine Art plattformunabhängiges *Java* zurückzuführen vermag. Für die Therapeuten dürften solche Theoriebildungsversuche in den nächsten Jahren vorliegen. – Gewissermaßen als Anfang einer wirklich produktiven Arbeitsbeziehung zwischen Wissenschaft und Praxis.

Nicht überall, wo „Neuro“ draufsteht, ist auch Wissenschaft drin.

Und das ist meine Vision für den Trainings- und Beratungsbereich: Mehr von dem, was wir bisher behaupten, wird falsifizierbar beschrieben, operationalisiert und wissenschaftlichen Untersuchungen zugänglich sein. Mehr Hochschulen als heute werden bislang oft als Humbug abgetane Modelle wie das NLP oder die systemische Arbeit ernsthaft zur Kenntnis nehmen. Und vielleicht wird dabei auch so manche der von uns liebgewonnenen Überzeugungen widerlegt werden.

Die bunten Bildchen, die der „Hirnschanner“ produziert, verlieren an Deutungsmacht. Schon bremsen Neurowissenschaftler ihre Kollegen, wenn die vollmundig versprechen, damit psychische und soziale Phänomene zu erklären. Ein vermehrter Sauerstoffverbrauch in den Mandelkernen ist erst einmal nur ein vermehrter Sauerstoffverbrauch in den Mandelkernen – und nicht das Erleben von Furcht. Auch die Neurowissenschaften vermögen zur Frage, wie ein Mitarbeiter zu motivieren oder ein Veränderungsprozess erfolgreich durchzuführen sei, nur Modelle zu liefern. Und keine Wahrheiten.

Weisen wir der Hirnforschung also die Rolle zu, die ihr in unserem Kontext zukommt: als nützliches Werkzeug zur Widerlegung von Trainermythen, zur Theoriebildung und als unerschöpfliches Reservoir an inspirierenden Modellen mit hoher Impulskraft für lebendige Diskussionen. „Wahrheit“ vermag sich dort zu zeigen, wo Teilnehmer und Klienten anhand der neurowissenschaftlichen Studien ihre eigenen Beobachtungen machen und sei es, weil sie die Hirnprozesse als Metapher, zum Beispiel für ihre Unternehmensprozesse, nutzen. In einem

solchen Rahmen treten dann auch die wissenschaftstheoretischen Probleme der Hirnforschung und ihrer Interpretation wieder in den Hintergrund.

Wir bewegen uns – mit Hans Vaihinger – im Reich der „Philosophie des Als Ob“. So kommen wir zu dem Schluss, dass der Einsatz von Philosophie oder Literatur im Seminar oft genauso erkenntnisfördernd sein kann wie die Beschäftigung mit Hirnforschung. Nutzen wir sie doch alle! ◀◀



Zum Autor

Franz Korbinian Hütter

Dozent, autor, Lehr-Trainer und Master-Coach, spezialisiert auf Wissen-schaftstransfer in der Praxis.

www.brain-hr.com



WENIGER IST MEHR

Die Aufmerksamkeitsschere:
Was ich erkläre,
muss ich auch zeigen.

VON GERT SCHILLING

Als Trainer von Präsentationsseminaren erinnere ich mich noch an die Zeiten von Overheadfolie, Flipchart und Tafel und höre mich sagen: „Setzt mehr Visualisierung ein. Sprecht nicht nur die Ohren an, sondern liefert auch dem Auge Informationen.“ Im Zeitalter von Präsentationssoftware und Beamer entsteht eine kuriose Situation. Ich empfehle meinen Teilnehmern nun weniger zu visualisieren, weniger Charts einzusetzen und weniger Inhalte auf die einzelnen Folien zu packen.

Wer eine total spannende und unterhaltsame Präsentation halten und dabei auf Laptop und Beamer nicht verzichten will, erntet heute vermutlich ein mitleidiges Lächeln. Von Freunden, die es wissen, bekommt er vielleicht noch diesen oder jenen wertvollen Tipp: Arbeite mit Metaphern, Geschichten und Anekdoten, das haben die alten Griechen schon getan. Steig mit einem Trommelwirbel ein und schließe mit einem Paukenschlag, denn der erste Eindruck entscheidet und der letzte Eindruck bleibt. Nimm deine Beispiele aus der Praxis, sie sollen lebendig sein. Lächle sympathisch, sprich locker und halte Blickkontakt. Alles wichtig.

Und dann bastelt unser Kollege rasch fünfundzwanzig Text-Charts zusammen. Aber sind sie auch anschaulich und prägnant?

Ich zeige Ihnen in diesem Jahr an dieser Stelle, wie Sie Ihre Charts und damit Ihre Präsentationen tatsächlich spannend und wirkungsvoll gestalten können. Heute: Schließ die Aufmerksamkeitsschere!

Hören und schauen wir mal in einen Ausschnitt einer Präsentation hinein. Dort geht es um den Aufmerksamkeitsverlauf von Teilnehmern im Laufe einer Präsentation.

A Index

- Nach Aussage der Gebert-Studie verhält sich das Aufmerksamkeitspotential jedes Teilnehmers (A Index) zu jedem Zeitpunkt einer Präsentation anders.
- Die höchsten Werte erreicht der A Index zum Zeitpunkt AP0:05 und AP1:15 oder AP1:20
- Zwischen den Zeitpunkten AP0:40 und AP0:45 wurden die niedrigsten Werte ermittelt

(1982. Untersuchung nach Habel Gebert durchgeführt mit 145 VP in Isignie)

Abb 01

Dazu erläutert unser Trainer: „In einer Untersuchung, bei der man den Aufmerksamkeitsverlauf von Teilnehmern während einer Präsentation beobachtet hat, wurde festgestellt, dass es am Anfang und am Ende ein Aufmerksamkeitshoch gibt. In der Mitte der Präsentation ist die Aufmerksamkeit niedrig.“

Dann folgt sein zweites Chart:

A Index

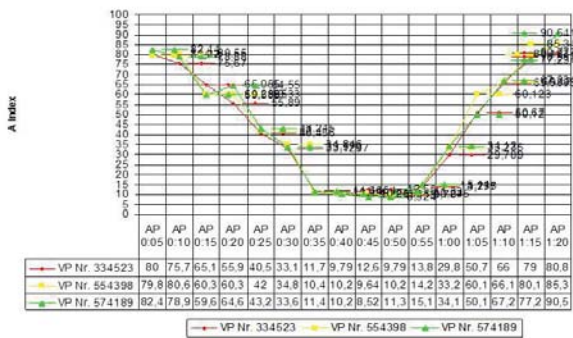


Abb 02

Und dazu sagt der Kollege: „Ich habe hier das entsprechende Zahlenmaterial in einer Grafik zusammengestellt. Exemplarisch werden die Kurven von drei repräsentativen Versuchspersonen gezeigt.“ Nächstes Chart ...

Halt! So funktioniert die menschliche Aufmerksamkeit nicht. Die Kurve mag stimmen, aber was davon hat das Publikum tatsächlich erfasst? Wenig bis nichts!

Hier irrt der Referent, wenn er meint, sein Publikum könne Sachverhalt A hören während es Sachverhalt B visuell erfasst. Weit gefehlt. Die „Aufmerksamkeitsschere“ klappt weit auseinander.

Hier gibt es also nur ein Entweder-Oder: Entweder die Teilnehmer hören Ihnen zu oder sie versuchen, die Darstellung zu erfassen. Das heißt in der Konsequenz: Die verbale Information muss in die gleiche Richtung gehen wie die visuelle Information. Das Chart unterstützt mich als Vortragender bei meiner Aussage.

Wie kann dies in unserem Beispiel aussehen?

Reduzieren wir die zwei Charts auf die Kernaussage und hören die Präsentation ein zweites Mal:

Grad der Aufmerksamkeit

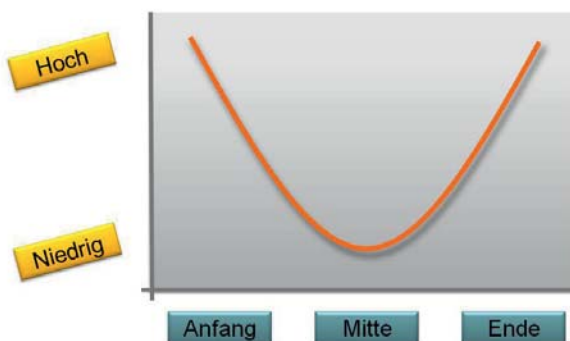


Abb 03

Dieses Chart kann unser Kollege so kommentieren: „Bei einer Präsentation gibt es drei Phasen: Anfang, Mitte und

Ende. Die Kurve zeigt den typischen Verlauf der Aufmerksamkeit Ihrer Teilnehmenden: am Anfang hoch, in der Mitte niedrig und am Ende wieder hoch. Diese Anfangs- und Schlussummerksamkeit gilt es zu nutzen. Erster Eindruck entscheidet, letzter Eindruck bleibt.“

Schon besser. Parallel zur Erklärung können die Teilnehmenden die Darstellung gut erfassen. Die Aufmerksamkeitsschere ist geschlossen.

Alles, was Sie visualisieren, sollten Sie auch erläutern. Haben Ihre Grafiken Achsenbeschriftungen, erläutern Sie diese, tauchen Jahreszahlen oder Daten auf, erläutern Sie diese, ist ein Organigramm dargestellt, erläutern Sie es. Oder umgekehrt: Was Sie nicht erläutern, können Sie in der Visualisierung weglassen. Ein häufiger Einwand ist: Ich bringe noch zusätzliche, für die Teilnehmer interessante Informationen auf der Folie unter. Wenn Ihre Teilnehmer diese Zusatzinformationen lesen, hören sie Ihnen in diesem Moment nicht zu. Also: Schließen Sie die Aufmerksamkeitsschere!



Zum Autor

Gert Schilling

Trainer, Buchautor und Verleger für praxisnahe Literatur zur beruflichen Weiterbildung. Einmal im Jahr veranstaltet er den TrainerKongress Berlin.

www.gert-schilling.de

Habt ihr sie noch alle?

Aufgewacht! Und ein Hölzchen angezündet. Harald Groß zeigt, wie Seminaremunter machen.

„Das Lernen auslösen“ ist Harald Groß' Leitsatz für sein neues Buch und er zeigt darin Lehrenden, wie sie erfolgreiche Lernprozesse durch einfache Methoden fördern können. Erst dachte ich, die Methoden seien zu einfach, dauern sie doch meist nur ein paar Minuten. Im Praxistest zeigt sich sofort, wie wirksam sie die Teilnehmenden aktivieren. Dass jede der 22 Munterrichtsmethoden gründlich erprobt und ausgereift sind, nehme ich dem Autor sofort ab, wenn ich lese, wie er mit den Methoden oft erst jahrelang experimentiert hat.

Die Lernziele sind konkret, sie aktivieren, stiften zum gemeinsamen Lernen an, machen Spaß und fordern heraus. Sie tragen eingängige Namen wie „Miss Marple“ oder „Flammenrede“, eine meiner Lieblingsmethoden. Die Teilnehmenden brennen ein Streichholz ab, während sie eine Erkenntnis vortragen. Wenn die Flamme erlischt, ist die Redezeit zu Ende und die nächste Person entzündet ihr Hölzchen. Die Methode sorgt für kürzeste, pointierte Beiträge und absolute Stille. Ich habe damit schon

eine regelrecht feierliche Stimmung erlebt.

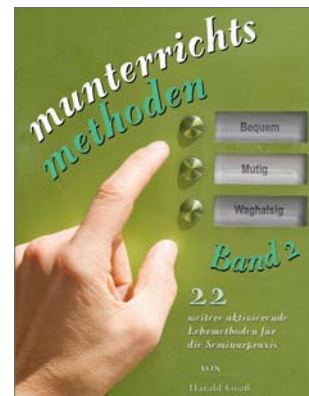
Jede Methode präsentiert Groß mit einem Überblick, ausführlicher Beschreibung, Beispielen aus dem Seminaralltag und mit Fotos von beschrifteten Flipcharts, Moderationskarten, Arbeitsblättern oder Teilnehmenden in Aktion. Zum direkten Nachahmen für Unsichere: Groß unterbreitet immer Formulierungsvorschläge für die Arbeitsanleitungen. Das Buch endet mit Hinweisen zur Methodenwahl. Die 3-Z-Formel hilft dabei, und zwar nach den Kriterien Zielgruppe, Zeit und Ziel. Mit weiteren Prüffragen lässt sich die Suche weiter verfeinern, etwa: „Passt die Methode überhaupt zur Zielgruppe, zum Thema oder zu meinem Lehrstil?“

Harald Groß erzählt gerne Geschichten. Wie er den Auftraggeber Herrn Paul oder die Köchin des Hauses eingespannt hat, um den Teilnehmenden ein Gegenüber für ihr Fazit zu bieten („Sagen Sie's Herrn Paul“) oder wie er selbst einst als Seminar-Teilnehmer mit der frechen Frage „Habt ihr sie noch alle?“ aufgerüttelt wurde und daraus eine Erinnerungsaufgabe entwickelt hat. Auch seine Lesenden aktiviert er ordentlich zum Mitdenken: „Halt! Nicht suchen jetzt! Schnappen Sie sich einen Stift und ...“

Zum Einatmen, d.h. neues Wissen

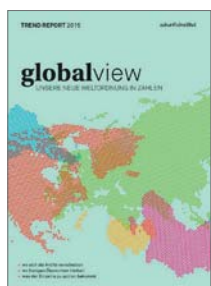
aufnehmen, gehört das Ausatmen, das aktive Wiederholen von Wissen. Die Methoden führen genau dorthin. Das Buch lohnt sich also für alle, die in ihren Seminaren weder gelangweilte Blicke noch verpuffte Inhalte erleben wollen.

Ulrike Scheuermann



Munterrichtsmethoden Band 2

22 weitere aktivierende Lehrmethoden für die Seminarpraxis
Harald Groß
Gert Schilling Verlag, 2014. | 38,00 €



Trend Report 2015

Global View – Unsere neue Weltordnung in Zahlen
Zukunftsinstitut GmbH 2015 | 160,50 €

Bildung als Voraussetzung für globalen Wohlstand – auf diese Umkehrung der bisherigen Perspektive, Bildung als Produkt des Wohlstands, weist der neue Trend Report 2015 hin. An Bedeutung gewinnen etwa Initiativen, die Menschen in die Lage versetzen, als Entrepreneur selbst ihr Geld zu verdienen. So bietet das Zukunftsinstitut

Frankfurt in seinem Report „Global View – Unsere neue Weltordnung in Zahlen“ auch Weiterbildungs- und Beratungsunternehmen Orientierung. Globalisierung führt ja zuweilen zum Verlust an Übersicht: Wo geschieht was, wer ist verantwortlich, wie hängt alles zusammen? Der neue Report veranschaulicht den Globalisierungsprozess und seine Auswirkungen auf Märkte und Menschen. Ergiebige In-

fografiken werden begleitet von Textbeiträgen des Autorenteam um Harry Gatterer. Die Autoren werfen u.a. die Frage nach dem Rückzugsort des Individuums in einer komplexen Welt auf, die kaum noch zwischen öffentlichem und privatem Raum unterscheidet. Refugien definieren sich zunehmend über die Möglichkeit der Vernetzung, heißt es. „Wir leben in sogenannten Small-World-Networks, in denen wir Orte und Beziehungen verbinden.“ Dabei gewinnt die Stadt als „Wohnort schlechthin“ an Bedeutung.



Professionell coachen – konkret.

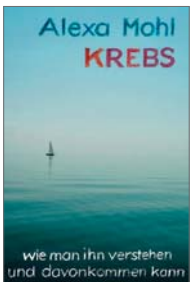
Das Fall- und Reflexionsbuch: Vom Erfahrungswissen zur Handlungskompetenz.

Alica Ryba, David Ginati, Daniel Pau, Stephan Rietmann (Hrsg.)
Beltz 2014. | 39,95 €

Im ersten Band ging es um Methoden. Der zweite Band dieser Reihe „Coaching im Dialog“ begleitet uns nun auf dem Weg zur Expertise. Wir erleben spannende Coachingfälle aus der Sicht eines Junior- und eines Seniorcoaches. Und damit reife Reflexionen über den Prozess, und zwar im Dialog zwischen beiden. Das macht den großen Reiz des Buches

aus. Seine Spannung bezieht es außerdem aus dem Anspruch des Coachings als „projektformige Wissenschaft“ und dem Umstand, dass Coaching ein zutiefst subjektives Geschehen ist. Und bleiben wird. Ziel der Herausgeber ist es, „das implizite Wissen erfahrener Coaches sichtbar zu machen“. Also auch deren intuitives Vorgehen, das ja „weder von außen... noch von innen... erklärbar erscheint“.

Berufseinsteiger finden in dem Buch ihre Fragen zu eigenen Unsicherheiten beantwortet. Wie detailliert erläutere ich als Coach meinen Ansatz? Wie kann es weiter gehen, wenn der Klient sich im Kreis dreht? Liege ich „richtig“ mit meiner Hypothese? Und so weiter. Für erfahrene Coaches hat die Lektüre ebenfalls ihren Reiz: als Auseinandersetzung mit eignen Konzepten und Denkmustern sowie mit persönlichen Konfliktthemen. Und beiden, Junioren wie Experten, gibt das Werk ein schönes Werkzeug für die Selbstreflexion in die Hand: mit einem ausführlichen Erfahrungsbericht über die Arbeit mit dem „inneren Team“.



Krebs

Wie man ihn verstehen und davonkommen kann

Alexa Mohl
Dr. Alexa Mohl Verlag 2014. | 14,80 €

Und ist überrascht. In all den Jahren war sie heiter und zufrieden. „Es ging mir besser als je zuvor...“, schreibt sie im Vorwort zu ihrem Buch. Es ist ein Buch, auf das sich Alexa Mohl, Autorin wunderbarer Metaphern sowie zweier spannender „NLP-Krimis“, „nicht aus eigenem Verlangen“ eingelassen habe.

Auch wenn es ihr zunächst unwahrscheinlich erschien: Sie hatte Krebs. Ihre Art damit umzugehen, bestand in der Erforschung der Ursachen. Am Ende ihres dreijährigen Befasstseins mit diesem Phänomen ist sie sicher, dass die Auffassung der Schulmedizin von der Tumorgenese nicht haltbar ist. Und auch die Leserin ist nach der Lektüre davon überzeugt. Die Schulmedizin nimmt an, dass Tumorzellen durch Mutationen entstehen, die zufällig jede

Stelle im Körper treffen können. Wenn das stimmte, müssten auch Tumore sich zufällig im Körper verteilen. Das tun sie aber nicht. „Die Körperzellen reagieren mit ihrer Verwandlung nicht auf zufällig einwirkende Faktoren“, lautet eine Schlussfolgerung der Autorin. Sie findet sich bestätigt von der „Neuen Medizin“ des umstrittenen Arztes Ryke G. Hamer. Ausgerechnet! Mit intellektueller Redlichkeit und Scharfsinn setzt sich Mohl mit seinen Theorien auseinander. Sie entwickelt dabei eine Methode, mit Krankheiten, nicht nur mit Krebs, umzugehen. Das alles liest sich hochspannend – für Gesunde wie Kranke.



Ausgebremst

...durch die Krankheit meines Partners, Kollegen, Freundes.

Ute Simon-Adorf
Garwain e.K. Verlag | 8,95 €

Ein Mensch wird krank. Sogar richtig krank. Da tut es gut, wenn das Umfeld sich sorgt und nachfragt: „Wie geht es eigentlich ... deinem Mann?“ Ja, dem geht’s wirklich nicht gut. Und wer interessiert sich dafür, wie es mir geht?? Als Angehöriger, Freund oder Kollege von Schwerkranken können Menschen sich rasch überfordert fühlen. Die Erfahrung von Ute Simon-

Adorf als Coach ist, dass sie mit ihren Kümmernissen, Ängsten und dem Pensum an Lebenstüchtigkeit, das ihnen zusätzlich abgefordert wird, meist allein bleiben. Dass sie im Gegenteil mit Erwartungen überhäuft werden. Und dann rasch selbst zu Patienten werden können. Ihnen widmet die Autorin ein handliches Büchlein, das sie darin unterstützt zu erkennen, wessen sie selbst bedürfen und wie sie sich das

erfüllen können. Das fängt mit dem Kontakt zu den richtigen Vertrauenspersonen an und hört beim Lernen Nein zu sagen noch lang nicht auf. Simon-Adorf nimmt die Leserin an die Hand und führt sie zu ihrem inneren Ratgeber. Entwickelt mit ihr Ideen für eine Gedankenhygiene. Hilft Stressmuster zu erkennen und wohltuende Rituale zu entwickeln. Eigene Resourcen zu entdecken, Ziele zu formulieren. Das „ganze Programm“. Der Clou sind wunderbare Geschichten und Metaphern, die die Autorin einstreut. Erstaunlich, dass sich dabei immer wieder unbekannte finden.



HENRI APELL

**NLP-Lehrtrainer (DVNLP)
Master-Coach (ICI)
Autor und Podcaster**

MEINE SCHWERPUNKTE:

- Online-Marketing für Coaches und Trainer
- Berufswegfindung
- Konfliktcoaching bei „verfahren Situationen“

Henri Apell

Landhausstr. 17
D-69115 Heidelberg
Tel/Fax: 06221-5872223
anfrage@coach-im-netz.de

WWW.COACH-IM-NETZ.DE
WWW.SELFPUBLISHERPODCAST.DE
WWW.BUCH-MARKETING.DE



CORA BESSER-SIEGMUND HARRY SIEGMUND LOLA A. SIEGMUND

**Diplom-Psychologen,
Wirtschaftspsychologie (BA),
Schwerpunkt: Training und Coaching**

UNSERE ARBEITSSCHWERPUNKTE

- Alle NLP-Ausbildungen (DVNLP)
- Alle NLC®-Ausbildungen
- Ausbildung zum wingwave®-Coach
- Ausbildung zum wingwave®-Trainer

- Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte
- Work Health Balance-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte
- Business-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte

**OOO BESSER
OOO SIEGMUND
OOO INSTITUT** wingwave®

Besser-Siegmund Institut

Mönckebergstraße 11
D-20095 Hamburg
Fon: 040 3252849
0 Fax: 040 3252849 17
info@besser-siegmund.de

WWW.BESSER-SIEGMUND.DE
WWW.WINGWAVE.COM



KATJA DYCKHOFF THOMAS WESTERHAUSEN

**Inhaber des Trainings-
und Lehrinstitutes
„POWER RESEARCH
SEMINARE“.**

Wir sind ein international tätiges Beratungs-, Trainings- und Coaching-Unternehmen mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im InHouse-, Industrie- und Business- sowie offenen Trainingsbereich.

INHOUSE SEMINARE & SCHWERPUNKTE:

Führung • Verkauf und Telefon • Team • Werte Management
Profisport • Stressmanagement • Coaching-Ausbildung • Alle
NLP-Ausbildungen (Practitioner, Master, Trainer'sTraining)
Performance (Stimme und Körpersprache) • Systemische-
Coaching-Ausbildung • Wingwave

POWER RESEARCH SEMINARE

Hoholzstraße 10 a
D-53229 Bonn

Fon: 0228 9480499 • Fax: 0228 481831
info@power-research-seminare.com

WWW.POWER-RESEARCH-SEMINARE.COM



DIRK W. EILERT

**NLP- und wingwave®-Lehrtrainer
Business-Coach für systemische
Kurzzeit-Konzepte
Heilpraktiker für Psychotherapie
Mimikresonanz®-Entwickler**

ist seit 2001 als selbständiger Speaker und Trainer tätig. Er ist Autor des Buches „Mimikresonanz. Gefühle sehen. Menschen verstehen.“ (Junfermann-Verlag). Im März 2015 erscheint sein neues Buch „Der Liebes-Code: Wie Sie Mimik entschlüsseln und Ihren Traumpartner finden“ (Ullstein-Verlag). Jeden Montag analysiert er in der Kolumne „Der Gesichterleser“ um 8:35 Uhr für radioeins die Gesichter der Woche aus Politik, Wirtschaft und Sport. Er leitet die Eilert-Akademie für emotionale Intelligenz, in der Coaches und Psychotherapeuten in Emotionscoaching und Mimikdeutung ausgebildet werden. Neben zahlreichen anderen Qualifikationen ist er NLP-Lehrtrainer (DVNLP), wingwave®-Lehrtrainer und Mimikresonanz®-Entwickler.

Eilert-Akademie

Frieda-Arnheim-Promenade 14
D-13585 Berlin
Tel. 030 36 41 55 80
Fax 030 36 41 55 81

Eilert Akademie
für emotionale Intelligenz

WWW.EILERT-AKADEMIE.DE



DR. FRANK GÖRMÄR

**Lehrtrainer und Lehrcoach,
DVNLP, Biologe, Heilpraktiker &
Psychodramaleiter, DFP**

Gründer der EXPLORERS' Akademie, – Int. Business-Coach-
Erfahrung (Deutschland, USA, Spanien) – 3 Jahre 1. Vorstand
des DVNLP

MEINE SCHWERPUNKTE:

EXPLORERS' Ausbildungen: Practitioner, Master, Coach,
Master-Coach, Trainer, DVNLP, Systemischer Business-
Coach, Emo-Code-Coach, Wingwave-Coach
Businesscoaching, Teamcoaching, Dialogos, Großgruppen-
prozesse, Führungskräftecoaching

Systemischer Business-Coach Start 24.–26.04.2015
Emo-Code-Coach Start 27.–28.06.2015
Practitioner, DVNLP Start 20.–21.06.2015

EXPLORERS' Akademie für Kommunikation, Coaching und Führung

im Kloster bei Frankfurt/M.

Tel.: 069 48005638

info@explorers-akademie.de

EXPLORERS-AKADEMIE.DE



STEFANIE JASTRAM-BLUME

**Heilpraktikerin (Psychotherapie)
wingwave® Coach, Trainer &
Lehrtrainerin, Magic Words
Trainerin, ÖVNLP Resonanz
Coach, EFT & NLP Practitioner**

MEINE SCHWERPUNKTE:

- Basis Ausbildung
wingwave® Coaching: DAS TRAINING
23.04. – 26.04.2015 oder
25.06.2015 – 28.06.2015
- wingwave® Supervision: 07.03.2015
- wingwave® Vertiefungsseminar
„Euphorie-Management“ Konsum
rückwärts: 14.03. – 15.03.2015
- „Magic Words“ Tagesseminar
für jedermann: 09.05.2015



Stefanie Jastram-Blume

Tel.: 0421 47 88 68 76

Mobil: 0171 12 64 13 5

info@sjb-beratung.de

WWW.WINGWAVE-INSTITUT-BREMEN.DE



BIANCA KOPETZ

**NLP-Lehrtrainerin (DVNLP)
Coach (DVNLP)
Wirtschaftsmediatorin
Heilpraktikerin
Reiss-Profile-Master**

MODULARE AUSBILDUNGEN ZUM

- NLP-Practitioner (DVNLP)
- NLP-Master (DVNLP)
- NLP-Trainer (DVNLP)

WEITERE SCHWERPUNKTE

- Maßgeschneiderte Trainings und Workshops
- Supervisionen
- Vorträge

AKTUELLE TERMINE

- NLP-Supervision in Hamburg: 20. – 21. März 2015
- NLP-Practitioner in Hamburg: drei Module à 6 Tage:
 - Modul 1: 04. Mai 2015 – 09. Mai 2015
 - Modul 2: 24. August 2015 – 29. August 2015
 - Modul 3: 09. November 2015 – 14. November 2015

Coaching – Training – Consulting

Depenwisch 4 a

D-22395 Hamburg

Tel. 040-60848984

Fax: 040-60848983

info@bk-communicate.de

WWW.BK-COMMUNICATE.DE



DR. GUNDL KUTSCHERA

Ich lehre, forsche und trainiere seit
1974 am eigenen Institut mit meinem
Team in den Bereichen Unternehmen,
Gesundheit, Familie, Schule und
Interkulturelles. Beziehung und
gesunde Kommunikation sind lehr-
und lernbar. Mit Wissen, Weisheit und
Intuition finden Sie Work-Life-Balance
und Ihre persönliche Bestleistung.

WIR BIETEN IN A/D/CH:

- Kutschera-Resonanz® Aus- und
Weiterbildungen (Practitioner,
Coach, Master, Trainer)
- Mediation, Supervision, Lebens-
und Sozialberatung
- Europaweite Zert.: ISO EN 17024
& ICO
- Mentaltraining für Unternehmen
- Seminare für Eltern, Paare, Kinder,
PädagogInnen

Institut Kutschera

Eisvogelgasse 1/1, 1060 Wien

Tel.: +43 1 597 5031

office@kutschera.org

WWW.KUTSCHERA.ORG



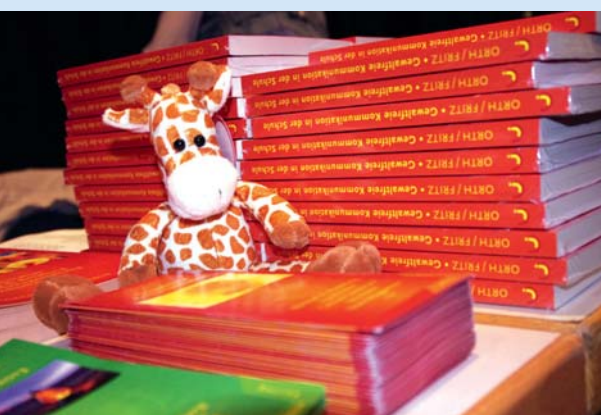


Bereichern Sie Ihre Veranstaltung mit einem Junfermann-Büchertisch!

Planen Sie einen Kongress, eine Tagung, eine Seminarreihe? Ein Junfermann-Büchertisch ist ein Benefit für Ihre Teilnehmer. Hier finden Sie Fachliteratur aus den Bereichen Coaching, Kommunikation, GFK, NLP, Therapie und Angewandte Psychologie. Wir unterstützen Sie gern bei der Titelauswahl, mit Give-Aways für Ihre Teilnehmer und bei größeren Veranstaltungen auch mit unserer Kompetenz vor Ort.

Haben Sie Interesse an einem Büchertisch bei eigenen Veranstaltungen zu Wiederverkäufer-Konditionen? Oder haben Sie noch Fragen?

Stefanie Linden ist Ihre
Ansprechpartnerin im Verlag!
Tel.: 05251 – 1344 16
oder E-Mail an:
linden@junfermann.de



TRAINERPORTRAITS //



VOLKER RIBBECK

Diplom-Betriebswirt (FH), über 15 Jahre Berufserfahrung als Personalleiter, geprüfter Berater, Trainer und Vertriebsleiter nach den Richtlinien des DVWO/

BDVT, Systemischer Business Coach und Mediator, Zertifizierter Partner von [profilingvalues](#)

MEINE SCHWERPUNKTE:

- Führungskräfte- und Teamentwicklung
- Einzel- Team- und Gruppencoaching, Supervision
- Kommunikation, Rhetorik
- Konfliktmanagement, Mediation
- Umgang mit physischen und psychischen Grenzen
- Leistungs- und Potenzialbeurteilung, Berufliche Neuorientierung (Outplacement)

Volker Ribbeck

Hammerbergweg 19
83558 Maitenbeth
Mobil: 01570 – 27 54 040
info@volker-ribbeck.de



WWW.VOLKER-RIBBECK.DE

Hier könnte Ihr Trainerporträt stehen!

Es ist ganz einfach: Sie schicken uns Ihr Foto, Ihr Logo und Ihren Text zu. Wir gestalten das Trainerporträt für Sie. Vor Veröffentlichung erhalten Sie einen Korrekturabzug.

Ihre Investition: € 300,- zzgl. MwSt.
Wir gewähren einen Neukundenrabatt von 20%.

Ihr Vorteil: Zeigen Sie Ihre Angebote und Ihre Expertise in einem attraktiven Umfeld. Sie erreichen Trainer, Coaches sowie Menschen, die an Veränderungsarbeit interessiert sind und sich weiterbilden möchten.

Sie möchten im nächsten Heft mit einem Trainerporträt dabei sein?

Kontaktieren Sie

Simone Scheinert
Tel.: 05251-1344 23
E-Mail: scheinert@junfermann.de

Der Anzeigenschluss für Ausgabe 2 ist der 17.03.2015.

SEMINARE UND AUSBILDUNGSANGEBOTE

NLP-AUSBILDUNGEN

Advanced NLP-Master Couples Work and Mediation / Fortbildungsseminar NLP-Mediationskompetenz

Termine in Hamburg

1. WE 06./07.06.2015
2. WE 11./12.07.2015
3. WE 12./13.09.2015
4. WE 14./15.11.2015

€ 450,-/WE (umsatzsteuerbefreit)

Thies Stahl Seminare

Dipl.-Psych. Thies Stahl
Planckstr. 11
22765 Hamburg
Tel.: 040 63 67 96 19
Fax: 040 797 69 056
TS@ThiesStahl.de
www.ThiesStahl.de

www.coach-im-netz.de

Ausbildung zum Trainer (21 Tage)

- 11./12.07.2015
05./06.09.2015
03./04.10.2015
31.10./01.11.15
05./06.12.2015
09./10.01.2016
20./21.02.2016
19./20.03.2016
23./24.04.2016
03.–05.06.2016

Investition: 2.750,- (zzgl. MwSt.)
Ratenzahlung möglich

NLP-Lehrtrainer | DVNLP, IANLP:
Dipl.-Soz. Evelyne Maaß
Dipl.-Psych. Karsten Ritschl
Dipl.-Soz.-Päd. Cornelia Schmidt

Spectrum KommunikationsTraining

Stierstraße 9
12159 Berlin
Tel.: 030 852 43 41
info@nlp-spectrum.de
www.nlp-spectrum.de

Einstiegsseminar für die NLP-Ausbildung (multi-level system work und *multilevelsystem-coach*)

14./15.03.2015

€ 450,-/WE (umsatzsteuerbefreit)

Thies Stahl Seminare

Dipl.-Psych. Thies Stahl
Planckstr. 11
22765 Hamburg
Tel.: 040 63 67 96 19
Fax: 040 797 69 056
TS@ThiesStahl.de
www.ThiesStahl.de

Möchten Sie in
Praxis Kommunikation
werben?
Alle Infos dazu finden Sie auf
www.pk-magazin.de

NLP Advanced Master mit Qualifikation als Achtsamkeitstrainer

Eine kraftspendende, genussvolle und lehrreiche Zeit erwartet Sie in unserem Seminarzentrum im griechischen Ammoudia. Das verträumte Fischerdorf am Ionischen Meer fasziniert mit unberührter Natur, mystischen Orten und freundlichen Menschen. Diese Ausbildung schließt ab mit den Zertifikaten Advanced Master (DVNLP) plus Achtsamkeitstrainer oder Work-Life-Balance-Trainer. Vermittelt und vertieft werden NLP- und Hypno-Methoden für ein gutes Selbstmanagement, emotionale Stabilität und Stress-Resistenz – für sich selbst und für den Einsatz im professionellen Kontext. Zum Tagesablauf gehören neben dem NLP-Training täglich eine dynamische Morgenmeditation und eine ruhige Abendmeditation am Strand.

Termin:

6. – 16. Juni 2015
(Ammoudia/Griechenland)

Trainer:

Dr. phil. Petra Dannemeyer
Ralf Dannemeyer (lic. rer. publ.)
NLP-Lehrtrainer, Lehrcoaches,
DVNLP, ECA

Kosten:

1.750,- € (umsatzsteuerbefreit)

Alle NLP-Stufen – unser
Angebot finden Sie im Internet.



perspektiven – Institut für Mentaltraining

Ludwig-Feuerbach-Straße 7b
D – 99425 Weimar
Tel.: 0 36 43 – 4 98 99 55
Fax: 0 36 43 – 4 98 99 56
info@nlp-perspektiven.net
www.nlp-perspektiven.de

SEMINARE UND AUSBILDUNGSANGEBOTE

NLP-AUSBILDUNGEN

NLP Master Ausbildung

Wenn Sie wirklich gut werden wollen, machen Sie Ihren NLP-Master DVNLP, EANLP bei uns. Trainer: Martina Schmidt-Tanger, Dr. Jens Tomas, Holger Backwinkel, u. a. Die Ausbildung findet in 5 thematischen Modulen statt. Die 6 Tage Themenseminare Ihres Schwerpunkts sind frei wählbar.

**Termine in Bochum und Münster
Positionen und Perspektiven:
01.–03.05.15**

**Denken und Sprechen:
08.–10.05.15**

**KonfliktKompetenz Team:
29.06.–01.07.15**

**Positionen und Perspektiven:
18.–20.09.15**

**Emotionen und Einstellungen:
23.–25.10.15**

**Zeit und Zustände:
13.–15.11.15**

NLP professional

Inh.: Dipl.Psych. Martina Schmidt-Tanger
DVNLP Lehrtrainerin/Lehrcoach
Klausenerstraße 8
48151 Münster
Tel.: 0251 590 83 2 83
www.nlp-professional.de

NLP-Master-Ausbildung (20 Tage)

Master 1: 20./21.06.2015
Master 2: 18./19.07.2015
Master 3: 26./27.09.2015
Master 4: 17./18.10.2015
Master 5: 14./15.11.2015
Master 6: 12./13.12.2015
Master 7: 30./31.01.2016
Master 8: 05./06.03.2016
Master 9: 16./17.04.2016
Master 10: 28./29.05.2016

Investition: 2.200,- (zzgl. MwSt.)
inkl. Supervision, Ratenzahlung möglich
NLP-Lehrtrainer | DVNLP, IANLP:
Dipl.-Soz. Evelyne Maaß

Dipl.-Psych. Karsten Ritschl
Dipl.-Soz.-Päd. Cornelia Schmidt

Spectrum KommunikationsTraining

Stierstraße 9
12159 Berlin
Tel.: 030 852 43 41
info@nlp-spectrum.de
www.nlp-spectrum.de

NLP-Master-Ausbildung „Work Health Balance“

Trainer: Dipl.-Psych. Cora Besser-Siegmund,
Dipl.-Psych. Harry Siegmund und Lola A.
Siegmund (Wirtschaftspsychologie (BA),
Schwerpunkt: Training und Coaching),
alle NLP-Lehrtrainer (DVNLP), wingwave®-
Lehrtrainer (ECA)

**Termine in Hamburg
26.04.2015–11.02.2017**

Alle Infos auf www.besser-siegmund.de

Besser-Siegmund-Institut

Tel.: +49 (0)40-3252 849-0

NLP-Master/ multi-level system work

09./10.05.2015
04./05.07.2015
29./30.08.2015
17./18.10.2015
21./22.11.2015
09./10.01.2016
20./21.02.2016
02./03.04.2016

€ 450,-/WE (umsatzsteuerbefreit)

Thies Stahl Seminare

Dipl.-Psych. Thies Stahl
Planckstr. 11
22765 Hamburg
Tel.: 040 63 67 96 19
Fax: 040 797 69 056
TS@ThiesStahl.de
www.ThiesStahl.de

NLP-Practitioner Ausbildung (DVNLP) Leitung: Ray Wilkins NLP-Lehrtrainer (DVNLP)

26.03.–29.03.2015
28.05.–31.05.2015
27.08.–28.08.2015
17.09.–20.09.2015
19.11.–22.11.2015
05.12.–06.12.2015

Investition € 2.190,- inkl. MwSt.

Co-Trainer: Sören Bechtel

Weiterbildungsinstitut Bechtel & Baumgarten

Obergraben 23, Villa Sauer
57072 Siegen
Tel.: 0271-23190610
s.bechtel@institut-bb.com
www.institut-bb.com

NLP-Practitioner, DVNLP mit Steinbeis Hochschul- Zertifikat (SHB) NLP-Master, DVNLP

**Termine in Stuttgart
27.02.2015–01.03.2015
(NLP-Practitioner)
23.10.2015–24.10.2015
(NLP-Master)**

€ 2.395,- zzgl. MwSt.

Trainer:

Ulrich Bührle, Karin Patzel-Kohler u.a.

KRÖBER Kommunikation

Breite Straße 2
70173 Stuttgart
Tel.: 0711-722 333 90
office@kroeberkom.de
www.kroeberkom.de

IHR EINTRAG

Ein Eintrag kostet 110,- € zzgl. MwSt., inkl. Online-Veröffentlichung auf www.pkmagazin.de.
Ein großer Eintrag kostet 250,- € zzgl. MwSt., inkl. Online-Veröffentlichung auf www.pkmagazin.de.

Ansprecherson: Monika Köster – **Telefon:** 05251-1344 14 – koester@junfermann.de

NLP-AUSBILDUNGEN/COACHINGS

NLP professional 17. Sommerakademie

Die wunderschöne Atmosphäre und idyllische Natur des Münsterlandes machen die Sommerakademie zur wohlthuenden und produktiven Umgebung für verschiedene 2 und 3-tägige (Ausbildungs-) Seminare mit Toptrainern wie Martina Schmidt-Tanger, Dr. Jens Tomas, Holger Backwinkel, Shaolinmönch Shi Xing Mi, Claudia Maurer und Kurt Reisner.

Termine in Münster, Landhaus Eggert****

Teamcoaching:

26.–28.06.15

Kraft und Haltung:

26.–28.06.15

Kunst des Auftritts:

26.–28.06.15

NLP-Coachingformate (P3):

29.06.–01.07.15

Kunst des Überzeugens:

29./30.06.15

KonfliktKompetenz Teams:

29.06.–01.07.15

19. Coachingausbildung Start!:

02.–04.07.15

Systemische Aufstellungsarbeit:

02./03.07.15

NLP professional

Inh.: Dipl.Psych. Martina Schmidt-Tanger
Büro: Klausenerstr. 8 · 48151 Münster
Tel.: 0251 590 83 2 83
www.nlp-professional.de

NLP+wingwave® als einjährige Coachingausbildung

Trainer: Dipl.-Psych. Cora Besser-Siegmund,
Dipl.-Psych. Harry Siegmund und Lola A.
Siegmund (Wirtschaftspsychologie (BA),
Schwerpunkt: Training und Coaching),
alle NLP-Lehrtrainer (DVNLP), wingwave®-
Lehrtrainer (ECA)

Termin in Hamburg

13.03.2015 Ende: 03.04.2016

Alle Infos auf www.besser-siegmund.de

Besser-Siegmund-Institut

Tel.: +49 (0)40-3252 849-0

COACHINGS

Ausbildung zum systemischen Coach

Sie erlernen in der Ausbildung zum systemischen Coach wie Sie eine gute und tragfähige Beziehung zu Ihren Kunden aufbauen, wie Sie einen klaren Auftrag mit ihnen erarbeiten und wie ein Coachingprozess aufgebaut sein muss um vorhandene Ressourcen und Kompetenzen wieder zugänglich zu machen.

Termine:

Mai–September 2015

EUR 1580,-

Förderung mit Bildungsscheck/Bildungsprämie möglich

KOBI-Räume

Adlerstraße 81–83

Dortmund

Bergfelder, Marcus

NLP-Lehrtrainer (DVNLP),

Mediator (Wirtschafts- und Arbeitswelt),

Team- und Einzelcoach

Tel.: 0231-534525-0

www.kobi.de

Trainer-Ausbildung, DVNLP

Modul I: 30. Apr.–03. Mai 2015

Das berufliche Profil schärfen:
Führungskraft – Coach – Trainer.

Modul II: 17.–20. Sept. 2015

Gruppen leiten, Prozesse steuern –
NLP-Lerndesign.

Modul III: 22.–25. Okt. 2015

Ein Projekt planen und vermarkten –
Presentation Skills mit NLP.

Modul IV: 28.–31. Jan. 2016

In Führung gehen. Verantwortung tragen –
Macht- und Sinnfrage.

Zertifizierung: 09.–10. April 2016

Zwischen den einzelnen Modulen liegen
monatliche NLPTools-Termine, Peergruppen-
arbeit und Supervision.

Trainer:

Renate Biebrach

Ev. Theologin, Lehrtrainerin und
Lehrcoach, DVNLP
und Ute Griessl

Diplompädagogin Lehrtrainerin und
Master Coach, DVNLP
sowie Gasttrainer.

Gesamtkosten inkl. Supervision 3.170,- Euro



leichter leben
NLP in Kaiserswerth
Ute Griessl Institut

Ute Griessl Institut

Alte Landstraße 172

40489 Düsseldorf

Tel: 0211 43 50 38 5

Fax: 0211 43 50 39 0

Mobil: 0163 866 78 99

info@nlp-kaiserswerth.de

www.nlp-kaiserswerth.de

SEMINARE UND AUSBILDUNGSANGEBOTE

COACHINGS

Coaching-Fortbildung **SOULART** Die Sprache der Gestaltung

Entdecken Sie die kraftvolle Wirkung eigener Bilder und Gestaltungen für den Coachingprozess. Erleben Sie kunsttherapeutische Methodik in Theorie und Praxis. Nach dem 3-tägigen Seminar können Sie die Kommunikation auf der kreativen Sprachebene in Ihre Coachings einfließen lassen.

31.03.–02.04.2015
04.09.–06.09.2015

€ 330,- (inkl. MwSt.)
einschließlich Material

Traute Hochwald
Lehrtrainerin und Coach (DVNLP)
Kunsttherapeutin (iek)

Ilka Eichner
M.A. Kunstpädagogin, Archäologin,
Kunst- und Tanztherapeutin,
Supervisorin (BKMT)

Traute Hochwald
Beskidenstr. 6
14129 Berlin

Tel.: 0172-3106017
info@loesungskoaching-berlin.de
www.loesungskoaching-berlin.de

Lösungs- und Ressourcenorientierter Coach und Berater (IBB)

Themenschwerpunkte:
Coaching im Businesskontext, Psycho-
soziales Coaching, Emotionscoaching –
Gesichter Lesen, Familientherapie und
Paarberatung, Hypnotische Sprachmuster
und Hypnose, Mediation und Konflikt-
management

22.02. – 11.12.2015

Weiterbildungsinstitut
Bechtel & Baumgarten
Tel.: 0271 23190610
www.institut-bb.com

Folgen Sie
Praxis Kommunikation
auf Facebook und Twitter!

28. METAFORUM SommerCamp 2015 in Italien

Das Weiterbildungsereignis vermittelt in über 30 Kursen zukunftsweisende Modelle aus Coaching, Training & Kommunikation. Teilnehmer wählen ihren Schwerpunkt in Systemischer Prozessarbeit, NLP & Aufstellungen. Das Camp ist die ideale Verbindung aus Erholen, Netzwerken & persönlichem Wachstum. Es begleiten Sie: Gunther Schmidt, Stephen Gilligan, Matthias Varga von Kibéd, Lucas Derks, Bernd Isert u.v.m.

Termin in Abano Terme,
nahe Venedig
19.07. – 09.08.2015

META GmbH –
Integrative Kompetenzentwicklung
Brennerstraße 26
16341 Panketal bei Berlin
Tel.: (0)30 – 944 14 900
Fax: (0)30 – 944 14 901
info@metaforum.com
sommercamp2015.metaforum.com

Ausbildung HORSE ASSISTED COACH Pferdegestütztes Coaching – intensiv, außergewöhnlich und nachhaltig!

Durch ihre äußerst sensible Wahrnehmung erkennen Pferde unbewusste Verhaltensweisen der Coachees und spiegeln diese direkt und wertfrei wider. Die emotionalen Erfahrungen ermöglichen außergewöhnliche Entwicklungsschritte in der Potenzialentwicklung von Unternehmen, Teams, Führungskräften, Familien und Privatpersonen. Horse Assisted Coaching nach Franziska Müller heißt, das pferdegestützte Coaching mit anderen Methoden wie z.B. aus dem NLP zu kombinieren und Menschen mit viel Abwechslung, Leichtigkeit, Tiefe und Kreativität in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen. Die Ausbildung findet mit maximal vier Teilnehmern statt, so dass die Inhalte in kurzer Zeit erlernt und sicher umgesetzt werden.

Termine:
27.–30.04.2015 Rostock
21.–24.05.2015 Stuttgart

Trainer:
FRANZISKA MÜLLER
Pferdegestützter Coach & Trainer
Reittherapeut
Psychotherapie HPG
NLP-Master, DVNLP
Hypnotherapeut
Systemischer Strukturaufsteller
LAB-Practitioner

Investition:
3590,- € (zzgl. MwSt.)



FRANZISKA MÜLLER
AKADEMIE
Schlüterstr. 8
14558 Bergholz-Rehbrücke
Tel.: +49 (0) 33200 28 44 26
Mob.: +49 (0) 176 41 19 07 96
info@franziska-mueller.com
www.franziska-mueller.com

IHR EINTRAG

Ein Eintrag kostet 110,- € zzgl. MwSt., inkl. Online-Veröffentlichung auf www.pkmagazin.de.
Ein großer Eintrag kostet 250,- € zzgl. MwSt., inkl. Online-Veröffentlichung auf www.pkmagazin.de.

Ansprechperson: Monika Köster – Telefon: 05251-1344 14 – koester@junfermann.de

COACHINGS/WEITERE

Integrativ-Systemische Coaching-Ausbildung in Berlin und München

Kern der Ausbildung bildet das Integrative Systemische Coaching von Bernd Isert, in dem er essenzielle Modelle der Veränderungsarbeit zu etwas Neuem und Ganzem verbindet. Zu den Bausteinen gehören: Systemische und lösungsfokussierte Beratung, Organisations- und Struktur-aufstellungen, Neuro-Linguistische Modelle, Arbeit mit dem Unbewussten und die Neuro-Energetische Kommunikation.

**Berlin: 5 Module á 4 Tage, ab
30.04.2015 bis 08.11.2015**

**München 5 Module á 4 Tage, ab
15.10.2015 bis 07.04.2016**

€ 2.960,-, MwSt.-befreit

META GmbH –

Integrative Kompetenzentwicklung

Brennerstraße 26
16341 Panketal bei Berlin
Tel.: (0)30 – 944 14 900
Fax: (0)30 – 944 14 901
info@metaforum.com
www.metaforum.com

19. Systemisch-integrative Coaching Ausbildung 2015 / 16

Unsere "Große". Für Profis und solche, die es werden wollen. Eine qualifizierte Ausbildung, in der Sie wirklich coachen lernen können. Mit erfahrenen Fachleuten, die ihre Kunst seit mehr als 20 Jahren beherrschen.

Block I Start: 02.–04.07.15

Die Coachingbeziehung:

14.–16.08.15

Coachingmethoden:

25.–27.09.15

Coachingwerkstatt:

23.–25.10.15

Block II Videoanalysen:

15.–17.01.16

Block III Abschluss:

04.–06.03.16

Wahlseminar: wählbar

NLP professional

Dipl.Psych.Martina Schmidt-Tanger
anerk. DVNLP Lehrtrainerin/Lehrcoach
Klausenerstraße 8
48151 Münster
Tel.: 0251 590 83 2 83
www.nlp-professional.de

WEITERE

Ausbildung zum Burnout-Berater in Unternehmen

Ziel: belastete Mitarbeiter und Kollegen im Unternehmen erkennen und als qualifizierter Ansprechpartner Betroffene unterstützen

**27.02.2015 und 23.04.–26.04.2015
oder**

17.11.2015 und 17.12.–20.12.2015

Weiterbildungsinstitut

Bechtel & Baumgarten

Tel.: 0271 23190610

www.institut-bb.com

**Coaching-Bücher
versandkostenfrei:
www.junfermann.de**

Ausbildung zum Master-Coach(DVNLP)

- Vertrags-Grundlagen; Auftragsklärung/Auftragsfallen
- Haltung/Ethik/Integrität im Einzel- und TEAM-Coaching
- Strategische Interventionsplanung(All-Over-Strategien)
- Aufstellungsformate im EinzelCoaching/Organisationen
- Lösungsfokussierter Ansatz im Coaching; Mediation
- Result-/Power-/TEAM-/Outdoor- und Berg-Coaching
- Life-Coachings (Trainer-Demos f. hohe Prozessqualität)
- TN-Life-Coaching (Fall-Analysen u. Fall-Supervisionen)
- Akquise: Erstellung Coaching-Konzept/Coaching-Profil

Sie erlernen Coaching-Kompetenz auf höchstem Niveau

High-Performance Coach-Ausbildung (DVNLP): 3000.- €
(umsatzsteuerbefreit, Bildungsscheck berechtigt)

Franz Podek (NLP-direkt, A)
1ter österr. LehrCoach (ÖVNLP)
HypnosePsycho-Therapeut

Karl Wiesner (IT-Ingenieur)
TEAM-/Result-/Outdoor-Coach

Daniela Ben Said (Quid Agis)
(Coaching-Award 2008)

Waldemar Tuttas (Mediator)
Paartherapeut u. Heilpraktiker

Jürgen Jonat NLP-Lehrcoach
Dipl.Päd./SozialTherapeut

(Alle NLP-Ausbildungen)
Coach-Beginn: 20.03.2015
NLP-Basiskurs: 18.04.2015
NLP-Practitioner: 30.05.2015

**Institut für Kommunikation
und ganzheitliche
Persönlichkeitsentwicklung**

Tel.: 0176 41245138
juergenjonat@aol.com
www.komm-ganz-persoenlich.de

SEMINARE UND AUSBILDUNGSANGEBOTE

WEITERE

Ausbildung zur „Gewinnenden Persönlichkeit“ incl. MagSt-Coach und -Referent / Botschafter

Intensives Körpersprache-, Kommunikations-, Intuitions- und Improvisations-Training auf der Basis des Selbsttherapiebuches „Frech, aber unwiderstehlich! MagSt = Magisch-hypnotisch-heilsame Umgangsweise“.

Institut für heilsame Kommunikation

Diplom-Psychologe
Hans-Ulrich Schachtner*
Tel.: 089 34 1175
www.MagSt.info
www.HarmonyBalance.de
www.Seelenwaschtage.de

* Begründer von „ProSt“ + „MagSt“ u.e.m.

Ausbildung zum Kutschera-Resonanz® Practitioner+Coach

Die Kutschera-Resonanz® Methode lehrt die Grundlagen für respektvolle, erfolgreiche Gesprächsführung, sich authentisch darzustellen, Zugang zu Ihren verborgenen Potenzialen zu finden und privat und beruflich zu leben.

Start-Termine:

26.–28.02.2015 Nürnberg
26.–28.03.2015 Wien mit Dr. Gundl Kutschera
08.–10.10.2015 Hannover
17.–19.09.2015 Frankfurt

Institut Kutschera GmbH

Tel.: +43 1 597 50 31
office@kutschera.org
www.kutschera.org

Ausbildung zum wingwave®-Trainer – wingwave® für Gruppen, Teams, Systeme

Die Ausbildung für wingwave®-Coaches

Trainer: Dipl.-Psych. Cora Besser-Siegmund, Dipl.-Psych. Harry Siegmund und Lola A. Siegmund (Wirtschaftspsychologie (BA), Schwerpunkt: Training und Coaching)

01.–05.06.2015 Hamburg
11.–15.08.2015 Linz
28.09.–02.10.2015 Hamburg

Alle Infos auf www.besser-siegmund.de und www.wingwave.com

Besser-Siegmund-Institut
Tel.: +49 (0)40-3252 849-0

Familienaufstellung

Finden und Definieren Sie ein Zuhause, in das jeder gerne kommt. Sie entdecken, wie Sehnsüchte, die über Generationen in Ihrer Familie schlummern, gelebt werden können und versöhnen alte Verletzungen.

20.02.2015–22.02.2015 Frankfurt
13.03.2015–14.03.2015 Nürnberg
24.09.2015–26.09.2015 Hannover
20.11.2015–21.11.2015 Nürnberg

Institut Kutschera GmbH
Tel.: +43 1 597 50 31
office@kutschera.org
www.kutschera.org

Seminar Frühlingserwachen mit Dr. Gundl Kutschera

Sie möchten Kraft tanken in der Natur, Ruhe und Sinn im Leben (wieder-)finden? Blühen Sie auf beim Frühlingserwachen! Inhalt: Work-Life-Balance entdecken, Botschaften des Körpers verstehen, Selbstheilungskräfte aktivieren.

24.–26.04.2015

Institut Kutschera GmbH

Tel.: +43 1 597 50 31
office@kutschera.org
www.kutschera.org

SYSTEMAUFSTELLUNGEN

2-jährige, zertifizierte Weiterbildungen

- Familien- + Systemaufstellungen in PT, Beratung u.a. sozialen Feldern
- Organisations- + Strukturaufstellungen in OE, Beratung und Führung

Start:

15.–19.06.2015 (WB FA)
08.–12.07.2015 (WB OA)

Mit:

Erdmuthe Kunath
Claude Rosselet
Prof. Matthias Varga v. Kibéd
Dr. Gunthard Weber
u. a.

ISA Berlin

Institut für Systemaufstellungen
Tel.: 030-3424593
www.isa-berlin.de

SEMINARE UND AUSBILDUNGSANGEBOTE

WEITERE

5-modulige Fortbildungsreihe Constellation Work/ Aufstellungs-Wochenenden

**Einstiegs-Module am
21./22.03.2015 und
25./26.04.2015**

€ 450,-/WE (umsatzsteuerbefreit)

Thies Stahl Seminare

Dipl.-Psych. Thies Stahl
Planckstr. 11
22765 Hamburg
Tel.: 040 63 67 96 19
Fax: 040 797 69 056
TS@ThiesStahl.de
www.ThiesStahl.de

Zertifizierte Fortbildung zur Trauerbegleitung

Trauernde einfühlsam und kompetent zu begleiten ist eine besondere Aufgabe. Diese Fortbildung bietet die Möglichkeit der Zusatzqualifikation und Professionalisierung. Die Fortbildung entspricht den Vorgaben der „Großen Basisqualifikation“ des Bundesverbandes Trauerbegleitung e.V.

EUR 2448,-
Förderung mit Bildungsscheck/
Bildungsprämie möglich

**Termine:
13.04.2015 – 05.03.2016**

KOBI-Räume

Adlerstraße 81–83
Dortmund
Häusermann, Irmgard
Ausbilderin von Trauerbegleitern/-innen,
Mitglied im
Bundesverband Trauerbegleitung
Tel.: 0231 534525-0
www.kobi.de

Kommunikation in der Schule

Seminar für Lehrerinnen und Lehrer,
Pädagogen, Studenten, ErzieherInnen

Referenten:
Petra & Ralf Dannemeyer
(NLP-Praxisbuch für Lehrer)
Prof. Dr. Gottfried Orth
(GfK in der Schule)

6. Mai 2015
im Welcome Hotel Paderborn
Beginn 15 Uhr

Kontakt:
Junfermann Verlag
Monika Köster
Tel.: 05251-13 44 14
koester@junfermann.de



Jennifer B. Kahnweiler *Die Stärken der Stillen*

Als Introvertierter versuchen wie extrovertierte Menschen zu agieren – das gelingt nur mühselig und oftmals erfolglos. Dieses Buch richtet sich an introvertierte Menschen, die vor allem im Arbeitsalltag auf authentische Art und Weise erfolgreich sein und ihre Stärken ausbauen wollen.



Ulrike Hensel *Mit viel Feingefühl Hochsensibilität verstehen und wertschätzen*

Ein wissensvermittelndes aber auch ratgebendes Buch, das sich mit Hochsensibilität und deren Auswirkungen in unterschiedlichen Lebensbereichen, von der Familie bis zum Beruf, befasst.

IM NÄCHSTEN HEFT

02 | 2015

TITEL



Was uns hält

Resilienz als Coaching-Ziel: Mit den großen Krisen der Welt gewinnt die Widerstandskraft gegen seelische Verletzungen an Bedeutung.

MARKT & MENSCHEN



Im Krisengebiet

„Du bist jederzeit auf alles vorbereitet.“ – DANIELA SARRAZIN schwört auf die Technik des Ankerns für den Einsatz in Gefahr und Not.

THEMEN & PRAXIS



Autor werden

... und an Autorität gewinnen. HENRI APELL mit Tipps und Tricks zum Selfpublishing für Coaches und Trainer.

TIPPS & TRICKS



Das Klo meiner Kindheit

Eine Traumdeutung mit Freud, Jung und systemischer Aufstellung von PETER KLEIN, MONIKA HAHN und SIGRID LIMBERG-STROHMAIER.

Heft 2/2015 erscheint am 23. April 2015

Anzeigenschluss für Heft 2/2015 ist der 17. März 2015



IMPRESSUM

Chefredaktion und Büro:
Regine Rachow (V.i.S.d.P.)
Habern Koppel 17 A
D-19065 Gneven
Tel: 03860 502866
E-Mail: rachow@junfermann.de

Bildredaktion:
Simone Scheinert, Monika Köster

Abonnements & Anzeigen:
Simone Scheinert
Projektleitung, Anzeigen,
Website-Betreuung
Tel: 05251 134423
E-Mail: scheinert@junfermann.de
Monika Köster
Anzeigen, Abo-Betreuung
Tel: 05251 134414
E-Mail: koester@junfermann.de

Junfermann Verlag
Postfach 1840
D-33048 Paderborn
Tel: 05251 1344-0
Fax: 05251 1344-44
E-Mail: infoteam@junfermann.de
www.pk-magazin.de

Verlag:
Junfermann Verlag GmbH
Andreasstraße 1a
D-33098 Paderborn
www.junfermann.de

Layout & Satz:
Junfermann Druck & Service GmbH & Co KG,
Paderborn
Druck:
M.P. Media-Print
Informationstechnologie GmbH
33100 Paderborn

© Junfermann Verlag GmbH
Paderborn 2015.
Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung des Heftes oder von Teilen daraus nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Die Verantwortung für die Inhalte von Leserbriefen und Anzeigen liegt ausschließlich bei den Autoren bzw. Inserenten. Für unverlangt eingesandtes Material übernimmt der Verlag keine Gewähr. Die Meinung der namentlich gekennzeichneten Beiträge gibt nicht in allen Fällen die Meinung der Redaktion wieder.

Praxis Kommunikation
1. Jahrgang
erscheint 6x jährlich, jeweils Ende
der geraden Monate

Gültige Abopreise Stand 01.01.2015:
Jahresabonnement € 60,-
(inkl. Versandkosten)
Einzelheft € 10,- (zuzügl. Versandkosten)
Studentenabonnement (gegen
Nachweis): € -45,- (inkl. Versandkosten)

Gültige Anzeigenpreisliste vom
1. Januar 2015
ISSN 1862-3131

**Bilder von istockphoto, Fotolia
und Photocase:**
PeopleImages, gemphotography, Eugene-
Dudar, Tabthipwattana, robnroll, Albrecht-
Fietz, Freder, traffic-analyzer, Creativa, Adam
Gregor, FerruhDinckal, yuelan, Huyangshu,
Mari, GlobalP, mediaphoto, Thomas Vogel,
ssj414, Aleksangel, RinoCdz, imging, Brian A.
Jackson, Pro-syanov, Filograph

Dieser Ausgabe liegen folgende Beilagen bei:
• Fachverband GfK
• Auditorium Netzwerk
• Kommunikationstraining Simmerl

Das Buch der Bestsellerautorin Sabine Bode jetzt als Taschenbuch

9,95
Euro



Die 50er-Jahre: In den Familien der Nachkriegskinder ging es oft engherzig zu. Das Buch hilft Angehörigen dieser Generation, die Ungereimtheiten in der eigenen Biographie zu verstehen und für sich neue Ressourcen zu entdecken.

»Wer wissen möchte, wie die jetzt und demnächst in Rente gehende Generation aufwuchs, kann sich hier informieren, Sabine Bode liefert auch Stoff für die Atmosphäre jener Zeit. Eine lohnende Anschaffung.« *Dipl.-Psychol. Wolfgang Jergas*

SPIEGEL
Bestseller



Die Erben
der
vergangenen
Generation

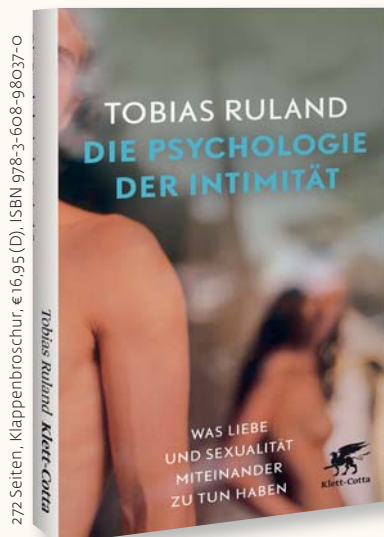
304 Seiten, broschiert,
€ 9,95 (D)

SPIEGEL
Bestseller



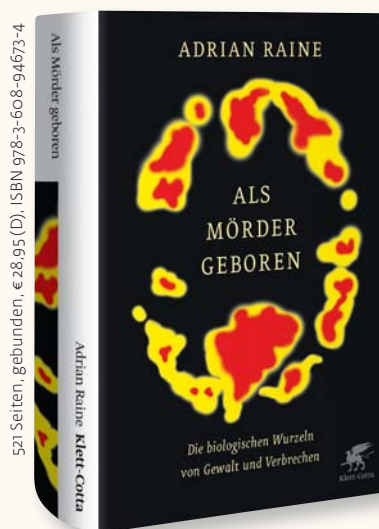
Die
Kriegskinder
brechen ihr
Schweigen

304 Seiten, broschiert,
€ 9,95 (D)



Über die
Mechanismen
intimer
Beziehungen

Mehr Nähe, besserer Sex, intensives Begehren über Jahrzehnte – wo Paartherapeuten gewöhnlich zu Bescheidenheit raten, zeigt Tobias Ruland: Die Quadratur des Kreises ist möglich. Doch sie gelingt nur, wenn beide bereit sind, wahre Intimität zu erlernen.



Eine fulminante
neue Sicht des
Verbrechens

Psychopathen haben eines gemeinsam: Ihre Gehirne ähneln sich in bestimmten Bereichen und sie unterscheiden sich nachweislich von nicht gewalttätigen Menschen. Zu dieser weitreichenden These kommt der Neurokriminologe Adrian Raine. Sein Buch wird unsere Sicht auf das Böse in der Welt verändern.



Klett-Cotta

Eilert Akademie

für emotionale Intelligenz



Gewinnen Sie einen ersten Eindruck
1minütigen Videotrailer ansehen

Werden Sie Experte für Emotionen in Coaching und Training:
Die Eilert-Akademie bietet Ihnen das Know-how dafür.



Als Emotionscoach
punktgenau
Blockaden lösen und
Ressourcen stärken

4-tägige Ausbildung zum
wingwave®-Coach in Berlin,
Dortmund, Düsseldorf und
im Raum Frankfurt (Wiesbaden).

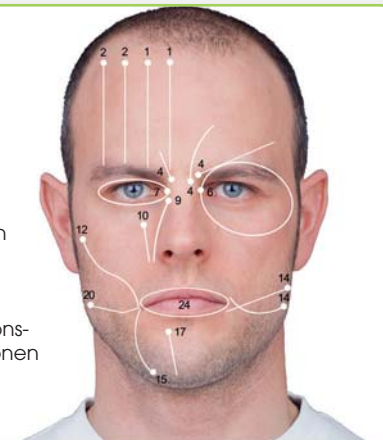
Für eine flexible Methoden-
kompetenz können Sie zusätzlich
verschiedene wingwave®-
Vertiefungsseminare besuchen.

Ausbildung zum wingwave®-Coach

Als Trainer
Wahrnehmung und
nonverbale Kommu-
nikation trainieren

8-tägige Ausbildung zum
Mimikresonanz®-Trainer in Berlin
und Österreich.

Bauen Sie Expertenwissen und
-fähigkeiten im Bereich Emotions-
erkennung und Mikroexpressionen
auf, so dass Sie eigenständig
Seminare dazu durchführen
können.



Ausbildung zum Mimikresonanz®-Trainer

wingwave®-Coaching - die Profibox
(Dirk W. Eilert, Cora Besser-Siegmund)

Maßgeschneiderte
Interventionen
durch flexible
Methodenkompetenz.

Kombinieren Sie
NLP-Formate und
andere Interventionen
mit wingwave.



**Ich sehe, was du fühlst...
Das Buch über Mimikresonanz®**

Das reich bebilderte Buch unterstützt
Leserinnen und Leser darin, Aufschluss
über die deutlich sichtbare – aber
manchmal auch sehr subtile – Mimik
ihrer Mitmenschen zu erlangen.

Erschienen im Junfermann Verlag
230 Seiten, Kartoniert
Format: 17,0 x 24,0 cm
ISBN: 978-3-87387-961-4



Weitere Informationen und aktuelle Seminartermine finden Sie unter:

www.eilert-akademie.de