

# Kommunikation

Juni 2012

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

## Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

# Eins sein mit meinem Körper

## Phänomene zwischen Kopf und Fuß



**Brille  
adieu!**

Training für  
Augenmuskeln



**Schicht  
für Schicht**

NLP und  
Gestalttherapie



**Sprache  
und Sein**

Change-Talk  
im Coaching

Verlag

Junfermann



Regine Rachow  
Chefredakteurin

## *Auf dem Standstreifen*

Jüngst hörte ich im Deutschlandradio Kultur einem Pfarrer zu, der über seine Gewohnheit sprach, laut am Steuer zu singen. Er hatte sich das nach einem Umzug angewöhnt, durch den er nun täglich eine Dreiviertelstunde mit dem Auto zur Arbeit fuhr. Einmal war im Autoradio so ein Ohrwurm gelaufen, den er mitsang – selbstvergessen zunächst, doch als er's gewahr wurde, mit wachsender Freude. Es fielen ihm noch paar Lieder ein, die er anstimmte. Hänschenklein. Vom Himmel hoch. Geh aus mein Herz und suche Freud. „War'n gutes Gefühl“, sagte der Pfarrer, und seine Stimme klang wie aus dem Kölner Raum. Seitdem singt er beim Autofahren.

Falls Sie von Zeit zu Zeit so für sich singen, und sei es auch „nur“ zu Weihnachten: wie ergeht es Ihnen damit? Ich spüre bei einer solchen Gelegenheit zuweilen einen Kloß im Hals; wie er sich an den Stimmbändern vorbei mogelt und steckenzubleiben droht. Dann hab ich das Gefühl, mich beim nächsten Ton in Tränen aufzulösen, und verstumme sofort. Wenn ich nicht mehr singe, kann ich denken. Ich denke, sonderbar, was will da in mir heulen? Mir geht's doch grad so gut. Habe mir doch eben Zeit für diese Andacht genommen. Oder ich genieße gerade die Fahrt übers Land. Der Geist scheint also klar. Nur das Herz ist irgendwie schwer. Das Herz hat seine Gründe, die der Verstand nicht kennt, sagte einst Blaise Pascal.

Der Pfarrer in der Sendung erzählt, wie er einmal seine Tochter besuchen wollte, die nach einem Unfall auf der Intensivstation lag. 16 Jahre war sie alt und sein Verhältnis zu ihr war gerade schwierig. Die Ärzte schickten ihn wieder weg, die Tochter wolle ihn nicht sehen, hieß es. Er erzählt, wie er ins Auto stieg und davon fuhr. Und von all seinem „Seelenchaos“ nicht runter kam. Wie ihm dann einfiel zu singen, weil's ja Gewohnheit geworden war. Und wie der Kloß im Hals immer dicker und dicker wurde. Bis er auf den Standstreifen fuhr, weil's anders „nicht mehr ging“. „Ich bin 'n ziemlich kontrollierter Mensch, fällt mir nicht leicht zu weinen, auch wenn ich eigentlich müsste.“ Aber da gelang es. Und es hat gut getan.

Das Zeitalter der Rationalität geht mit einer bemerkenswerten Erkenntnis zu Ende“, schreibt der Neurobiologe Gerald Hüther, den wir in diesem Heft noch einige Male zitieren: „Denken können wir, was wir wollen. Sogar Handeln können wir – zumindest eine Zeit lang – nach unserem eigenen Gutdünken, doch um glücklich und zufrieden, mutig und zuversichtlich leben zu können, müssen wir in der Lage sein, etwas zu empfinden.“ Der Kloß im Hals. Das Pochen in der Brust. Das Brauchgrimmen – unser Körper gibt sich alle Mühe uns mitzuteilen: Hey, mit dir geschieht gerade etwas, was wichtig für dich ist. Beachte mich! Das Singen scheint sein natürlicher Verbündeter zu sein. Der Pfarrer im Radio fasst seine Erfahrung mit dem Singen so zusammen: „Wenn ich gute Laune hab, krieg ich richtig gute Laune. Wenn ich traurig bin, spür ich das auch besser und komm da näher ran, wenn ich was singe.“

Auf dem Standstreifen bekommt die Zeile aus dem Kirchenlied „Geh aus mein Herz und suche Freud“ eine nahezu wörtliche Bedeutung. Ich lass mein Herz raus. Damit es mir mitteilen kann, was da „anliegt“ in mir. Damit ich Zufriedenheit und Freude spüre. Jetzt bloß nicht verstummen.

Viel Freude mit dieser Ausgabe der KS!

*Regine Rachow*



24

**Frei von Traurigkeit**  
EFT und  
systemische Arbeit



28

**Oh je, diese Nase!**  
Körperbild und  
The Work



36

**Fels oder Bambus**  
Resilienztraining  
und Flexibilität

## TITEL

### 8 Der innere Plan

Wenn wir erkennen, wie Körper und Geist zusammenhängen, erweitern wir den Spielraum für unser Wohlbefinden.  
Ein Blick in die Praxis von *Regine Rachow*

### 15 Vom Mauerblümchen zur Rampensau

Vier unterschiedliche Kategorien von Marketing-Typen und ihre Nutzung im Seminar – mit vollem Körpereinsatz.  
Von *Tanja Klein* und *Ruth Urban*

### 20 Bitte klopfen!

Der Körper ist die Bühne der Gefühle. Über Erfahrungen mit PEP, der Prozess- und Embodimentfokussierten Psychologie.  
Von *Michael Bohne*

### 24 Frei von Traurigkeit

Mit der Kombination aus EFT und systemischer Arbeit lassen sich in der Veränderungsarbeit behindernde Einwände überwinden. Von *Ronald Hindmarsh*

### 28 Mein Körper tut nicht, was er sollte

Stressvolle Gedanken über unseren Körper können das Wohlbefinden stark beeinträchtigen. The Work ist ein Mittel dagegen. Von *Tanja Madsen*

## TITEL & THEMEN

### 32 Brille adieu!

Augenmuskeln kann man nicht trainieren? Unsinn. In zwei Monaten lässt sich die Sehschärfe um mindestens zwei Dioptrien verbessern. Von *Franz Karig*

### 36 Fels oder Bambus?

Im Resilienz- und Körpertraining bietet der Bambus eine wirksame Strategie, wenn es um die Flexibilität geht.  
Von *Gabriele Amann*

### 40 Mehr als Geplauder

Beim Small Talk teilt auch der Körper unterschwellig wichtige Informationen mit. Wie lässt sich der Kontakt wunschgemäß steuern?  
Von *Anne Lindenberg*

### 44 WORST CASE Nichts knebeln, was einen Namen hat

Fußangeln in der Teile-Arbeit. Von *Anita Heyer*

### 46 Schicht für Schicht

Wie Veränderung geschehen kann: Die Methode „wholesome“ mit Anleihen bei Fritz Perls.  
Von *Bianca Olesen*



44

Es gehört zu mir  
Fußangeln  
in der Teile-Arbeit



56

Christoph Krüger, Peter Kensok

## Das neue Verhandeln<sup>60</sup>

Vom Schlachtfeld  
zum Verhandlungstisch

Bericht: Konferenz  
in St. Petersburg

Rezension:  
Das neue Verhandeln

### Rubriken

- 3 Editorial
- 6 Pinnwand
- 7 Nachgefragt bei ...
- 58 Buchbesprechung
- 61 News
- 61 Visitenkarten
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

Diese Rubriken finden  
Sie im Service-Teil am  
Ende des Hefts:

- 62 Trainer-Porträts
- 66 Seminar kalender

### 51 Die Sprache der Veränderung

Coaching als sprachliche Eroberung  
von neuen Denk- und Fühlräumen.  
Von *Martina Schmidt-Tanger*

### 56 KONGRESS-BERICHT Impulse für Ost und West

Die 1. Coaching-Konferenz der ECA  
in St. Petersburg.



**METAFORUM** international  
Akademie für Kompetenzentwicklung

## SOMMERCAMP Italien

in Abano Terme bei Venedig

▶▶▶ 23.07. - 11.08.2012



### WEITERBILDUNG AUS 1. HAND:

HYPNOSYSTEMISCHE KONZEPTE

**Dr. Gunther Schmidt**

STRUKTURAUFSTELLUNGEN

**Insa Sparrer, Matthias Varga von Kibéd**

SYSTEMISCHES & BUSINESS-COACHING

**Bernd Isert, Sabine Klenke**

NLP - PRACTITIONER, MASTER, TRAINER

**Tom Andreas, Anhard v. Lachner,**

**Martin Habertzettl**

HYPNOTHERAPIE & GENERATIVE TRANCE

**Dr. Stephen Gilligan, Dr. Henning Albert**



### UND MEHR...

- **Lösen langjähriger Blockaden** Dr. Bertold Ulsamer
- **Syst. Change-Management** Dr. Wolfgang Eberling
- **Unernehmensentwicklung** Oliver Martin
- **The Body of the Spirit** Shi Xing Mi
- **Impro- u. Provokativer Stil** Noni Höfner
- **Soziales Panorama** Lucas Derks
- **Ausbildung Mediation** Ulrike Hinrichs
- **Arbeit mit Burnout** Ortwin Meiss
- **Energetische Psychologie** Dr. Brigitte Michaelis
- **Team- u. Konfliktcoaching** Achim Stark

### CAMP-HIGHLIGHTS

#### 6. ZUKUNFTSKONGRESS

„Nachhaltige Veränderung“

▶ 03.08. - 05.08.2012

**X-CHANGE** mit **Dr. Stephen Gilligan,**  
**Dr. Gunther Schmidt, Matthias Varga**  
**von Kibéd, Bernd Isert**

▶ 01.08. - 03.08.2012

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

„Leider ist die einzige Alternative zum Alter, tot zu sein. Da bin ich lieber alt.“  
Schauspielerin Geraldine Chaplin (67).  
Interview in: *Der Spiegel* vom 02.04.2012



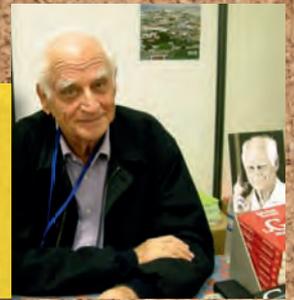
# PINNWAND




© Reto Klar

„Wenn man Lächerlichkeit einplant und damit umgehen kann, hat man weniger Angst zu scheitern.“ –  
Blogger Sascha Lobo in der *FAZ* vom 31.03.2012

„Mein Körper, meine Füße, meine Waden, meine Schenkel, mein Geschlecht, mein Hintern, meine Brust und mein Kopf: ein Kriegsleib. Aber ich habe eine friedliche Seele.“ –  
Der Philosoph Michel Serres (81), dem in Köln der Meister-Eckhart-Preis verliehen wurde. *FAZ* vom 04.05.2012 (Foto: Ji-Elle)



„Man kann sich Denken vorstellen als eine Simulation von gemachten Erfahrungen, die auch unbewusst ablaufen kann – das ist der entscheidende Punkt.“ – Markus Kiefer, Kognitionspsychologe.  
Interview in: *Die Zeit* vom 03.05.2012



© Vanja Vukovic

„Das Beste ist, wenn sie mit echten Menschen aufwachsen und nicht mit Schauspielern, die ihre Elternrolle aufführen.“ – Familientherapeut Jesper Juul über einen entspannten Umgang mit Kindern. Interview in: *Der Spiegel* vom 12.03.2012

## TERMINE

- 16. bis 20. Juli, Admont, Österreich:**  
5th International Summer School on Business Mediation.  
Georges.steffgen@uni.lu
- 24. bis 26. Juli, Dornburg bei Jena:** Symposium on Causality 2012 – Conditional and Direct Causal Effects.  
rolf.steyer@uni-jena.de
- 2. bis 5. August, Orlando, USA:** 120th Annual Convention of the American Psychological Association.
- 3. und 4. September, Halle/Saale:** 32. Motivationspsychologisches Kolloquium. detlef.urhahne@paedagogik.uni-halle.de

- 8. bis 12. September, Erfurt:** 20. Erfurter Psychotherapiewoche – Bei Risiken und Nebenwirkungen ... Fehlerkulturen in Psychotherapie und Gesellschaft. afp-erfurt@t-online.de
- 21. und 22. September, Düsseldorf:** Männerkongress 2012. Scheiden tut weh – Elterliche Trennung aus Sicht der Väter und Kinder. kontakt@maennerkongress2012.de
- 25. bis 27. September, Köln:** Zukunft Personal. info@messe.org



## Nachgefragt bei ...

... **Lothar Seiwert, Heidelberg**

*Ihr Idol in Kindertagen?*

Da gab es mehrere: Hannibal mit seinen Elefanten, Christoph Kolumbus und James T. Kirk (Captain des Raumschiffs Enterprise, Star Trek). Alle haben mutig neue Wege beschritten, die vorher noch keiner gegangen, gesegelt oder geflogen war.

*Was bringt Sie in gute Stimmung?* Die bekannten „Klassiker“ in Literatur und Musik, die auch schon unsere Urahnen erfreut und begeistert haben ...

*In welcher Landschaft halten Sie sich am liebsten auf?* Je nach Stimmung am Sandstrand einer touristenfreien Mittelmeerinsel, am Ufer eines blau-grünen Bergsees oder in einer schönen Wellness-Oase.

*Was würden Sie gern beherrschen, das Sie noch nicht können?* Fliegen.

*Womit kann man Sie verwirren?*

Dadurch, dass man mich noch verwirren kann.

*Wie finden Sie da wieder raus?*

Ein kühler Kopf hilft in heißen Diskussionen. Doch zuerst: Durchatmen und etwas Abstand gewinnen. In der Ruhe liegt die Kraft! Die meisten Verwirrungen sind bei Licht besehen nur Scheinriesen.

*Welches Buch oder welcher Film hat Sie im zurückliegenden Jahr am meisten berührt?* Der Film „IN TIME – Deine Zeit läuft ab“, der im Jahre 2022 spielt ([www.intime-derfilm.de](http://www.intime-derfilm.de)). In ihm stellt die verbleibende Lebenszeit die neue Währung dar. So kostet etwa ein Becher Kaffee vier Minuten kostbarer Zeit. Aber auch dort gibt es arme Menschen und Reiche, die die Zeit horten.

*Welches Werk würden Sie heute einem Eleven der Beratungszunft als Lektüre empfehlen?* Natürlich mein neuestes Buch „Ausgetickt: Lieber selbstbestimmt als fremdgesteuert. Abschied vom Zeitmanagement.“

*Ihr Klient (Patient, Coachee, Seminarteilnehmer) nervt. Was tun Sie?* Ich bemühe mich natürlich dennoch, einen Zugang zu meinem Klienten zu finden. Ich weiß aus Erfahrung, dass Lebensänderungen oft mit Widerständen verbunden sind. Sollte der Teilnehmer jedoch weiter stören, ist es besser, man trennt sich. In aller Regel, und wenn keine böse Absicht zu sehen ist, zahle ich den Seminarpreis zurück.

*Welcher Versuchung geben Sie gern nach?* Schokolismus.

*Ihr Lebensmotto?*

Wenn du es eilig hast, gehe langsam.



*Und nun die Wunderfrage: Sie wachen morgen auf und alles ist so, wie Sie es sich schon immer wünschten. Woran würden Sie es merken?*

Meine virtuelle Assistentin Petra liest mir auf dem iPad 7 aus meiner individuellen Tageszeitung vor: Die neue Europaregierung hat unser Steuersystem rigoros vereinfacht, die Steuersätze nachhaltig gesenkt und die Staatsschulden auf null gedrückt. Das Renten- und das Gesundheitssystem sind saniert, Unehrllichkeit und Lobbyismus in der Politik sind nur noch Themen für den Geschichtsunterricht. Wir leben in einer friedlichen Welt, in der alle satt werden. Die Alten nutzen die Kraft der Jugend und die Jungen profitieren von der Erfahrung der Älteren. In deutschen Wäldern leben wieder Bären, Wölfe und Luchse. Die Luft ist rein, die Flüsse sind sauber und ... im Sportteil steht, dass Fortuna Düsseldorf nach dem Champions League-Triumph auch den Weltpokal gewonnen hat und dass Bayern München endgültig in die Bayernliga (= Amateurliga) abgestiegen ist ... ;-)

# Der innere Plan

Von Regine Rachow



Wenn wir eine Vorstellung davon gewinnen, wie unser Körper und unser Geist zusammenhängen, erweitern wir den Spielraum für unser Wohlbefinden.

Über den praktischen Umgang mit dem Körper und neurobiologische Grundlagen.

Im Ansatz einer Bewegung sind alle Elemente enthalten, „die es braucht, um sie auszuführen.“ Wir liegen am Sonntagmorgen auf dem Boden eines hellen Seminarraumes im schwäbischen Lackendorf und beginnen über diesen Satz nachzudenken. Hohe Fenster geben den Blick auf einen verhangenen Märzhimmel frei. Vor uns liegt ein Tagesseminar mit Martin Busch, ein Seminar, dessen Thema sich am einfachsten mit „Körperarbeit und Trance“ umreißen ließe. Wir sind rund 30 Teilnehmer zwischen Anfang Zwanzig und Mitte Sechzig, Männer und Frauen gleich verteilt, einige Paare dabei, jemand hat ein Kind mitgebracht. Die meisten reisten aus der Umgebung an, von Rottweil oder Stuttgart, einige kommen von weiter her.

Es sind nur minimale Bewegungen, die Martin Busch uns vorschlägt, leicht und sanft auszuführen; eine Senioren-Gymnastikgruppe würde womöglich protestieren, weil sie sich körperlich zu wenig gefordert fühlte. Hier und heute geht es, wir merken es allmählich, um viel mehr als um körperliche Beweglichkeit. Wir liegen auf der Seite, die Beine leicht gebeugt, lassen den oben liegenden Arm ganz sacht

ein, zwei Zentimeter Richtung Ohren und dann wieder Richtung Füße gleiten, immer im Wechsel und im Rhythmus des Atems. Bis wir die Frage vernehmen: „Wie wäre es, gleichzeitig den Arm langsam in seiner Achse zu drehen?“ Oha, da ist schon einiges zu koordinieren. Heimlicher Blick zur Nachbarin. Wie war das jetzt?

Gott sei Dank hat Martin Busch gleich am Anfang klargestellt: Es gibt hier kein richtig und kein falsch. Deshalb nennt er das, was wir tun, auch *Bewegungseinheit*. Und nicht etwa Übung. Was mir im Moment an Bewegung schwerfällt, lerne ich eben nicht durch Üben dessen, was ich nicht kann, lautet eine Erkenntnis von ihm. Sondern ich lerne es durch Wahrnehmung dessen, wie mein Körper bestimmte Bewegungen ausführt. Bewegung bedeutet im Grunde den Wechsel von Anspannen und Lösen beteiligter Muskeln. Gesteuert wird sie vom Gehirn. Im Laufe unseres Lebens haben wir uns so manche Bewegungsstrategie angeeignet, die sich ungünstig auf unser Befinden auswirkt, z. B. zu Verspannungen führt – innerlich und äußerlich. Wenn wir das lösen wollen, reicht es nicht, an den Muskeln he-

---

rumzuziehen, sagt Martin Busch. Sondern wir müssen unserem Nervensystem eine Idee davon geben, wie es die Muskeln anders steuern kann. Dazu brauchen wir eine möglichst präzise Vorstellung davon, was bei der jeweiligen Bewegung in unserem Körper geschieht.

Und deshalb reicht es, eine jede Bewegung so leicht und so klein wie möglich auszuführen. „Je geringer der Kraftein-satz, desto leichter die Bewegung und umso präziser die Wahrnehmung.“

## Unbekanntes Land

Martin Busch spricht leicht schwäbelnd, langsam und ruhig. Seine Sätze sind von Pausen umsäumt. Doch wer versucht, über die Worte nachzudenken, kommt nicht weit. Schon dringen die nächsten zu uns. „Und beobachte mal: Bleiben deine Hände und Finger weich, wenn du den Arm drehst? – Oder fühlen sie sich aufgefordert, irgendeine Art von Spannung aufzubauen? – Und wie wäre es, wenn du das Drehen und Gleiten ergänzen könntest durch das Öffnen und Schließen der Hand? – In welchem Verhältnis zueinander bewegen sich jetzt die Teile?“

Wie ungewohnt es ist, sich so intensiv und so ausschließlich mit dem eigenen Körper zu befassen! In unserem Kulturkreis ist ja der Verstand die Krönung der Evolution und der Körper nicht viel mehr als seine Hülle. Im Denken sind wir groß. Doch im Wahrnehmen von Körperempfindungen?

Der Körper, so lautet eine Erkenntnis der Neurowissenschaften, ist ein hochaktiver Mitgestalter mentaler Prozesse. Doch die akademisch-wissenschaftliche Psychologie betrachtet ihn weitgehend als „terra incognita“, unbekanntes Land, wie Gerald Hüther, Maja Storch, Benita Cantieni und Wolfgang Tschacher im Vorwort zu ihrem Buch „Embodiment“<sup>1</sup> schreiben. „Warum besteht die Gefahr, dass man als seriös wissenschaftlich arbeitender Mensch in die Esoterik-ecke gestellt wird, sobald man die Studierenden bittet, in der Vorlesung einmal ihre Sitzbeinhöcker zu spüren?“ Studien befassten sich mit Intelligenz und „Informationsverarbeitungskapazität“, über die der Mensch verfügt. Mit Affekten, Emotionen und Stimmungen, die ihm widerfahren. Sogar mit seinen unbewussten Motivlagen und Bedürfnissen. Aber nicht mit seinem Körper.

Der steigt erst zum Gegenstand wissenschaftlichen Interesses auf, wenn er nicht mehr richtig funktioniert. Die Semi-

nar-Teilnehmer des heutigen Tages haben einschlägige Erfahrungen. Rückenbeschwerden, Sportverletzungen, Migräne und Probleme mit inneren Organen. Es sind Rentner unter ihnen, Geschäftsleute und Studierende, ein Musiklehrer, ein Manager aus Frankfurt am Main. Manche kennen Martin Busch aus gemeinsamer Arbeit: ein Trainer im Gewichtheben vom Sportverein Flözlingen zum Beispiel, der heute mit einem seiner Schützlinge teilnimmt, eine Schuldirektorin aus Remseck am Neckar, eine Zahnärztin aus Leipzig, ein Kieferchirurg aus Böblingen.

Wir liegen inzwischen auf dem Rücken, ein Bein aufgestellt, das aufgestellte Knie leicht nach außen und wieder nach innen bewegend. Der Kopf rollt mit, auf der Stirn eine Hand, die andere Hand liegt am Boden. „Was geschieht zwischen dem Becken und dem liegenden Bein?“ fragt Martin Busch. Gute Frage. Und als könne er Gedanken lesen, fährt er fort: „Es *kann* sein, dass dir *bewusst nichts* auffällt. – Und *doch* kannst du dir *sicher* sein, dass dein *Unbewusstes* sehr *präzise* registriert hat, was sich verändert. – Und sei es *noch* so eine Winzigkeit.“ Optimales Lernen, sagt Martin Busch, geschieht genau hier: im Raum zwischen Bewusstem und Unbewusstem.

## Dominiks Schicksal

Martin Busch, 61 Jahre alt, hatte einst Politik- und Sportwissenschaft sowie Psychologie studiert. Bis vor einigen Jahren betreuten er und seine Frau Irmtraud als Pflegeeltern Kinder, deren Entwicklung nicht optimal verlaufen war, in gut zwei Jahrzehnten fast 40 Mädchen und Jungen. Um ihnen ein altersgerechtes Leben und Lernen zu ermöglichen, sanierten die beiden einen alten Bauernhof in Lakendorf nahe Rottweil, wo sie noch heute mit Vieh und Pferden und Grünland leben und hin und wieder Seminare veranstalten. Und wo Martin Busch mit Klienten arbeitet. Dabei nutzt er Elemente aus der Feldenkrais-Methode<sup>2</sup> und der klinischen Hypnotherapie.

Einem größeren Publikum bekannt geworden ist Martin Busch durch seine Arbeit mit Dominik Polonski, einem polnischen Cellisten. Der junge Mann hatte schon viele Preise gewonnen und befand sich auf steilem Karriereweg nach oben, als bei ihm ein Hirntumor entdeckt wurde. Das war 2003. Nach der ersten Operation kehrte Dominik Polonski binnen weniger Wochen in den Konzertsaal zurück. Nach der zweiten OP verlor er das Gefühl für seine Körperoberfläche auf seiner linken Seite.

---

1 Maja Storch, Benita Cantieni, Gerald Hüther, Wolfgang Tschacher (2010): Embodiment – Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. Bern: Huber  
2 Lektüre-Empfehlung: Moshe Feldenkrais (2008): Der Weg zum reifen Selbst – Phänomene menschlichen Verhaltens. Paderborn: Junfermann

Seine Finger, so beschreibt es Buch- und Filmautor Joachim Faulstich, der Dominiks Schicksal dokumentiert hat,<sup>3</sup> konnte er nur noch grob bewegen. Als Musiker hatte Dominik die Steuerung seiner Hände beim Cellospiel in den tieferen Schichten seines Gehirns verankert. Denn Meisterschaft „ist kein Kind der bewussten Steuerung“, wie Faulstich schreibt. Sie erwächst aus dem „tiefen Selbst“. Auf diese Strukturen konnte Dominik zurückgreifen, als er auch nach der zweiten Operation bald wieder virtuoso zu spielen lernte. Der Krebs aber schritt weiter voran, nach wiederholten Operationen hatte der junge Musiker schließlich ein Viertel seines Gehirns eingebüßt und war auf der linken Seite gelähmt. In diesem Zustand kam er zu Martin Busch nach Lackendorf.

Er war nur mit großer Mühe in die Praxis getreten, „gestützt auf seine unförmige vierfüßige Spezialkrücke“, wie Joachim Faulstich schreibt. Das linke Bein spastisch verkrampft und „nur zu kleinen Bewegungen fähig, die sich nicht willentlich steuern ließen“. Nach einem Vorgespräch habe Busch seinen Gast zur Liege geleitet, ihn gebeten sich bequem hinzulegen und zunächst nur beobachtet, wie die Muskulatur reagierte, „wo die spontane Körperhaltung noch im Einklang mit der Person schien“. Dann sei er sacht drangegangen, die Lage des jungen Mannes zu verändern, indem er ihm kleine Polster und Schaumstoffrollen untergeschob, die offenkundig für Entlastung sorgten. Dominik begann tiefer zu atmen, sich zu entspannen und in der leichten Trance, in der Martin Busch mit ihm arbeitete, „wie von selbst“ wieder Bewegungen auszuführen, „die er zuvor verlernt zu haben schien“.

### Im Raum zwischen Denken und Tun

Die Trance ist für Martin Busch ein Raum, in dem Veränderung möglich wird. Auch im Seminar lädt er uns ein, ihn zu betreten: „Wenn wir forschen“, sagt er zu uns, „reicht es, dass wir uns in dem Raum bewegen zwischen gerade noch Denken und schon ein bisschen Tun.“ Auf unseren Matten im Seminarraum fallen wir bei den Bewegungseinheiten fast automatisch in diesen Bewusstseinszustand – allein aufgrund des Entspannungseffekts. Wer seine Aufmerksamkeit auf die Bewegungsabläufe lenkt, wird bald registrieren, wie sich sein kritischer Geist auf eine Beobachterposition zurückzieht.

Am Ende der ersten Sitzung mit Dominik Polonski, sein junger Klient befand sich noch immer in leichter Trance, bat Martin Busch ihn beiläufig, sich einfach aufzusetzen. Es ging fast mühelos. Dann: sich neben die Liege zu stellen.

Es klappte wie von selbst. Als Nächstes: aus dem Zimmer auf den Flur zu gehen und wieder zurückzukehren. Dominik ging in kleinen Schritten vorwärts, nicht perfekt, aber ohne Krücke und im inneren Gleichgewicht, überwand zwei Stufen zur Tür, ging auf den Flur und kam, so beschreibt es der Dokumentarist Faulstich, „nach einem kurzen Moment wieder zurück. Fassungslos, ungläubig, kopfschüttelnd und lachend zugleich“.

Vier Tage war Dominik Polonski in Lackendorf geblieben, seine Schritte waren immer sicherer, sein Gang immer aufrechter geworden. Er hatte eine Vorstellung von dem Weg gewinnen dürfen, den er nun beschreiten konnte. Zurück in Polen begann er an seiner Dissertation zu arbeiten, er promovierte und nahm eine Aufgabe als Cellolehrer an. Auf YouTube können wir Dominik Polonski erleben, wie er mit einer Hand, der rechten, Cello spielt. Denn im Januar 2009 kehrte er wieder in den Konzertsaal zurück, und zwar mit einem Stück, das eine Kollegin für ihn schrieb. Das war fünf Jahre nach dem letzten Konzert, das er, deutlich von Krankheit und Therapie gezeichnet, nach seiner zweiten OP gegeben hatte.

Den Begriff der „Heilung“, den Joachim Faulstich für den Titel seiner Dokumentation über diese und andere Beispiele der Gesundung von Menschen gewählt hatte, würde Martin Busch niemals für sich beanspruchen. Es sei die Natur, die da „heilt“, sagt er, und damit der Mensch selbst. Busch sieht seine Rolle darin, mit seinem Wissen und Können die Natur zu unterstützen. Und da er weiß, wie bedeutsam das Unbewusste in diesem Selbstheilungsprozess ist, nutzt er die Macht von Bildern als derjenigen Sprache, mit der wir Zugang zum Unterbewusstsein erhalten.

### Wieder ins Lot kommen

Erstaunlich, wie in der großen Gruppe jeder für sich sein ureigenstes „Thema“ bearbeiten kann. In einem solchen Seminar sind es vor allem einfache Bilder, die uns Martin Busch vermittelt, nah am Körperlichen und nah auch an den Erfahrungen von uns allen. Zum Beispiel am Ende einer jeden Bewegungseinheit, wenn wir zum Stehen kommen und uns noch einmal behutsam in der Achse drehen: Wir spüren, wie der Organismus *alles ins Lot* bringt, wie wir mit *Leichtigkeit einfach nur stehen* und über unsere Füße unser *Gewicht an den Boden abgeben*, wie wir uns bei jedem Einatmen *aufrichten* und mit jedem Ausatmen wieder *lösen* – so dass wir uns *praktisch wie von selbst, mit jedem Atemzug, auf natürliche Weise neu organisieren und ausrichten können*.

<sup>3</sup> Joachim Faulstich (2010): Das Geheimnis der Heilung – Wie altes Wissen die Medizin verändert. München: Knauer

„Für einen Beobachter“, so hatte Joachim Faulstich die Arbeit mit Dominik Polonski beschrieben, „geschieht in einer solchen Sitzung zunächst nichts, was auf spektakuläre Veränderungen hinweisen könnte.“ Und doch kann für den Einzelnen Großes im weiteren Verlauf geschehen. Es sei „alles andere als belanglos, wie die inneren Bilder beschaffen sind, die ein Mensch von sich selbst macht“, schrieb Gerald Hüther 2004 in einem kleinen Büchlein über „Die Macht der inneren Bilder“<sup>4</sup>. „Wie die Hirnforscher in den letzten Jahren zeigen konnten, ist die Art und Weise, wie ein Mensch denkt, fühlt und handelt, ausschlaggebend dafür, welche Nervenverschaltungen in seinem Gehirn stabilisiert und ausgebaut werden und welche durch unzureichende Nutzung gelockert und aufgelöst werden.“

Den Musiklehrer Hans-Jürgen Mayer<sup>5</sup>, einen Mann um die Sechzig, plagten starke Rückenbeschwerden. Das Dirigieren, sagt er in einer Seminarpause, war ihm bei stundenlanger Probenarbeit von Mal zu Mal schwerer gefallen. Er litt unter nächtlichem Zähneknirschen, was massive Kiefer- und Zahnprobleme verursachte. Zu Martin Busch kam er über Christoph Peters, einen Kieferchirurgen, den er Weihnachten 2011, und zwar Heiligabend, in der Not-Sprechstunde antraf. Da hatte er es vor Schmerzen nicht mehr ausgehalten.

„Als Kieferchirurg stehst du am Ende eines oftmals langen Leidenswegs“, sagt Christoph Peters aus Böblingen. Dr. Peters, der außerdem auch Sportmediziner ist, hat Martin Busch und seine Vorgehensweise vor zehn Jahren bei einer Weiterbildung der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Hypnose kennengelernt. Seit einigen Jahren bietet er diese Art von Bewegungslernen in seiner Praxis an, er lud auch seinen Not-Patienten Mayer dazu ein. Und hin und wieder gönnt er sich einen solchen Tag bei Martin Busch in Lackendorf, um selbst „im Lot“ zu bleiben.

Die Ursachen der Probleme seiner Patienten hätten nur bedingt mit dem Kiefer zu tun, sagt der Arzt. Am Anfang der Kette stehen oft Veränderungen, die der Organismus jahrelang auszubalancieren versucht. „Wenn du an einer Stelle etwas ‚reparierst‘, kann zuweilen das ganze System aus dem Tritt geraten“, sagt Peters. Seit er bei Martin Busch „in die Lehre“ ging, besitzt er ein sehr viel präziseres Bild davon, wie der Mensch „mit sich selbst zusammenhängt“. Bei seinem Patienten Hans-Jürgen Mayer war die Grundlage allen Übels, dass er „eigentlich“ Linkshänder ist, aber als Kind auf Rechtshändigkeit getrimmt wurde. Die Beschwerden an

Bandscheiben, Kiefer und Zähnen waren eine Folge ungünstiger Bewegungsstrategien, mit denen der Organismus die erzwungene Dominanz der rechten Hand auszugleichen versuchte.

Schon nach dem ersten Bewegungsabend bei Peters habe er die Zuversicht gewonnen, dass Rücken, Kiefer und Zähne wieder in Ordnung kommen, sagt Hans-Jürgen Mayer. Er begann zu Hause nach einer CD von Martin Busch mit Bewegungseinheiten speziell für den Kiefer- Nacken-Schulterbereich zu lernen.<sup>6</sup> Inzwischen bereitet es ihm keine besondere Mühe mehr, vier Stunden am Stück zu dirigieren, wie er sagt. Jetzt würden seine jungen Musiker eher als er „schwächeln“ und nach einer Pause verlangen. Das Zähneknirschen habe sich vollends gegeben.



## Der Beginn allen Lernens

Die Neurobiologie erklärt solche Veränderungsprozesse u.a. mit der Umstrukturierung der neuronalen Netzwerke im Gehirn. Diese Netzwerke beschreibt sie als „innere Repräsentationen“ dessen, was wir sinnlich von unserem Körper und seinem Umfeld wahrnehmen, was wir wahrnehmen von der Interaktion zwischen beiden und auch von dem, was Psychologen als unser Selbst bezeichnen. Innere Repräsentationen entstehen bereits im Mutterleib, indem sich motorische und sensorische Bahnen zu neuronalen Verschaltungsmustern verknüpfen. Sie werden im Laufe der Entwicklung eines Menschen immer komplexer. Und sie än-

4 Gerald Hüther (2004): Die Macht der inneren Bilder – Wie Visionen das Gehirn, den Menschen und die Welt verändern. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

5 Name von der Redaktion geändert

6 Martin Busch: Spiel-Räume zwischen Kopf und Fuß – Kiefer – Nacken – Schultern. SELBSTentwicklung, Serie a

dern sich – abhängig davon, wie wir sie benutzen. Und wir benutzen sie nicht immer im Einklang mit unserer Natur.

Vor allem durch das Zusammenleben mit anderen Menschen entstehen immer neue Verschaltungsmuster, „die nicht mehr so recht zu den älteren Erfahrungen passen, die das Kind durch seine ... Wahrnehmungen früher einmal gemacht hat“, sagt Neurobiologe Gerald Hüther in seinem „Embodiment“-Aufsatz. So würde etwa das Bedürfnis sich zu bewegen durch Regeln oder durch das Vorbild von Erwachsenen mehr oder weniger eingeschränkt. Der Mensch entferne sich im Verlauf dieses Anpassungsprozesses „immer weiter von dem, was sein Denken, Fühlen und Handeln ... primär geprägt hat: die eigene Körpererfahrung und die eigene Sinneserfahrung“. Unter Umständen, so lesen wir im Vorwort des Buches von Storch, Cantieni, Hüther und Tschacher, könne so ein Körper „ein Leben lang in eine ängstliche Haltung hineingewachsen“ sein. Und es müsse niemanden verwundern, dass der Mensch, der in ihm steckt, „nicht mit schierer Gedankenkraft zum mutigen, durchsetzungsstarken Tiger werden kann“.

Martin Buschs Arbeit mit uns knüpft an unsere frühen Erfahrungen an. „Ein kleines Kind hat, bevor es die ersten Schritte tut, innerlich längst alle Voraussetzungen dafür geschaffen“, erklärt er am Nachmittag, als wir uns zur vierten Einheit im Seminarraum niedergelassen haben. Ein Kind erkundet dies zunächst im Liegen, indem es beginnt, sich um die Achse zu rollen und zu drehen, später erforscht es beim Krabbeln die Diagonalebewegung. „Wenn das Nervensystem so weit gereift ist, dass es diese Informationen gezielt an die Muskeln übertragen kann, dann steht das Kind auf.“ Niemand müsse ihm das Stehen oder Gehen beibringen. Jeder von uns hat es selbst herausgefunden.

Was uns als Kindern ziellos und wie zufällig gelang, das können wir heute für uns bewusst nutzen, sagt Martin Busch: „dass sich beim Spielen mit Möglichkeiten, beim Ausprobieren ganz allmählich und unbewusst der innere Plan vom Zusammenhang des Körpers und des Geistes entwickelt.“ Und dass wir durch das präzise Wahrnehmen einfacher Bewegungsmuster wieder ins Lot kommen.

Für Busch ist das eine Vorgehensweise, die sich auf das natürliche, ursprüngliche Lernen besinnt, erreichbar durch die Integration von Körper- und mentaler Arbeit. Er gab dieser Vorgehensweise den Namen SELBSTentwicklung und lehnt es kategorisch ab, sie eine „Methode“ zu nennen. Er arbeitet mit Spitzensportlern und Managern ebenso wie mit dem Bauern von nebenan, dessen Hand nach einem Unfall auf dem Feld „einfach nicht heilen will“. Auch Ängste und emotionale Blockaden können sich in der Arbeit mit dem Körper lösen.

Wer mag, kann SELBSTentwicklung bei ihm im Seminar erleben, kann eine seiner CDs erwerben und die Vorgehensweise zu Hause probieren. Im Rahmen von Vorträgen und Workshops gibt Martin Busch Konzept und Erfahrungen an jene weiter, die mit Menschen in Veränderungsprozessen arbeiten: Mediziner, Lehrer, Coaches, Trainer, Therapeuten. Doch er wird nicht müde zu betonen, dass niemand ein spezielles Expertenwissen benötige, um zu erfahren, wie er SELBSTentwicklung für sich oder in der Arbeit mit anderen anwenden kann. Sie macht Schule, zum einen im wörtlichen Sinne, und zwar in Grund- und Berufsschulen und in Gymnasien, zum anderen in der Wirtschaft, u. a. in einem Konzern mit weltweit 180.000 Mitarbeitern.

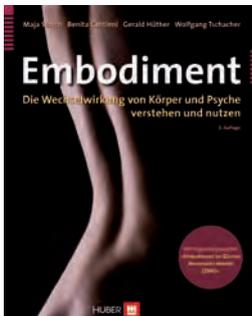
### Gesundheitsförderung bei ThyssenKrupp

Er hätte es kaum für möglich gehalten, einmal in einem Seminar zu Körperarbeit und Trance zu landen, sagt Rainer Göpfert, Niederlassungsleiter bei ThyssenKrupp Aufzüge in Frankfurt am Main. Die erste Begegnung erlebte er 2009 in Dresden, als die Geschäftsführung mitten in einer Jahresabschlussstagung der Führungskräfte ankündigte: „So, nun alle Mann Sakkos aus, Schuhe aus und auf den Boden legen! Wir machen jetzt mal was.“ Es folgte eine Stunde mit Martin Busch, in der die aufstrebenden Unternehmenskader Koordination und Spielraum ausnahmsweise einmal nicht auf der geistigen, sondern der körperlichen Ebene erkunden durften: im Bereich zwischen Kopf und Fuß. Nach der Stunde habe er seinen Kopf so weit wie schon lange nicht mehr wenden können, sagt Rainer Göpfert. Er freut sich nun auf den Start des Projektes im Raum Frankfurt.

Ein halbes Jahr später stellte ThyssenKrupp Aufzüge Deutschland auf einer Belegschaftsversammlung Martin Busch vor und startete mit SELBSTentwicklung ein Pilotprojekt der betrieblichen Gesundheitsförderung. Es sollte vor allem den Monteuren und Servicetechnikern zugutekommen, die zum Teil Stresssituationen ausgesetzt sind: unterwegs beim Kunden, auf sich allein gestellt, ohne sich immer gleich mit Kollegen austauschen zu können, bei Havarien jederzeit erreichbar. Es gab Anzeichen dafür, dass die gesundheitlichen Probleme unter ihnen stiegen. An mehreren Standorten liefen die Pilotprojekte mit wöchentlichen Bewegungseinheiten von zwei Stunden, z. B. in Stuttgart, Dresden und Singen. Geleitet wurden sie von rund 20 „Trainern“, mit denen Martin Busch zusammenarbeitet.

Die durchschnittliche Teilnahme-Quote in der Pilotphase bewegte sich zwischen 22 Prozent (Stuttgart) und 50 Prozent (Singen), berichtet Alexander Keller, CEO von ThyssenKrupp Elevator CENE. In der Auswertung hoben die beteiligten Monteure die positive Auswirkung nicht nur auf ihre körperliche Beweglichkeit, sondern auf das gesamte

## Literaturempfehlung



**Maja Storch, Benita Cantieni, Gerald Hüther, Wolfgang Tschacher** (2010):  
**Embodiment – Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen.**  
Bern: Huber



**Moshe Feldenkrais** (2008):  
**Der Weg zum reifen Selbst – Phänomene menschlichen Verhaltens.**  
Paderborn: Junfermann

**Joachim Faulstich** (2010):  
**Das Geheimnis der Heilung – Wie altes Wissen die Medizin verändert.**  
München: Knauer



**Ulrike Schiller, Martin Busch** (2009):  
**Wo SELBSTentwicklung Schule macht – Leichtigkeit und Gleichgewicht in der Schule.**  
SELBSTentwicklungshilfe e.V.



**Gerald Hüther** (2004):  
**Die Macht der inneren Bilder – Wie Visionen das Gehirn, den Menschen und die Welt verändern.**  
Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht



**Martin Busch:**  
**Spiel-Räume zwischen Kopf und Fuß – Kiefer – Nacken – Schultern.**  
SELBSTentwicklung, Serie a

Befinden hervor, ja sogar „auf das Denken“. Das zeige ganz deutlich, sagt Keller, dass ThyssenKrupp Aufzüge Deutschland mit diesen Pilotprojekten auf dem richtigen Weg sei. Derzeit bereitet Martin Busch mit Gesundheitswissenschaftlern und Medizinerinnen der Universität Leipzig die wissenschaftliche Begleitung des Leipziger SELBSTentwicklung-Projektes durch eine Studie vor. Außerdem soll das Konzept nach und nach in Europa eingeführt werden.

### Unter dem Dach der Sinn-Stiftung

An der Grundschule Pattonville in Remseck am Neckar, einem Ort zwischen Ludwigsburg und Stuttgart, sind die 30-minütigen Bewegungseinheiten seit vier Jahren fester Bestandteil des Wochenplans<sup>7</sup> für die Schüler. Schon in den ersten Wochen nach der Einführung im Jahr 2008 hatten die beteiligten Kinder nicht nur gelernt, ihr motorisches Gleichgewicht zu stabilisieren, was ursprünglich Anliegen des Projektes war. Sie wurden auch ausgeglichener, konnten

dem Unterricht leichter als bisher folgen. Ihre schulischen Leistungen verbesserten sich.

„Anfangs erschien es mir unglaublich, welche Entwicklung ich bei den Kindern beobachten konnte“, sagt Schuldirektorin Ulrike Schiller. Es betraf die Schulleistungen, das soziale Verhalten, die Fähigkeit, sich sprachlich auszudrücken und andere zu verstehen. „Als dann die ersten Rückmeldungen von Eltern kamen, waren wir sicher, auf dem richtigen Weg zu sein.“ Selbst bei Kindern mit einer AD(H)S-Diagnose gingen die Symptome so auffallend zurück, dass Eltern und Ärzte sich darauf einigen konnten, die Medikamente abzusetzen. Durch das Projekt habe sich auch ihre Sicht auf die eigene Rolle als Lehrerin verändert, berichtet Ulrike Schiller weiter. Mit der Erfahrung zum Beispiel, dass jedes Kind von allein auf seine Lösung kommt, schaue sie viel weniger darauf, ob etwas „richtig“ sei oder „falsch“. Sie könne es – anders als früher – gut aushalten, wenn ein Kind einmal mehr Zeit für seine Lösung braucht als andere.

<sup>7</sup> Ulrike Schiller, Martin Busch: Wo SELBSTentwicklung Schule macht – Leichtigkeit und Gleichgewicht in der Schule. SELBSTentwicklungshilfe e.V. 2009. „Kommunikation & Seminar“: Vom Kopf auf die Füße, Heft 6/2011



Für Christian Rauschenfels, Vorsitzender der Sinn-Stiftung mit Sitz in München und Berlin, ist diese Vorgehensweise der SELBSTentwicklung von Martin Busch ein Weg, mit dem insbesondere Kinder und Jugendliche all das Potenzial entfalten können, das in ihnen steckt. Genau dies sei das Anliegen der Sinn-Stiftung, die Rauschenfels, systemischer Familientherapeut und Erwachsenenbildner, ins Leben rief. Präsident der Sinn-Stiftung ist der Neurobiologe Gerald Hüther aus Göttingen. Zu den Mitgliedern des Stiftungsrates zählen bekannte Wissenschaftler wie Oskar Negt, Joachim Bauer und Helm Stierlin sowie anerkannte Praktiker ihres Fachs wie Jesper Juul, Martin Busch und Gunther Schmidt. Ihr erklärtes Ziel ist es, „natürliche Lernprozesse“ an den Bildungseinrichtungen der Republik zu befördern – auf der Grundlage auch eines wachsenden Wissens in den Neurowissenschaften, in der Psychologie und Pädagogik.

Unter diesem Dach siedelten sich auch Ulrike Schiller sowie Irmtraud und Martin Busch mit ihrer Treuhand-Stiftung SELBSTentwicklung an. Inzwischen arbeiten beide Stiftungen inhaltlich eng zusammen, sagt Martin Busch. Sein Konzept der SELBSTentwicklung wird der rote Faden bei den meisten Aktivitäten der Sinn-Stiftung sein – ob bei der Einführung neuer Lernformen in der Schule oder im Netzwerk der „Aktiv-Höfe“.

## Ein Ausblick

Die Bedürftigkeit in vielen Bereichen ist offensichtlich. Jugendliche, die nicht richtig lesen und schreiben können, wenn sie die Schule verlassen. Menschen, die sich immer kränker fühlen, obgleich sie in einem der reichsten Länder der Erde leben. All das scheint geradezu danach zu rufen, andere Konzepte des Lernens und Arbeitens zu erproben. Natürlich freut sich Martin Busch, dass sich mit der Bildung und der Wirtschaft zwei so wichtige Bereiche der Gesellschaft seinen Ideen gegenüber zu öffnen beginnen. Dutzende Kolleginnen und Kollegen sorgen dafür, dass es nun weitergehen wird. Mit 61 Jahren fragst du dann schon allmählich, wie viel Zeit noch für künftiges bleibt, sagt er. Im Laufe der nächsten Jahre möchte er sich mehr und mehr auf den Hof und die direkte Arbeit mit Kindern und Tieren zurückziehen. „Denn im Grunde meines Herzens bin ich nun mal ein kleiner Bauer mit großer Wahl-Familie geblieben.“

Eine Kuh wird bald kalben. Vermutlich wird sie's wieder heimlich tun, nachts. Ganz zum Bedauern von Ulrike Schiller, die am liebsten jedes Mal selbst dabei wäre. Außerdem wird ein Hengst für die Schwarzwälder-Fuchs-Stuten gesucht, denn es gibt bald ein neues Projekt, für das er ein paar mehr kräftige Zugpferde gebrauchen könnte, sagt Martin Busch. Es wird eine eigene Schule sein, die ganz und gar auf dem Konzept der SELBSTentwicklung basiert. Inzwischen sind auch andere von der Machbarkeit ebenso überzeugt wie von der Notwendigkeit. Und die Voraussetzungen dafür, sagt Martin Busch, sind schon weit gediehen. Die Kinder werden dort alles lernen, was sie für ein Leben in der modernen Gesellschaft benötigen. Nur eben in *ihrem* Rhythmus. Neben einer naturgerechten Landwirtschaft wird es Lehrer dort geben und Handwerker, in deren Werkstätten die Kinder praktisch erfahren, was sie im Unterricht lernen. Sie werden ihre Wahrnehmung schulen für den inneren Plan, nach dem sie wachsen und gedeihen, und sie werden lernen, wie sie im Lot bleiben.

Nach der letzten Bewegungseinheit kommen wir an diesem Sonntagnachmittag wieder zum Stehen. Oha, bin ich gewachsen? Wieder drehen wir uns um die Achse: diesmal auf einem Bein. Behutsam, Stück für Stück, geht es immer weiter, gefühlt um 180 Grad. Kein Zappeln, kein Straucheln. Ein Fuß schwebt in der Luft während ich mich rückwärts wende, der andere steht ruhig am Boden, als habe er Wurzeln geschlagen. Für alle, die sich jetzt ans Steuer setzen, sagt Martin Busch: Es könnte sein, dass Ihr vor der Rückfahrt die Spiegel korrigieren müsst. „Denn es gibt hier Kolbolde, die sind so übermütig, dass sie an einem solchen Tag von sämtlichen Autos auf dem Hof die Spiegel verstellen.“



# Vom Mauerblümchen zur Rampensau

Von Tanja Klein und Ruth Urban

Unsere Autorinnen definieren vier unterschiedliche Kategorien von Marketing-Typen und nutzen diese in ihren Seminaren für Coaches. Und zwar mit vollem Körpereinsatz.

Rundherum müde Gesichter. Jemand gähnt, dann noch jemand. Das steckt an – besonders im Vortragsraum. Das Phänomen „Beamer an, Hirn aus“ ist bekannt. Power-Point-Präsentationen sind ein „Desaster“, so fasst John Sweller, University of New South Wales, Australien, die Erkenntnisse seiner umfassenden Studien dazu zusammen.

Wir wollten es in unseren Marketing-Seminaren und Vorträgen anders machen. Ganz ohne Beamer und PC.

## NLP mit Bodenankern

**Ruth:** Tanja erzählte mir, dass sie bei Vorträgen zum Neurolinguistischen Programmieren gerne die Bestandteile des Namens NLP mit drei Gegenständen auf dem Boden ankert. Ich bin ja Marketing-Frau und kein Coach und war erst einmal skeptisch.

**Tanja:** Dabei ist es ganz einfach. Ich lege drei Gegenstände für die Erklärung des Wortes NLP auf den Boden.

Ein Plastikgehirn für N wie Neuro, das Wörterbuch für L wie Lingua, die Sprache, und den zugeklappten Computer für P wie Programmieren. Ich lege das Gehirn zwischen meine Füße und beginne mit dem Wissenswerten rund um das



Hirn, Langenscheidt, Laptop

Thema „Neuro“. Dann gehe ich zum Wörterbuch und stelle diesen Begriff vor, danach geht es weiter zum Rechner. Auf diese Weise kann ich meinen Zuhörern NLP sehr einprägsam erklären. Sie hören und sehen, ohne vom Projektor in den Schlafmodus geschickt zu werden. Neben dem Hören und Sehen spreche ich auch einen dritten Sinneskanal in ihnen an: den kinästhetischen. Denn ich bewege mich ja und alle verwendeten Gegenstände können später angefasst werden – was von den Teilnehmern gerne angenommen wird.

Auch die fünf Sinneskanäle, über die wir die Welt wahrnehmen, erkläre ich mit Bodenankern. Sie haben für die professionelle Kommunikation eine große Bedeutung und

werden im NLP gerne mit VAKOG abgekürzt. Diese Abkürzung steht für den visuellen, auditiven, kinästhetischen, olfaktorischen und gustatorischen Kanal. Diese Wörter beschreiben (in dieser Reihenfolge) die Wahrnehmungskanäle für sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken.

In der Regel bevorzugen wir ein oder zwei Sinneskanäle, häufig den visuell-auditiven oder den kinästhetisch-visuellen. Es reichen also auch hier drei Gegenstände. Dafür verwandele ich meine drei Anker für das NLP ein wenig, und schon erhalten sie eine neue Bedeutung – und behalten doch ihren engen Bezug zum Thema. Für den visuellen Kanal setze ich dem Gehirn eine Sonnenbrille auf. Das Wörterbuch lasse ich einfach für den auditiven Typ gelten. Den Computer klappe ich auf, damit alle seine fühlbaren Tasten sehen, er repräsentiert nun den kinästhetischen Kanal.

**Ruth:** Wer Tanja einmal erlebt hat, weiß, dass es damit noch nicht genug ist. Sie springt virtuos von Rolle zu Rolle und erweckt die drei „Typen“ zum Leben. So kann das Plastikgehirn mit Sonnenbrille schon einmal zum Chef mutieren, ein visueller Typ, der seiner Sekretärin eine Aufgabe delegiert. Während der Chef schnell die Aufgabe formuliert und schon wieder die Tür hinter sich zuzieht, denkt die Sekretärin, eine Kinästhetin – rascher Wechsel zum Laptop – noch über eine Antwort nach, die sich „gut anfühlt“. Und die dem Chef vor allem ihre Zeitnot deutlich machen soll. Währenddessen wird der Chef, also das Plastikgehirn mit Sonnenbrille, von seinem Assistenten genervt, eine auditive Labertasche – Tanja springt zum Wörterbuch –, der einfach nicht zum Punkt kommt.

**Tanja:** Ehrlich gesagt war mir schon etwas mulmig zumute, als ich NLP zum ersten Mal auf diese Weise der obersten Führungsebene eines Bankenverbandes präsentierte. Nachdem die Damen und Herren die erste Überraschung überwunden hatten, fanden sie tatsächlich Spaß daran und schon in der Mittagspause merkte ich: Die haben genau verstanden, worum es geht. Mit diesen Ideen im Kopf und all unseren guten Erfahrungen begannen wir, unser gemeinsames Marketingseminar für Coaches von der Präsentations-Wand auf den Boden zu verlagern.

### „I am“: Wer bin ich?

**Ruth:** Nachdem ich begriffen hatte, wie das läuft, schwand meine Skepsis und ich dachte bei dem Wort Bodenanker auch nicht mehr nur an Fischtrawler. Als wir probierten, wie das Ankern für unsere Inhalte – Marketing für Coaches – funktionieren könnte, begann ich irgendwann auch damit zu arbeiten und mich in die Felder „reinzustellen“ statt nur darauf zu zeigen.

Nach einigen Veranstaltungen wurde uns zweierlei klar: Erstens ist es für uns und auch für die Entwicklung der

Coaches wichtig, dass das Marketing zu ihnen passt – und nicht nur zum Klienten. Der alte Slogan „Finde eine gute Zielgruppe und richte dich daran aus“ führt unserer Meinung nach nur zu kurzfristigem Erfolg, vernachlässigt die Freude an der Arbeit und kann in eine Art „Marketing-Stagnation“ abgleiten. Wir haben immer wieder erlebt, dass authentisches Marketing, das zum Coach selbst als Menschen passt, auch immer die passende Zielgruppe zu ihm führen wird. Zweitens erkannten wir recht bald ein Muster bei unseren Teilnehmern. Was ihre Maßnahmen und Vorlieben betrifft, so ließen sie sich grob in vier Marketing-Kategorien einteilen. Diese Erkenntnis wollten wir wissenschaftlich prüfen lassen.

**Tanja:** Mein Mann ist Marktforscher mit Leib und Seele. Er leitete jahrelang die Abteilung Methodenentwicklung einer GfK-Tochter – und hier steht das Kürzel ausnahmsweise nicht für die Gewaltfreie Kommunikation, sondern für die Gesellschaft für Konsumforschung, einem der größten Marktforschungsunternehmen weltweit. Wir entwickelten also gemeinsam einen Fragebogen, um zu prüfen, inwieweit unsere vier Marketing-Kategorien tatsächlich der Praxis standhalten. Mit diesem Marketing-Typentest, wir nennen ihn „Inventar authentisches Marketing, kurz und bündig „I am“, arbeiten wir nun seit über einem Jahr. Und wir können mittlerweile statistisch relevant nachweisen, dass die von uns angedachten Marketing-Kategorien tatsächlich existieren und uns als Trainern sowie unseren Seminarteilnehmern wertvolle Informationen für die eigene Strategie liefern können.

**Ruth:** Wir stellen die vier Marketing-Typen – und deren Schwächen – hier kurz vor. Wichtig für uns ist, dass jeder Coach in seinem Typ auch authentisch Marketing betreiben kann und sich nicht verändern muss, um von neuen Klienten gefunden zu werden.

Das *Marketing-Mauerblümchen* ist, was seine Vermarktung als Coach angeht, eher zurückhaltend. Es nutzt wenige Marketingmittel, manchmal nur eine Visitenkarte und einen rudimentären Internetauftritt, und dies auch nur zögerlich. Damit läuft es schlicht und einfach Gefahr, nicht genug Kunden zu gewinnen, um überleben zu können.

Der *Netzbürger* nutzt neben den Werbemitteln des Mauerblümchens noch die Kraft des World Wide Web für sein Marketing. Er ist viel online, ob bei Facebook oder als Blogger. Doch auch jenseits des Netzes gibt es jede Menge Potenzial an Akquisemöglichkeiten zu entdecken.

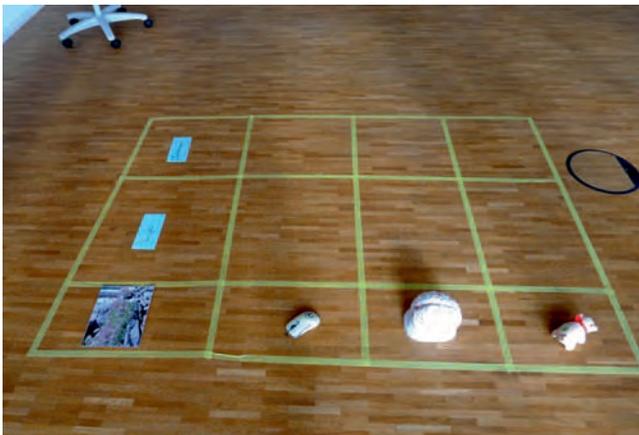
Die *Koryphäe* ist bereits ein Experte auf ihrem Gebiet, doch sie findet sich oft nicht gut genug und neigt dazu, immer mehr Wissen anzuhäufen, bevor sie überhaupt daran denkt, Coachings anzubieten. Dabei muss auch die Koryphäe Geld verdienen! Sie nutzt alle Werbemittel des Netzbürgers und

tritt im besten Fall oft noch als Vortragender und Autor in Erscheinung.

Die *Rampensau* ist fachlich top und überall präsent. Sie macht Werbung für sich, wo sie geht und steht, und nutzt alle möglichen – und auch unmöglichen – Marketingoptionen. Sie kann gar nicht anders, sieht überall Marketing-Chancen und läuft damit Gefahr, sich zu überfordern und in der Arbeit unterzugehen.

**Ruth:** Auch hier repräsentieren Gegenstände die einzelnen Marketing-Typen. Für das Marketing-Mauerblümchen steht ein Foto mit wunderschönen Mauerblümchen. Den Netzbürger erkennen Sie an einer Computer-Mouse, die ein wenig zur Maus ummodelliert wurde. Die Koryphäe symbolisiert Tanjas Lieblingsanker, das Gehirn, und der Rampensau wird ein rosa Plüsch-Schweinchen zugeordnet.

**Tanja:** Dazu kommt noch eine zweite Dimension, die der unterschiedlichen Marketingideen. Auf einer Achse finden wir die vier verschiedenen Marketing-Typen, auf der anderen zeigen wir die Marketingideen. So entsteht eine Art Raster, in dem sich jeder wiederfinden kann.



Dieses Bild zeigt das noch leere Raster mit den Bodenankern während unseres Marketingvortrags im April 2012 bei Barbara Kuster in Hamburg.

Nachdem wir die einzelnen Marketing-Typen vorgestellt haben, bitten wir die Teilnehmer nacheinander aufzustehen, sich in ihr Feld zu bewegen und über ihre bisherigen Marketingmaßnahmen, z. B. als Netzbürger, zu berichten. Das bringt Bewegung in die Runde.

### Das „aufgestellte Seminar“

**Ruth:** In der Vorstellungsrunde sollen die Teilnehmer nicht nur zeigen, welcher Marketing-Typ sie sind, sondern auch, zu welchem Typen sie sich eventuell weiterentwickeln wollen. Dazu müssen sie sich in das entsprechende Feld bewegen.

**Tanja:** Die Arbeit mit diesem großflächigen Bodenanker zieht sich wie ein roter Faden durch unser Seminar. So zeigen wir für jeden einzelnen Marketing-Typen charakteristische Maßnahmen wie Visitenkarten, Mailings, Anzeigen, PR, Online-Profile etc. und füllen damit die einzelnen Felder.

**Ruth:** Unsere Teilnehmer kommen so nicht nur in Kontakt mit allen möglichen Werbemitteln, sondern sie erkunden, welche davon für sie geeignet sind und wie sie diese am besten einsetzen können. Die Werbemittel bleiben – anders als beim PowerPoint-Vortrag – die ganze Zeit begreifbar im wahrsten Sinne des Wortes. Das Raster am Boden verleitet immer wieder dazu, hineinzugreifen, zu begutachten, sich selbst zu vergewissern.

Für uns ist es immer wieder verblüffend zu sehen, wie gut und spielerisch die Bodenanker genutzt werden. Spätestens am zweiten Tag ist das für die Teilnehmer ganz selbstverständlich. „Lernen muss unter die Haut gehen, sonst passiert nichts im Hirn“, schreibt der Neurobiologe Gerald Hüther zur Frage, wie Kinder lernen sollten. Warum sollte das nur für Kinder gelten? Tanja nutzt selbst das Feld samt Bodenankern, wenn sie ihre eigene Marketing-Entwicklung vom Mauerblümchen zur Rampensau erzählt. So versetzt sie sich noch einmal in die Situationen hinein, was weit mehr als eine „beliebige“ Best-Practice-Geschichte bewirkt. Die Teilnehmer erleben diese Art von Storytelling als emotional. Und als authentisch.

Wenn wir im Seminar gleich am Anfang verkünden, dass der Coach selbst das Produkt ist, ertönt oft ein vielstimmiges Seufzen. Dabei ist authentisches Marketing „Wohlfühl-Marketing“. Es hat nichts damit zu tun, sich selbst zu verkaufen, sondern mehr damit, sich selbst treu zu bleiben! Natürlich muss das Coaching-Angebot zum Kunden passen



Hier ein kleiner Ausschnitt vom ausgefüllten Raster unseres Marketingseminars im Oktober 2011 in Berlin bei Dirk W. Eilert. Wir legen die Werbemittelvielfalt unseren Teilnehmern gewissermaßen zu Füßen.

und so verlockend sein, dass er Kontakt aufnimmt. Doch dafür muss ein Coach erst einmal an sinnvoller Stelle auf sich aufmerksam machen und zeigen, dass er und seine Dienstleistung überhaupt da sind.

**Tanja:** Gerade dieser Punkt, die Selbstdarstellung nach außen, bereitet vielen Coaches Kopfzerbrechen. Coaches sind oft Menschenfreunde und nicht Selbstvermarkter per se. Sie lehnen Marketing häufig ab. Dahinter stecken oft einschränkende Glaubenssätze wie „Meine Arbeit ist den Preis nicht wert“. Sie verhindern volle Auftragsbücher.

### Gefühlte Veränderung

**Ruth:** Wir arbeiten im Seminar ganz konkret an diesen Punkten, und wer könnte das besser als unsere Teilnehmer – die Coaches? Sie haben alle Tools in der Tasche, die Hindernisse zu überwinden. So decken wir typische Marketing-Denkfehler auf. Sehr beliebt: „Das Universum wird mir schon die Kunden schicken, die ich verdiene.“ Oder: „Marketing darf nichts kosten.“ Sie lernen ihre eigenen Coaching-Methoden auch für ihr Marketing zu nutzen, von Aufstellungen bis wingwave, um z.B. stimmige Marketing-Entscheidungen zu treffen.

„Ich bin als Coach nicht gut genug“ – dieser Glaubenssatz steht hinter vielen persönlichen Hemmnissen im Marketing-Bereich. Wenn er erst einmal entlarvt ist, lässt sich gut damit arbeiten. Die Kenntnisse einmal für sich selbst nutzen zu können, das tut den meisten Coaches im Marketingseminar gut und bringt so manchem Teilnehmer den Durchbruch. Dann kann schon einmal über Nacht, zwischen den Seminartagen, eine Entscheidung reifen, über die jahrelang nachgedacht worden ist. Plötzlich eröffnen sich völlig neue Entwicklungschancen und Möglichkeiten.

**Tanja:** Ich erinnere mich an eines der Marketing-Mauerblümchen vergangenes Jahr in der Schweiz. Im Coaching wurden massive Ängste und Leidvolles aus der Vergangenheit sichtbar. Wir arbeiteten dann mit wingwave, einer sehr effektiven Methode des emotionalen Coachings. Die Teilnehmerin konnte dabei ihre Blockaden lösen. Wir sahen förmlich die Verwandlung, wie Marketing plötzlich zu einem freudvollen Thema wurde, das Glanz in ihre Augen zauberte! In der letzten Feedbackrunde stand diese Teilnehmerin unaufgefordert auf, stellte sich auf das Mauerblümchen-Feld und sagte: „Hier bin ich schon nicht mehr.“ Sie überschritt energisch die Felder von Netzbürger und Koryphäe und stellte sich mit breitem Grinsen ins Feld der Rampensau: „Hier fühle ich mich jetzt wohl!“

Natürlich gibt es auch Marketing-Typen, die sich in ihrem ursprünglichen Bereich wohlfühlen und so bleiben wollen, wie sie sind. Das steht dem Erfolg als Coach nicht entgegen!

### PowerPoint und Schlafmodus

Die Gehirnforschung bestätigt den Effekt: Projektor an und das Gehirn geht in den Schlafmodus. Wahrnehmungspsychologen kennen das Phänomen schon lange. Der Medienwissenschaftler Bernward Wember untersuchte 1976 die schlechte Informationsvermittlung via Fernsehen und erklärte diese mit der Text-Bild-Schere. Laufen Bild und Text parallel, dominiert das Bild, der Text wird überlagert und vergessen.

Auch nach Erkenntnis von John Sweller ist ein Publikum durch PowerPoint schlicht überfordert. Der Mix aus akustischer und visueller Information, im schlimmsten Fall sogar mit animierten Folien, sei völlig kontraproduktiv. Die visuellen und akustischen Informationen laufen zudem selten kongruent. Auch hier schlägt das Bild den Ton bzw. den Text – und schon können wir dem Vortrag nicht mehr folgen.

Alle interessierten Leser, die noch mehr wissenschaftlichen Hintergrund und Nachmachtipps zu diesem Thema wollen, finden den ungekürzten Text auf der Internetseite [www.coachYourMarketing.de](http://www.coachYourMarketing.de).

gen! Aber in der Regel wollen die Coaches sich, nachdem die Blockaden aus dem Weg geräumt wurden, weiterentwickeln oder zumindest neue Werbemöglichkeiten ausprobieren. Und ehrlich gesagt ist aus meiner Sicht fast jeder Coach eine Koryphäe, wenn man sich alleine mal die lange Liste der Fortbildungen ansieht.



So kann Entwicklung aussehen: halb Netzbürger, halb Rampensau – Seminarteilnehmer Dennis Potrek.

# PEP

KLOPFEN FÜR PROFIS

## FORTBILDUNG

# DR. MICHAEL BOHNE

### PEP IM CARL-AUER VERLAG

Bohne, M. (Hrsg.): **Klopfen mit PEP**  
Mit Geleitworten von Prof. P. Fürstenau  
und Prof. K. Hüllemann

## Einfach wirksamer sein...

### EINE GUT INTEGRIERBARE ZUSATZTECHNIK FÜR

Coaching, Psycho- und Traumatherapie, zur Stressreduktion und Aktivierung von Selbstwirksamkeit.

**FORTBILDUNG** im schönen Hannover, in Weggis / Vierwaldstätter See und auf Lanzarote. Bei Bedarf auch Auftragsseminare. (Zertifiziert mit bis zu 39 CME-Punkten je Kurs)

### BUCHTIPPS:

Bohne, M.: **Bitte klopfen!**

Anleitung zur emotionalen Selbsthilfe. Carl-Auer-Verlag  
33.000 Exemplare in nur zwei Jahren!

### BESTSELLER:

Bohne, M.: **Feng Shui gegen das Gerümpel im Kopf.**  
Rowohlt Verlag, 60.000 verkaufte Exemplare.

Ausführliche Informationen erhalten Sie unter **Tel.: 0511 / 811 20 702** oder unter

[www.dr-michael-bohne.de](http://www.dr-michael-bohne.de)

Es ist der Körpereinsatz, der einen Transfer des Gelernten auch auf tieferer Ebene als der kognitiven, nämlich der emotionalen Ebene, bewirkt. Der andere Standpunkt wird tatsächlich eingenommen und gefühlt. Der Körper erkennt gewissermaßen in 3-D, was die Veränderung ausmacht. So, wie wir es aus den systemischen Aufstellungen kennen.

**Tanja:** Diese Präsentationsart hat für Publikum wie Trainer mehrere Vorteile. Hier die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Das Publikum bleibt wach und folgt dem Vortrag mit Aufmerksamkeit.
- Das Licht im Raum kann die ganze Zeit angenehm hell sein.

- Akteure erleben echte Veränderung beim Mitmachen innerhalb der Aufstellung.
- Trainer können mit einer Praxis auf dem neuesten Stand der Gehirnforschung glänzen.

**Ruth:** Wir wollen nicht verschweigen, dass dieses Format ein paar Nachteile hat:

- Es erfordert im Vorfeld noch etwas mehr Gedanken, wie sich das Thema wirklich logisch und knackig vorstellen lässt.
- Das Handout fordert zusätzlichen Aufwand, da es ja keine Folien gibt.
- Der Trainer muss seine Inhalte gut draufhaben, da er maximal eine Karteikarte als Hilfe nutzen kann.



**Ruth Urban** (l.) ist eine Marketing-Koryphäe und arbeitet als Autorin und Werbetexterin.

**Tanja Klein** ist Marketing-Typ Rampensau und arbeitet als Autorin und systemischer Coach (DCV) in Bonn.

Gemeinsam haben sie das Buch „Coach, your Marketing – authentisches Marketing für Coaches“ geschrieben, das im Herbst im Junfermann-Verlag erscheinen wird.

Website: [www.coachYourMarketing.de](http://www.coachYourMarketing.de)



# Bitte klopfen!

Von Michael Bohne

Der Körper ist die Bühne der Gefühle.

Über Erfahrungen mit PEP, der Prozess- und Embodimentfokussierten Psychologie.

Seit rund zehn Jahren verbreiten sich im deutschen Sprachraum vermehrt Techniken, die gleichsam als Selbsthilfetechniken wie auch als Interventionstools für Psychotherapeuten, Traumatherapeuten, Ärzte, Stressmediziner und Coaches dienen. Gemeint sind die Klopftechniken, wie sie zunächst in der sogenannten Energetischen Psychologie beschrieben wurden. Ihre Wurzeln haben sie in der Medizin, genauer gesagt in der Applied Kinesiology.

Angesiedelt waren diese Ansätze zunächst in esoterik- und kinesiologienahen Bereichen. Dies machte es potenziell interessierten Ärzten, Coaches und Psychotherapeuten, vor allem solchen mit wissenschaftlicher Sozialisation, häufig schwer, sich mit diesen Methoden zu befassen. Jedoch hat kaum eine andere Methode so viele Selbsthilfebücher hervorgebracht wie die verschiedenen Klopftechniken. Kaum ein Ansatz lässt sich so gut auch unabhängig von einem professionellen Therapeuten oder Coach anwenden. Deshalb spreche ich bei den Klopftechniken, ohne zu übertreiben, von einer Demokratisierung der Psychotherapie.

Ich habe die Klopftechniken bei Fred Gallo bereits 2001 kennengelernt und sofort in meine Arbeit integriert, da mich die Wirkung am eigenen „Leibe“ und an meinen auftrittsgestressten Klienten sehr überzeugte. Ich begann die Techniken (zunächst die Gallotechnik EDx™) auszubilden. Dabei machte ich die Erfahrung, dass gerade gut ausgebildete Beratungs- und Therapieprofis diese Techniken trotz einer gewissen Faszination entweder zu technisch, zu esoterisch, mit zu vielen Heilsversprechen aufgeladen oder zu wenig an vorliegende Wirksamkeitshypothesen ankoppelnd empfanden. Vielen war auch der Muskeltest zu intransparent und manipulativ. Bei manchen Klienten wollten die Techniken einfach nicht funktionieren und die herrschenden Erklärungen aus der Energetischen Psychologie trugen nicht wirklich zu einer Erhellung oder Lösung bei.

Mir erschien es deshalb unabdingbar, das Vorhandene von vielfältigem Ballast zu entrümpeln und mit notwendigen Ergänzungen und Erweiterungen zu versehen. Daraus entstand PEP, die Prozess- und Embodimentfokussierte Psychologie. PEP ist eine Zusatztechnik, der es, auf der Basis

hypnosystemisch-psychodynamischer Hypothesen, vor allem um die Verbindung von psychischem Erleben mit dem Körper und vice versa geht, embodimentfokussiert eben.

## Berührung und Selbstberührung

Der Hirnforscher Antonio Damasio bezeichnet den Körper als die Bühne der Gefühle. Dies ist eine schöne Beschreibung. Gefühle wären ohne den Körper nicht fassbar. Die Klopftechniken setzen genau dort an, wo die Gefühle ihre phänomenologische Bühne betreten – am Körper. Über den Körper wird auf das emotionale Erleben Einfluss genommen. Die Autorengruppe um den Hirnforscher Gerald Hüther<sup>1</sup> bringt es auf den Punkt, wenn sie in ihrem gemeinsamen Buch „Embodiment“ schreibt: „Jede Fachperson, die Menschen berät, therapiert oder erforscht, *ohne* den Körper mit einzubeziehen, sollte eine Erklärung für dieses Manko abgeben müssen.“ Weiter heißt es bei Hüther: „Weil er ursprünglich so eng mit dem Gehirn und allem, was dort geschah, verbunden war, bietet der Körper einen besonders leichten Zugang zu allen Ebenen des Erlebens und Verhaltens, zu den im Gehirn abgespeicherten Sinneseindrücken, den Gefühlen, den unbewusst gesteuerten Verhaltensmustern und nicht zuletzt zu den frühen Erinnerungen.“

Martin Grunwald, Leiter des Haptik-Forschungslabors am Paul-Flechsig-Institut für Hirnforschung an der Universität Leipzig forscht zum Thema Tastsinn und beschäftigt sich von daher auch mit dem Phänomen der Selbstberührung. Er beschreibt eine spannende Beobachtung:<sup>2</sup> „Probanden sollten Muster ertasten und sich das Ergebnis einprägen. Dabei wurden sie durch eine verstörende Geräuschkulisse aus Schreien und Schüssen irritiert. Am EEG war abzulesen, dass der Stress stieg und das Gehirn vollständig mit der Verarbeitung der aggressiven Töne ausgelastet war. Bis die armen Probanden sich unwillkürlich ins Gesicht fassten oder durchs Haar fuhren – in diesem Moment nahm der Stress signifikant ab und die Konzentration zu. Ein flüchtiger Hautkontakt nur, aber mit frappierenden Folgen.“

Eine amerikanische Forschergruppe, die zum Schlaganfall forscht, hat im Tierversuch mit Ratten festgestellt, dass nach Unterbindung der Hauptschlagader zum Kopf, was eigentlich zu einem künstlich gesetzten Schlaganfall führen muss, eine einmalige Stimulation von Barthaaren reicht, um den Schlaganfall zu verhindern. Die Forscher vermuten, dass die Stimulation von Fingern oder des Gesichts zu ähnlichen

- 1 Storch, M., B. Cantieni, G. Hüther, W. Tschacher (2006): Embodiment. Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. Bern: Hans Huber
- 2 Bergmann, J. (2003): Der Eigensinnige. brand eins, 12/2003, Artikel im Internet unter: [www.brandeins.de](http://www.brandeins.de)
- 3 Kurzinfo: [http://www.uci.edu/features/2010/07/feature\\_whiskers\\_100713.php](http://www.uci.edu/features/2010/07/feature_whiskers_100713.php)  
Studie: <http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0011270>

## Bitte Klopfen!



Michael Bohne (Hrsg.)  
→ **Klopfen mit PEP**  
Prozessorientierte  
Energetische Psychologie  
in Therapie und Coaching  
300 Seiten, Kt, 2010  
€ (D) 29,95/€ (A) 30,80  
ISBN 978-3-89670-730-7



Michael Bohne  
→ **Bitte klopfen!**  
Anleitung zur  
emotionalen Selbsthilfe  
64 Seiten, 5 Abb.,  
Kt, 2. Aufl. 2011  
€ (D) 7,-/€ (A) 7,20  
ISBN 978-3-89670-737-6



Michael Bohne  
→ **Einführung in die  
Praxis der Energetischen  
Psychotherapie**  
118 Seiten, Kt,  
2., überarb. Aufl. 2010  
€ (D) 13,95/€ (A) 14,40  
ISBN 978-3-89670-755-0

**Package:**  
Klopfen mit PEP + Bitte klopfen  
€ (D) 32,-/€ (A) 32,90  
ISBN 978-3-89670-739-0

 Carl-Auer Verlag • [www.carl-auer.de](http://www.carl-auer.de)  
Im Webshop bestellt, deutschlandweit portofrei geliefert!

Effekten führen dürfte. Sie erklären es damit, dass nach Hautstimulation die kortikale Durchblutung zunimmt.<sup>3</sup>

Aus systemischer Sicht könnte man das Procedere beim Klopfen auch als Perturbation (Verstörung) von emotionalen Verarbeitungsprozessen beschreiben. Denn die Aktivierung eines emotional belastenden Themas bei gleichzeitiger Aktivierung verschiedener Afferenzen, das heißt zum Gehirn hinlaufender Erregungen, etwa durch Klopfen, Summen, Augenbewegungen, selbstbeziehungsverbessernde Affirmationen und andere neuronale Stimuli, könnte es schaffen, die aktivierte emotionale Gedächtnisspur zu schwächen, und eine neuronale Neuorganisation bewirken.

Allem Anschein nach aktiviert dieses Vorgehen den präfrontalen Kortex, der wiederum regulierend auf das limbische System wirken kann. Vernunft und Einsicht kehren an Bord zurück.

Traumatherapeutinnen und -therapeuten beschreiben z. B., dass sie selbst von der Integration des Klopfens in ihre Arbeit profitieren, da sie sich während des Prozesses auch selbst beklopfen. Somit behandelt man seine eigenen durch Empathie und Spiegelneuronenaktivierung präsenten Gefühle. Das Selbstbeklopfen stellt überdies ein Pacing auf ganz basaler körperlicher Ebene her. Bei sehr belastenden Themen scheint das Klopfen ein Immunschutz vor zu starker Spiegelneuronenaktivierung zu sein, Psychohygiene also für die professionellen Anwender. Somit stellen nach bisheriger Erfahrung PEP und das Klopfen eine Burn-out-Prophylaxe und eine Prophylaxe der in der Traumatherapie bekannten sekundären Traumatisierung dar.

## Unbewusste Blockaden

Neben dem Klopfen von Akupunkturpunkten als heilsame Verstärkung dysfunktionaler emotionaler Aktivierungsprozesse nutzt PEP eine weitere Interventionsarchitektur, um unbewusste Ursachen von Blockaden hochzuspülen und mittels selbstbeziehungsverbessernder Affirmationen zu transformieren. Wichtig ist es hierbei, dass Hypothesen nicht einfach abgefragt werden, sondern in Form von diagnostischen Testsätzen ausgesprochen werden. Der Klient wird also nicht gefragt, ob er denn etwa der Ansicht sei, es verdient zu haben, sein Problem zu überwinden, oder ob seine Eltern ihm erlauben, richtig erfolgreich zu sein, sondern er wird gebeten, zum Beispiel folgende Testsätze auszusprechen: *Ich habe es verdient, mein Problem zu überwinden bzw. Meine Eltern erlauben es mir, richtig erfolgreich zu sein.*

Anhand dieser Struktur lassen sich natürlich alle erdenkbaren Hypothesen für unbewusste Blockaden testen. Der Klient achtet darauf, ob sich der Satz stimmig anfühlt. Das Aussprechen solcher Aussagen aktiviert erfahrungsgemäß weit mehr unbewusstes Material, als eine Frage zu stellen. Eine solche achtsamkeitsbasierte Anwendung von diagnostischen Testsätzen führt, anders als der Muskeltest, nicht zu einem lediglich binären Ja/Nein (starker Muskel/schwacher Muskel), sondern zu einer sehr komplexen Aktivierung unbewussten Materials. Deshalb ist diese Arbeitsweise nach Ansicht vieler Anwender neben den anderenorts<sup>4</sup> beschriebenen Gefahren und Fallstricken dem Muskeltest weit überlegen.

Der beschriebene Kognitions-Kongruenz-Test der PEP produziert ideodynamisches Material, das in Form von somatischen Markern, inneren Bildern, spontanen Einsichten, Erinnerungen und Lösungsvisionen bewusst wird. Das aufgetauchte und somit bewusst gewordene Material, bei dem es sich z.B. auch um Loyalitäten mit dem Ursprungssystem handeln kann, kann nun anhand der selbstbeziehungsverbessernden Affirmation bearbeitet werden. Der Klient behält die ganze Zeit die Steuerungsgewalt über den Prozess, da die Reaktionen in ihm ablaufen. Er hat die Wahl, ob er über seine inneren Antworten spricht. Indem der Klient immer wieder in sich hineinspürt, trainiert er seine intuitiven Kompetenzen. Das passt gut zur methodentransparenten Arbeitsweise, die die Autonomie des Klienten sowie seine Resilienz und salutogenetische Fähigkeiten fördert.

Die Grundstruktur der selbstbeziehungsverbessernden Affirmationen lautet für unser Beispiel also: *Auch wenn ein Teil von mir unsicher ist, ob ich es verdient habe, das Problem zu überwinden, liebe und akzeptiere ich mich so, wie ich bin.* Oder: *Auch wenn es Teile in mir gibt, die unsicher sind, ob meine Eltern es mir erlauben, richtig erfolgreich zu sein, achte und schätze ich mich so, wie ich bin.*

## Modell der Selbstfürsorge

Diese Satzstruktur mutet zunächst vielleicht etwas profan an. Wenn man sich aber verdeutlicht, welche logischen, psychodynamischen und psychotherapiegeschichtlichen Strukturen und Wurzeln in ihr enthalten sind, wird die Auseinandersetzung mit dieser Interventionsarchitektur sehr spannend.

Alles in allem kann man sagen, dass es sich bei der Selbstakzeptanzübung aus systemischer Sicht um eine Sowohl-als-auch-Logik handelt. Aus psychodynamischer Sicht stellt sie eine Art Ambivalenzfähigkeitstraining dar. Aus Sicht der analytischen Psychologie nach C.G. Jung ist es eine Integration des Schattenthemas. Diese Intervention kann auch als Reintegration eines ausgeblendeten Themas, eines unliebsamen Persönlichkeitsanteils oder als Maßnahme zur Auflösung von Abspaltungs- und Dissoziationsprozessen beschrieben werden. Aus phänomenologischer Sicht handelt es sich um ein schlichtes Anerkennen, dass es so ist, also eine Würdigung des So-Seins. Auf der Ebene der Selbstbeziehung kann diese Affirmation dazu beitragen, den Kampf gegen sich selbst zu beenden und in einen Friedensprozess mit sich selbst einzutreten. Bindungstheoretisch gesehen könnte man diese Intervention auch als eine Art „Selbstbeelterungsübung“ verstehen. Ganz allgemein

<sup>4</sup> siehe Bohne, M. (2010): Einführung in die Praxis der Energetischen Psychotherapie. Heidelberg: Carl Auer, S. 35-36, 41-45, 63, und Bohne, M. (Hrsg. 2010): Klopfen mit PEP. Heidelberg: Carl Auer, S. 25-30

gesprächen handelt es sich um eine Maßnahme zur Verbesserung der Selbstbeziehung. Es ist ferner ein Modell für Selbstfürsorge und Achtsamkeit.

Neben der stress- bzw. emotionsregulierenden Funktion und der Diagnostik und Bearbeitung unbewusster Lösungsblockaden stellt ein dezidiertes Selbstwerttraining in der PEP eine zentrale Säule dar. Historisch liegt dies daran, dass ich in meiner Tätigkeit als Auftrittskoach die fundamentale Bedeutung des Selbstwertgefühls bei öffentlichen Auftritten erlebt habe und bei dieser Erfahrung feststellte, dass häufig auch bei anderen Problemen und Symptomen ein zu geringes Selbstwertgefühl den Boden für störende anhaltende Symptome und Entwicklungsblockaden bildet.

Und schließlich: Psychotherapie ohne Leichtigkeit und Humor ist wie eine Operation ohne Narkose!

Die Integration von Leichtigkeit und Humor, vor allem in Form einer inneren Haltung, aktiviert beim Klienten massiv Ressourcen. Somit werden Humor und Leichtigkeit auch konsequent in der PEP genutzt. Durch die ohnehin schon ungewöhnliche Arbeitsweise mit Klopfen, Summen etc. lassen sich humorvolle Interventionen besonders leicht integrieren. Es geht nicht um Provokation per se, wie in anderen Ansätzen. Es geht nie darum, den Klienten zu provozieren, wenngleich die Integration von liebevollem Humor natürlich meist eine gewisse Provokation darstellt. Die Haltung der Leichtigkeit erscheint mir vor allem aus psychohygienischen Gründen für Therapie- und Beratungsprofis von fundamentaler Bedeutung zu sein.

## Was gibt 's sonst noch?

Da alle Klopftechniken, PEP eingeschlossen, lediglich Zusatztechniken darstellen, sollten die Anwender natürlich noch andere Therapie- bzw. Beratungsmethoden beherrschen. Die Wirkhypothesen der PEP haben die energetischen Wirkhypothesen und esoterischen Anmutungen überwunden bzw. gar nicht erst rezipiert, da sich sämtliche Wirkhypothesen der PEP auf die neurobiologische Forschung und die Psychotherapiewirkungsforschung beziehen. Manchen Anwendern gefällt eine solchermaßen entmystifizierte bzw. von den energetischen Wirkannahmen befreite Klopftechnik nicht. Ihnen fehlen gerade die exotisch anmutenden energetischen Erklärungsmodelle.

Was wie und warum wirksam ist, werden künftige Studien zeigen müssen. Die bisherigen Studien zur Energetischen Psychologie überzeugen den kritischen Beobachter nicht wirklich.



© Foto: Anja Weber, Berlin

**Dr. Michael Bohne**, Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie, Coach mit Schwerpunkt Auftritt, entwickelte PEP.  
Website: [www.dr-michael-bohne.de](http://www.dr-michael-bohne.de)



Lesen Sie unsere active-books doch, wo Sie wollen.

### Die Vorteile von active-books

- 400 eBooks zum kostenlosen Download als PDF-Datei
- Download kostenfrei und ohne Verpflichtungen
- zahlreiche Artikel aus der Zeitschrift »Kommunikation & Seminar«
- vergriffene Bücher sind wieder erhältlich
- Zeitschrift »Beratung Aktuell« als Gratis-eAusgabe

[www.active-books.de](http://www.active-books.de)



## Frei von Traurigkeit

Von Ronald Hindmarsh

Manchmal behindern hartnäckige Einwände die Veränderungsarbeit. Mit einer Kombination aus EFT und systemischer Arbeit können sie überwunden werden.

Der neunjährige Moritz konnte sich in der Schule und auch sonst kaum konzentrieren, schaltete immer wieder ab und brauchte sehr lange zum Einschlafen. Die Behandlung seiner Einschlafprobleme mit der Klopfakupressur-Technik EFT (Emotional Freedom Techniques) zeigte anfänglich gute Erfolge, bis wir auf ein Gefühl von Traurigkeit stießen, das sich als hartnäckig erwies. In der weiteren Arbeit zeigte sich, dass „Traurigkeit“ eine Emotion war, die Moritz bei seinem Vater wahrnahm. Er hatte sie übernommen.

Der Therapieerfolg steht und fällt mit der Treffgenauigkeit in der Formulierung der zu behandelnden Emotionen und Einwände. Schon der Klopfakupressur-Pionier Roger Callahan erkannte, dass die Auflösung vieler belastender Emotionen auf mächtige Einwände stößt. Ein Einwand macht sich ebenfalls als Emotion bemerkbar, wobei diese für den Klienten einen höheren Stellenwert in der subjektiven Gesamtbewertung hat. Dieser oft als „psychologische Umkehrung“ bezeichnete Effekt wird in der EFT mithilfe der

Eingangssequenz (z. B. „Auch wenn ich X habe, liebe und akzeptiere ich mich so, wie ich bin“) temporär entmachtet.

Ich gehe davon aus, dass jeder emotionale Einwand subjektiv Sinn macht, auch wenn dem Klienten der Sinn nicht bewusst ist. Die Formulierung des EFT-Eingangssatzes zielt auf Einwände in Bezug auf die Wahrnehmung des Ich-Kontextes. Der Mensch nimmt aber auch die Emotionen anderer, insbesondere seiner Bezugspersonen und nahen Angehörigen wahr, wie im Falle des neunjährigen Moritz. Sie machen den subjektiv gefühlten systemischen Kontext aus, in dem sein Verhalten sowie seine Symptome und Emotionen einen Sinn ergeben.

Ausgehend von Moritz' Beispiel kann ein systemischer Einwand aus emotionaler Perspektive wie folgt definiert werden: Er entsteht durch eine mit einer wichtigen Person im Gefühl liebender Loyalität und Verbundenheit geteilte Emotion. Anders formuliert: Ein systemischer Einwand beruht

im Kern auf einer (meist unterbewussten) Angst vor dem Verlust des Gefühls der Zugehörigkeit bzw. der Loyalität zu einer Person.

Dass die emotionale Bewertung des systemischen Kontextes mächtiger ist als die des Ich-Kontextes, erklärt für mich auch die Wirksamkeit systemischer Familienaufstellungen. Dort wird zur Auflösung verschiedenster Symptome mit Krankheitswert fast ausschließlich an der Wahrnehmung von Beziehungen zwischen Familienangehörigen gearbeitet. Auch das in therapeutischen NLP-Formaten häufig genutzte NLP-Konzept der Neurologischen Ebenen besagt, dass die höheren Ebenen die niedrigeren dominieren. In Anlehnung daran lässt sich für die Anwendung in der EFT eine Hierarchie sinngebender Kontexte aufstellen.

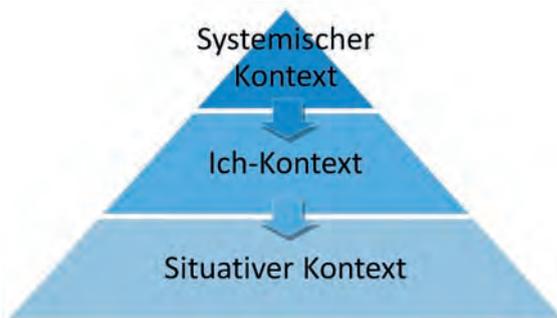


Bild 1: Systemischer Kontext, Ich-Kontext, situativer Kontext

## Wie sind systemische Einwände zu behandeln?

Vom EFT-Gründer Gary Craig haben wir gelernt, dass die zu behandelnden Emotionen bzw. Symptome treffgenau benannt werden müssen. In dem Beispiel war der in der Behandlung verwendete Standard-Eingangssatz „*Ich* fühle diese Traurigkeit und *ich* bin o.k.“ eine unvollständige Beschreibung der emotionalen Wahrnehmung des Kindes, weil die Emotionen des Vaters nicht mit angesprochen wurden.

Bei Kindern ist die Loyalität zu ihren Eltern aufgrund der Abhängigkeitssituation existenziell. Dies könnte erklären, weshalb Behandlungserfolge gegen systemische Einwände bei Kindern meist wenig nachhaltig sind. Erwachsene stehen in der Regel nicht mehr in Abhängigkeit zu ihren Eltern. Ihre systemischen Einwände sind in diesem Fall „nur noch“ als Emotionen gespeichert. Damit öffnet sich die Tür zur Entmachtung systemischer Einwände bei Erwachsenen, im besten Fall so effizient und nachhaltig, wie wir es mit EFT auch sonst gewohnt sind.

Nachdem bei der Behandlung von Moritz die Struktur des systemischen Einwands erkennbar wurde, arbeitete ich mit seinem Vater Peter am Thema Traurigkeit. Peter wirkte sympathisch und lebenslustig, liebevoll bemüht um seine Familie. Keine Spur von Traurigkeit. Beruflich war er in lei-

tender Position erfolgreich, fühlte sich allerdings sehr gestresst. Er konnte nicht „Nein“ sagen, wenn die Firma ihm noch mehr Arbeit auflud, ihn im Urlaub anrief usw. Als Kind hatte sich Peter von seinem Vater Wilhelm allenfalls für seine Leistung anerkannt gefühlt. Als wir tiefer einstiegen, kam plötzlich seine ganze Traurigkeit zum Vorschein. Moritz hatte sie wahrgenommen, obwohl nie darüber gesprochen wurde! Und auch bei Peter wurde erkennbar, dass seine belastende Traurigkeit mit dem Erleben des eigenen Vaters verknüpft war.

Im Weiteren verwendete ich das EFT-Format der emotional-systemischen Freistellung (ESF). Es wurde entwickelt, um Emotionen und die zugeordneten systemischen Kontexte möglichst klar zu identifizieren und damit einer Behandlung mit EFT unmittelbar zugänglich zu machen. Die ESF kann grob in sechs Abschnitte unterteilt werden. Wer mit dem NLP-Konzept der Wahrnehmungspositionen bzw. dem therapeutischen NLP-Format „Drei Positionen“ vertraut ist, wird einige Elemente wiederfinden:

1. Vorgespräch
2. Markierung von drei Wahrnehmungspositionen im Raum für den Klienten selbst (S), die Bezugsperson (B) und die Meta-Position (M)
3. Auf Position S: Aussprache des Wunsches an die visualisierte Bezugsperson
4. Auf Position B: Behandlung der im Wunsch genannten sowie weiterer Aspekte
5. Auf Position B: Aussprache des Lösungssatzes an S mit Reinheitsprüfung
6. Auf Position S: Aktualisierung der Wahrnehmung der Bezugsperson

## „Wem wärest du unähnlicher?“

Aus Platzgründen kann ich hier nicht auf alle Schritte gleichermaßen tief eingehen. Wichtig ist es, eine dauerhaft aktive, oft geradezu lebensbestimmende „wahrgebende Emotion“ in den Fokus zu bekommen. Darunter verstehe ich eine Emotion, welche die Wahrnehmung, und damit die Befindlichkeit, und das Verhalten des Klienten dauerhaft und in vielen Situationen maßgeblich beeinflusst. Um zugrunde liegende Loyalitäten aufzudecken, hat sich die systemische Unähnlichkeitsfrage als hilfreich erwiesen: „Wem wärest du unähnlicher, wenn du diese Emotion bzw. diese Symptome nicht mehr hättest?“

Peters Wunsch an seinen Vater Wilhelm lautete: „Vati, ich möchte mich als Mensch gesehen und frei von Traurigkeit fühlen können.“ Die Ansprache wird dabei so gewählt, dass der Klient sie als Einleitung für ein empathisches Gespräch über ein wichtiges persönliches Anliegen wahrnimmt (Peter hat seinen Vater *Vati* genannt). Das Wort *möchte* soll ausdrücken, dass der Klient seine Bezugsperson achtet und re-

spektiert und nichts erzwingen will. Das Anliegen wird sowohl positiv als auch negativ formuliert, jeweils für den Klienten stimmig. Das Wort *können* am Ende betont die angestrebte emotionale Wahlfreiheit. Der Klient soll ja nicht generell unfähig werden, Traurigkeit zu empfinden, sondern emotional flexibel werden und der jeweiligen Situation angemessen empfinden können. Je kürzer und knackiger der Satz insgesamt, desto besser.

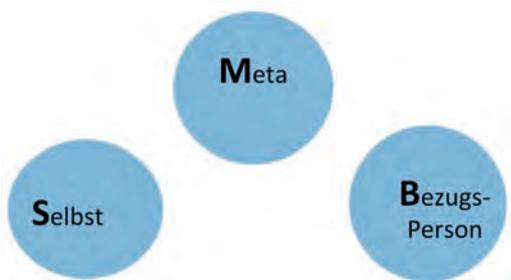


Bild 2: Wahrnehmungspositionen in der ESF

Ich lasse den Klienten die Positionen im Raum selbst festlegen. Als Markierungen können Zettel oder Filzmatten dienen, aber auch beliebige Gegenstände, die in der Praxis zur Verfügung stehen. Im dritten Schritt bitte ich den Klienten, die Bezugsperson an der Position B zu visualisieren und mit ihr Kontakt aufzunehmen. Dann lasse ich ihn seinen Wunsch laut und deutlich an B richten. Ich frage anschließend, wie es ihm dabei gegangen ist und welche äußerlich sichtbaren Reaktionen er bei B wahrgenommen hat.

Erfahrungsgemäß tauchen spätestens hier beim Klienten verschiedene Themen und Emotionen auf, die ich an Ort und Stelle beklopfe. Diese Vorgehensweise behalte ich während des gesamten Prozesses bei, sodass der Klient immer im möglichst guten Gefühl bleiben kann. Wenn die Emotionen aus dem Ruder laufen oder der Prozess aus irgendeinem Grunde ins Stocken gerät, wechsele ich mit dem Klienten auf die Meta-Position und hole zusätzliche Informationen ein. Schritt 3 ist erfolgreich abgeschlossen, wenn der Klient auf der Skala des subjektiven Stress-Empfindens (genannt SUD) eine 3 oder weniger angibt und wenn er das Gefühl hat, dass sein Wunsch bei B angekommen ist.

### In der Rolle des Vaters

Ich bitte den Klienten nun, in die Rolle der Bezugsperson zu treten. Für manchen Klienten ist es nicht leicht, sich in diese Rolle hineinzusetzen. Es kommt im Prozess allein auf die Wahrnehmungen des Klienten in der Rolle an, unabhängig davon, ob sich die Bezugsperson im realen Leben wirklich so gefühlt hat. Wenn der Klient in der Rolle angekommen ist, spreche ich ihn mit dem Vornamen der Bezugsperson an. Ich zitiere den auf Position S geäußerten Wunsch im Wortlaut und frage ihn, welche Emotionen, Er-

innerungen usw. das bei ihm auslöst. Oft kommen neben den im Wunsch enthaltenen Aspekten eine Reihe weiterer Emotionen zum Vorschein, die ich allesamt beklopfe.

Ich gehe dabei von der Vorstellung aus, dass der Klient faktisch nicht die realen Emotionen der Bezugsperson beklopft, sondern seine eigene Interpretation der Emotionen der Bezugsperson. Diese Interpretation halte ich für die Ursache der noch bestehenden problematischen Reaktionsmuster des Klienten. Durch die Auflösung auf B kann der Klient diese belastenden Emotionen nicht mehr auf die Bezugsperson projizieren. In der Rolle seines Vaters Wilhelm erkennt Peter: „Ich kenne das Gefühl sehr genau. Mein Vater Karl hat mich überhaupt nicht als Person beachtet.“ Offensichtlich hatten wir es mit einem handfesten „Familienthema“ zu tun.

Wenn zwei oder mehrere emotional miteinander verbundene Personen die gleiche Emotion empfinden, kann diese Emotion dem systemischen Kontext zugeordnet werden. Der einseitigen Freistellung von der Emotion stünde somit ein systemischer Einwand entgegen. Beim sogenannten Wir-Klopfen visualisiert der Klient sein Gegenüber und *mit ihm gemeinsam* wird die belastende Emotion beklopft. Dafür wird der EFT-Eingangssatz wie folgt abgeändert: „Wir haben X (in unserem Fall: das Gefühl von Traurigkeit) und wir sind o.k. und unsere Verbundenheit bleibt bestehen.“

### Eine radikale Form der Vergebung

Damit wird die als systemischer Einwand wirkende Angst vor dem Verlust der Zugehörigkeit in den EFT-Eingangssatz integriert. Die gemeinsame belastende Emotion kann in der Wahrnehmung des Klienten zeitgleich für sich selbst und sein Gegenüber entmachtet werden. Der Klient erlebt dies als einen Akt der liebend-solidarischen Befreiung. Ich verstehe diesen Prozess auch als eine radikale und wahrhaftige Form der Vergebung: Das behandelte Thema, auf dessen Grundlage sich in der Regel viele Probleme zwischen S und B entwickelt haben, ist buchstäblich kein Thema mehr.

Ich bat den Klienten in der Position von Wilhelm, sich um 90 Grad zu drehen und seinen Vater Karl zu visualisieren. Der Klient nahm wahr, dass Karl dieselbe Emotion der Traurigkeit in sich trug. Ich klopfte mit Wilhelm und Karl den folgenden Satz: „Wir haben das Gefühl der Traurigkeit und wir sind o.k., wie wir sind, und unsere Verbundenheit bleibt bestehen.“ Daraufhin löste sich die Traurigkeit schnell auf und machte einem Gefühl von Liebe und Frieden Platz.

In vielen Fällen tauchen an der Position B weitere systemisch relevante Themen auf, beispielsweise im Kontext der Mutter, älterer Geschwister oder anderer wichtiger Personen. Alle Themen werden nach demselben Grundmuster behandelt, wobei die Beschreibung der hierfür bisher entwi-

### Weiterführende Links

Homepage von Dr. Roger Callahan,  
<http://www.rogercallahan.com>  
Homepage des EFT-Gründers Gary Craig,  
<http://www.emofree.com>  
Informationen des Fachverbands der professionellen  
EFT-AnwenderInnen Deutschland, Österreich,  
Schweiz,  
<http://www.eft-dach.org/infos-zu-efit/was-ist-efit.html>  
Walter Ötsch, Lexikon des NLP, Online-Datenbank,  
<http://www.nlp.at>

ckelten Varianten den Rahmen dieses Artikels sprengen würde. Schritt 4 ist abgeschlossen, wenn es dem Klienten in der Position B gut geht und er in Bezug auf alle relevanten belastenden Emotionen ein SUD von Null hat.

Ziel des fünften Schrittes ist es, die vollständige Auflösung der belastenden Emotionen auf der Position der Bezugsperson sicherzustellen und darüber hinaus dem Klienten die Botschaft zu übermitteln, dass er und seine Nachkommen sich in Bezug auf das Problem frei fühlen können. Der Lösungssatz lautet für allgemeine Kontexte wie folgt: „Du kannst dich frei von X fühlen und Y leben, so wie ich mich frei von X fühlen und Y leben kann.“

Ich bat den Klienten aus der Position B heraus, seinen Lösungssatz an S zu richten und seinen Körper im Hinblick auf die empfundene Reinheit und Wahrhaftigkeit zu „scannen“. Dabei achtete ich von außen auf die Kongruenz seiner Körpersprache. Auf diese Weise kommen nicht selten weitere subtile Einwände zum Vorschein, die meist zu einer „Nachspielzeit“ führen. Nachdem alle belastenden Emotionen bearbeitet waren, bat ich den Klienten, aus der Position B an S folgende Sätze zu richten: „Lieber Peter, du kannst dich frei von Traurigkeit fühlen, so wie ich mich frei von Traurigkeit fühlen kann.“ Und: „Lieber Peter, du kannst dich als Person gesehen fühlen, so wie ich mich als Person gesehen fühlen kann.“

Der Klient empfand dabei in der Position von B ein Gefühl von Liebe und Frieden. Ich nahm ihn als sehr authentisch, kongruent und gefestigt wahr. Offensichtlich war das Thema im Kontext Wilhelm emotional-systemisch gelöst. Schritt 5 ist abgeschlossen, wenn der Klient beim Aussprechen des Lösungssatzes ein SUD von Null hat. Zeigen sich weitere Einwände, werden diese wie in Schritt 4 behandelt und danach wird Schritt 5 wiederholt.

Zum Abschluss bitte ich den Klienten, wieder die Ausgangsposition S einzunehmen und B zu visualisieren. Ich spreche ihn an, wiederhole den Satz, den B gesagt hat, und frage den Klienten, ob er den Satz von B annehmen kann. Weiterhin frage ich ihn nach seiner Wahrnehmung von B und von sich selbst in diesem Moment. In aller Regel nimmt der Klient sich selbst und B als entspannt wahr. Schritt 6

und damit der gesamte ESF-Prozess ist abgeschlossen, wenn der Klient ein SUD von Null in Bezug auf das Thema hat. Es kommt vor, dass an dieser Stelle plötzlich ein völlig neues Thema auftaucht, das in der Regel mit einer anderen Bezugsperson (z. B. Mutter oder ältere Geschwister) zusammenhängt. Die Behandlung weiterer Themen vertage ich auf einen anderen Termin.

## Energetische Auflösung und Reframing

In seltenen Fällen gelingt eine energetische Auflösung trotz aller Bemühungen nicht bis zu einem SUD von Null. Dann reframe ich die belastende Emotion mithilfe des aus der systemischen Familienaufstellung bekannten Rituals des Zurückgebens in Liebe und Achtung: Der Klient bekommt einen Gegenstand in die Hand, in den er die belastende Emotion X eingibt. Anschließend legt er den Gegenstand auf der Position der jeweiligen Person mit den Worten nieder: „Hiermit gebe ich dir X in Liebe und Achtung zurück, es ist nicht meins.“

Die ESF ist eine sehr tief gehende Intervention, die eine deutliche Veränderung der Wahrnehmung und damit auch der eigenen Befindlichkeit bewirken kann. Intensive Träume kommen häufig vor, nicht selten auch eine „merkwürdig veränderte“ Wahrnehmung. Ein Klient sagte eine Woche nach der ESF: „Als ich aus der Praxis herauskam, dachte ich, ich wäre nicht mehr ich.“ In allen beobachteten Fällen verschwanden die Nachwirkungen innerhalb von drei bis vier Tagen. Ich empfehle den Klienten, nicht unmittelbar nach der Intervention Auto zu fahren, sondern sich für eine gewisse Zeit zu entspannen und sich etwas Ruhe zu gönnen. Weiterhin biete ich eine telefonische Nachbetreuung an, falls sich der Klient nicht gut fühlen sollte.

Peter fuhr wenige Tage nach der Intervention für zwei Wochen in Urlaub und berichtete beim nächsten Termin knapp vier Wochen nach der Behandlung über zahlreiche Veränderungen. Ganz voran: Gleich als er nach Hause kam, ließ er seine geplante Arbeitsvorbereitung liegen, um freudig und entspannt mit seinem Sohn Essen zu gehen. Sein Handy hat er erstmals nicht in den Urlaub mitgenommen – völlig ohne schlechtes Gewissen. Die Abteilung, die ihm seine Firma zusätzlich aufdrücken wollte, hat er zwar übernommen, die operative Leitung aber in Absprache mit der Betriebsleitung gleich an seinen Mitarbeiter weiterdelegiert.



**Ronald Hindmarsh**, Psychotherapeutischer Heilpraktiker in eigener Praxis in Bremen, mit den Schwerpunkten ADS/ADHS, Burn-out und Paartherapie.  
Website: [www.coachingORT.de](http://www.coachingORT.de)



## Mein Körper tut nicht, was er sollte

Von Tanja Madsen

Stressvolle Gedanken über unseren Körper können unser Wohlbefinden stark beeinträchtigen. Die Methode The Work erweist sich als hilfreiches Mittel dagegen.

**M**it unserem Körper haben wir die längste und intimste Beziehung überhaupt. Wir kommen in ihm auf die Welt und sind durch ihn mit der Welt verbunden, und erst wenn wir den letzten Atemzug nehmen, verlassen wir ihn wieder. Durch ihn erleben wir, wie angenehm es sein kann, wenn ein Stück Schokolade auf der Zunge zergeht. Bewegung, Berührung und Sexualität, all das wäre ohne einen Körper nicht möglich.

Aber unser Körper ist auch Anlass für Unzufriedenheit, Leiden und Schmerz. Wer hat nicht schon einmal über seinen Körper gedacht „Er tut einfach nicht, was er sollte“. Er altert, ist krank und schwach und bekommt Falten, Cellulite und unvorteilhafte Proportionen. Jedenfalls benimmt er sich anders, als wir das gerne hätten.

Fakt ist, wir können an unserem Körper häufig nicht viel ändern. Anders steht es um unser Denken über unseren Körper.

### Oh Gott, meine Nase!

Ein Klient erzählte mir einmal, dass er massiv unter seiner Nase leide. Er fühlte sich damit absolut unwohl in seiner Haut. Er meinte, jedem müsse dieser Riesenzinken in seinem Gesicht sofort auffallen, und er bezog alle Missgeschicke in seinem Leben auf diesen vermeintlichen Makel. Fand er keine Partnerin, lag es an seiner Nase. Verließ seine Partnerin ihn wieder, dann selbstverständlich auch wegen seiner Nase. Bekam er den begehrten Job nicht, war seine Nase schuld. Natürlich hätte er sie einfach operieren lassen



können und das Problem wäre aus der Welt gewesen. Dann wäre er endlich einfach glücklich gewesen.

Er entschied sich aber für einen anderen Weg, nämlich seine Geschichte in seinem Kopf rund um seine Nase infrage zu stellen. Im Coaching nutzten wir die Methode The Work als mentalen Schönheitschirurgen, mit dem er sich von all den stressvollen Gedanken rund um seine Nase befreien konnte: „*Meine Nase ist zu groß. Meine Nase ist hässlich. Meine Nase sticht jedem sofort ins Auge. Andere lehnen mich ab wegen meiner Nase*“. Das Ergebnis: Er hat immer noch dieselbe Nase, aber sie ist in seinem Denken kein Problem mehr. Viele Jahre hatte sie sein Leben dominiert. Jetzt war es ihm möglich, einst verhasste Fotos von sich anzuschauen und sich völlig in Ordnung zu finden – mit seiner Nase.

Natürlich sollten wir einen Arzt aufsuchen und Medikamente einnehmen, wenn wir krank sind. Bewegung, eine gesunde Ernährung und ausreichend Schlaf – immer gut. Selbstverständlich können wir uns auch die Brüste ver-

größern und den Bauch straffen lassen. Neben all den Aktivitäten im Außen lohnt es sich dennoch immer, sich innerlich, also mental, fit, flexibel und frei zu machen. Sich seiner stressvollen Gedanken rund um Krankheitsdiagnosen, Aussehen oder Alter, kurz um den eigenen Körper, bewusst zu werden und sie zu hinterfragen.

Das kann mit der Methode The Work gelingen.

Sie umfasst vier einfache Fragen und Umkehrungen, um meine stressvollen Konzepte und Glaubenssätze rund um meinen Körper, mein Aussehen oder meinen Gesundheitszustand ins Wanken zu bringen. Die Idee dahinter: Stressvolle Gedanken, z.B. ausgelöst durch eine Krankheitsdiagnose, hindern uns häufig daran, sinnvolle Entscheidungen zu treffen und gut für uns zu sorgen. Ein klarer Verstand kooperiert in diesem Falle besser mit seinem körperlichen Zuhause.

### Tödliche Gedanken

Warum es so viel Sinn macht, bei den Gedanken über den Körper anzusetzen, verdeutlichen Phänomene aus der Medikamentenforschung: der Placeboeffekt und sein böser Bruder, der Noceboeffekt, der übersetzt bedeutet: „Ich werde schaden“.

Ein verzweifelter Mann will seinem Leben aus Liebeskummer ein Ende setzen und schluckt alle 29 Tabletten seines Antidepressivums auf einmal.<sup>1</sup> Ins Krankenhaus eingeliefert, gelingt es den Ärzten nicht, seinen körperlich kritischen Zustand zu stabilisieren. Der lebensmüde junge Mensch kann erst gerettet werden, als die Ärzte zufällig herausfinden, dass er Teilnehmer einer Medikamentenstudie ist und es sich bei seinem Antidepressivum um ein Placebo handelt. Er war also Teilnehmer der Kontrollgruppe, die nur ein Scheinmedikament erhalten hatte. Als die Ärzte ihm dies mitteilten, kam der Mann binnen kurzem wieder auf die Beine.

Überzeugungen und Gedanken können bedeutende körperliche Reaktionen auslösen oder sogar tödlich wirken. Studien mit bildgebenden Verfahren zeigen, dass die Placebowirkung auf realen, messbaren Aktivitäten im Gehirn, z. B. in schmerzverarbeitenden Zentren, beruht. Unser Glaube, unsere Gedanken und Erwartungen bezogen auf Erkrankungen, Nebenwirkungen von Medikamenten, Diagnosen oder einfach bezogen auf unser äußeres Erscheinungsbild, haben starken Einfluss auf unser Erleben. Auf das Wohlbefinden, unsere Gesundheit und unseren Körper.

<sup>1</sup> Quelle: Roy R. Reeves, Mark E. Ladner, Roy H. Hart, Randy S. Burke: Nocebo effects with antidepressant clinical drug trial placebos. *General Hospital Psychiatry*, Volume 29, Issue 3, May-June 2007, Pages 275-277

Wie lässt sich The Work konkret als Unterstützung bei körperlichen Themen nutzen?

## Die vier Fragen

Während ich an diesem Artikel arbeitete, fand ich plötzlich eine seltsame Stelle auf meiner Haut am Rücken. Mein Großvater hatte einst an schwerem Hautkrebs gelitten. In meinem Freundeskreis gab es zwei Menschen mit der aktuellen Diagnose Hautkrebs. Eine Freundin war deshalb bereits am Auge operiert worden. Dem anderen Freund zeigte ich die Stelle an meinem Rücken. Er meinte, ich solle auf jeden Fall einen Termin beim Hautarzt machen, es sähe ähnlich aus wie bei ihm, es sei auf jeden Fall eine seltsame Veränderung der Haut zu erkennen.

In dem Moment war der Gedanke „Ich könnte Hautkrebs haben“ in mir geboren. Ich merkte sofort, wie er in mir einen schlechten Zustand auslöste. Eben schien noch die Sonne und ich war guter Dinge, und dann kickte mich der Gedanke aus meinem selbstzufriedenen Zustand. Am Ende stand der Satz „Ich habe Hautkrebs“. Eine Steilvorlage für eine Intervention mit den vier Fragen von The Work zum Thema Körper.

Mein stressvoller Gedanke ist *Ich habe Hautkrebs*.

### 1. Frage: Ist das wahr?

*Ich habe Hautkrebs*. – Da ich es in diesem Moment wirklich glaube, lautet meine Antwort: Ja.

### 2. Frage: Kann ich mit absoluter Sicherheit wissen, dass das wahr ist?

*Ich habe Hautkrebs*. – Nein, das kann ich nicht, daher ist meine Antwort: Nein.

### 3. Frage: Wie reagiere ich, wenn ich diesen Gedanken glaube?

*Ich habe Hautkrebs*. – Wenn ich den Gedanken glaube, wird mir ganz schwer auf der Brust. Mir ist flau im Magen. Ich fühle mich innerlich getrieben, verspüre Panik. Bilder von meiner Freundin mit ihrem frisch operierten Hautkrebs tauchen auf. Ich male mir Bilder aus, wie ich im Krankenhaus liege und operiert werde. Ich stelle mir vor, dass ich nie wieder in die Sonne darf und mich schützen muss. Ich habe den Impuls, alles stehen und liegen zu lassen, um mir sofort Gewissheit zu verschaffen. Ich bin unglücklich und traurig. Ich bin im Widerstand, will nicht, dass mein Körper diese Hautstelle hat. Es ist mir lästig, ich bin genervt.

### 4. Frage: Wer wäre ich ohne diesen Gedanken?

*Ich habe Hautkrebs*. – Ich ruhe in mir, ich bin klar und befinde mich im Hier und Jetzt. Ich bin in der Lage, entspannt mit der Arbeit weiterzumachen, die ich gerade ausführe. Ich

bin gelassen. Mein Körper darf so sein, wie er ist, ich mag ihn und habe Lust, gut für ihn zu sorgen. Ich werde einen Termin beim Hautarzt machen und für den Moment ist alles in Ordnung.

## Workout für den Verstand: die Umkehrungen

Das waren die vier Fragen von The Work, jetzt folgen noch die Umkehrungen. Dabei wird mit dem Ursprungsgedanken gespielt und getestet, ob die umformulierten Sätze nicht auch wahr oder sogar „wahrer“ sind als die ursprüngliche Aussage.

Umkehrung ins Gegenteil: Bei dieser Umkehrung wird der Satz einfach ins genaue Gegenteil gedreht. Aus „*Ich habe Hautkrebs*“ wird „*Ich habe keinen Hautkrebs*“. Drei Beispiele, die mir zeigen, dass das ebenfalls wahr ist:

- Bis jetzt gibt es keine offizielle Diagnose mit diesem Wortlaut von einem Arzt. Niemand hat bis jetzt diese Hautstelle unter dem Mikroskop untersucht.
- Ich habe die Hautstelle ja noch nie gesehen, sondern nur gefühlt. Es könnte auch einfach nur eine raue Hautstelle sein.
- Mein Freund ist kein Arzt und Spezialist, er hat auch nur gesagt, die Stelle sehe seltsam aus und ich solle sie untersuchen lassen.

Eine weitere Umkehrung ist möglich, sie spielt darauf an, dass es nicht der Körper, sondern vielmehr das Denken ist, das den Stress erzeugt.

Umkehrung zu meinem Denken: Aus „*Ich habe Hautkrebs*“ wird „*Mein Denken hat Hautkrebs*“. Drei Beispiele, die mir zeigen, dass sehr viel mehr für diese Umkehrung als für den Originalgedanken spricht:

- In meinem Denken sehe ich mich bei dem Wort schon im Krankenhaus liegen.
- Ich habe ein inneres Bild davon, wie ich zeitlebens auf Sonneneinstrahlung verzichten muss und nur noch im Schatten sitze.
- Es ist nur ein Gedanke in meinem Kopf, der plötzlich aufgetaucht ist und der wie Krebs zu wuchern und sich breitzumachen beginnt und mich von meiner aktuellen Arbeit abhält.

Mit den Fragen von The Work wird deutlich, wie wir denken, fühlen und handeln, wenn wir eine Überzeugung für wahr halten, wenn wir daran glauben. Die Frage drei zeigt, welchen Stress ich erlebe, wie ich in meinem Handeln eingeengt bin, wenn ich den stressvollen Gedanken glaube. Die Frage vier lädt ein mir vorzustellen, wer ich ohne den Gedanken wäre. Wenn wir den Gedanken gar nicht glauben,

## The Work auf einen Blick:

Die vier Fragen von Byron Katie anhand des Beispielsatzes des Klienten: *Meine Nase ist zu groß.*

**Frage 1:** *Ist das wahr? Deine Nase ist zu groß.* – Antwort des Klienten: *Ja!*

**Frage 2:** Kannst du mit absoluter Sicherheit wissen, dass das wahr ist? *Deine Nase ist zu groß.* – Antwort des Klienten: *Ja.*

**Frage 3:** Wie reagierst du, was passiert, wenn du diesen Gedanken glaubst? *Deine Nase ist zu groß.* – Antwort des Klienten: *Ich bin beschämt über mein Aussehen. Ich lehne mich ab und würde mich am liebsten verkriechen. Mir ist es so unangenehm, dass andere meine Nase betrachten und mich womöglich auch noch darauf ansprechen. Ich bin total fixiert auf das Thema Nase, vergleiche Nasen, schaue mir meine häufig im Spiegel an. Ich kann einfach nicht entspannt mit meinem Aussehen umgehen.*

**Frage 4:** Wer wärest du ohne den Gedanken? *Deine Nase ist zu groß.* – Antwort des Klienten: *Hm, entspannter, nicht mehr so verkrampft, nicht mehr so fixiert. Ich fühle mich wohler in meiner Haut. Der Fokus ist weg von meiner Nase. Ich kann mich mehr mit anderen Dingen beschäftigen. Und ich kann mir vorstellen, jemandem in die Augen zu schauen, ohne dass ich mir einen Kopf mache um meine Nase.*

## Umkehrungen

Kehre den Gedanken um. Finde drei Beispiele für das Gegenteil: Aus *„Meine Nase ist zu groß.“* wird *„Meine Nase ist nicht zu groß.“* – Antwort des Klienten:

- Naja, sie ist nicht zu groß, um damit nicht mehr vernünftig atmen zu können.
- Sie versperrt mir auch nicht die Sicht, ich kann noch was sehen, trotz dieser Nase.
- Sie ist nicht zu groß, um die Partnerin zu bekommen, die ich gerade habe.

Umkehrung zu deinem Denken: Aus *„Meine Nase ist zu groß.“* wird *„Mein Denken ist zu groß.“* – Antwort des Klienten: *Ja, definitiv, mein Denken ist zu groß, was das Thema angeht. Ständig kreisen meine Gedanken rund um meine Nase: „Soll ich sie mir operieren lassen oder nicht? Stört den anderen meine Nase? Ich wäre glücklicher mit einer kleinen Stupsnase.“ Ja, mein Denken über das Thema nimmt viel Platz ein, ist also groß.*

Informationen zu The Work:  
[www.thework.com](http://www.thework.com), [www.vtw-the-work.org](http://www.vtw-the-work.org)

entsteht häufig Leichtigkeit und mehr Freiheit, sinnvoll zu agieren.

Worte sind machtvoll, da sie Assoziationen in uns auslösen. Wie reagieren Sie z.B., wenn Sie das Urteil „unheilbar“ oder „chronisch“ hören? Welche Gedanken assoziieren Sie damit? Welche Bilder entstehen in Ihrem Kopf bei diesen Wörtern? In so einem Moment wird deutlich, es ist nicht der Körper, der das Problem hat, sondern die Geschichte, die wir uns über unseren Körper oder über eine Diagnose erzählen.

The Work ist wie das Gegengift für wuchernde Gedanken in meinem Verstand. Wer wäre ich ohne den Gedanken *das ist chronisch* oder *unheilbar*? Wie würde ich meinen Körper ohne diese Etiketten behandeln? Der Körper kann mit seinen vermeintlichen Behinderungen, Symptomen oder seinem Aussehen eine leichte Angriffsfläche für den Verstand bieten, unzufrieden zu werden und unheilvolle Bilder heraufzubeschwören. Wenn wir diese stressbeladenen Gedan-

ken wahrnehmen und mit The Work auf ihre Wahrheit hin prüfen, darf der Körper am Ende so bleiben, wie er ist, und wir können trotzdem ganz im Frieden mit uns sein. Ich erinnere mich beim Thema Körper gern an folgende Frage von Byron Katie: „Wenn du die Wahl hättest, was wäre dir lieber? Ein perfekter, makelloser, gesunder Körper mit einem verrückten Verstand oder ein klarer, aufgeräumter Verstand in einem kranken oder behinderten Körper?“



**Tanja Madsen**, Coach für The Work of Byron Katie (vtw), Autorin des Buches „Mentales Stressmanagement – Yoga für den Verstand mit The Work von Byron Katie“ (Junfermann, 2012).  
Website: [www.tanjamadsen.de](http://www.tanjamadsen.de)



# Brille adieu!

Von Franz Karig

Augenmuskeln kann man nicht trainieren?  
 Unsinn. Die Sehschärfe lässt sich  
 verbessern und zwar in zwei Monaten  
 um mindestens eine Dioptrie.  
 Ein Erfahrungsbericht.

Jahrzehntelang habe ich eine Brille, nein, sogar zwei, getragen: wegen Kurzsichtigkeit eine zur Fernsicht und später zusätzlich eine Lesebrille. Daraus wurde schließlich eine Gleitsichtbrille. Die Brillenstärken waren nicht besonders hoch, allein die Umständlichkeit war mir lästig geworden. Was lässt sich tun, um die Augen von Brillen unabhängig zu machen? Im Internet fand ich eine ganze Reihe von Angeboten zum Thema Sehtraining.

Die Trainingsansätze, oft „ganzheitlich“ und von der Kinesiologie geprägt, basieren auf sehr unterschiedlichen Vorannahmen, Verallgemeinerungen, anatomischen Darstellungen, Körperübungen und externen Hilfsmitteln.

Ich prüfte einige Ansätze zur Frage nach ihrem „eigentlichen“ Wirkprinzip, das allein eine Verbesserung der Sehschärfe herbeiführen kann. Klar, dass externe Hilfsmittel (Lochbrillen, LASER-Operationen u. a.) als Erstes rausfielen. Hängen blieb ich beim Sehtraining nach Leo Angart. Es hat mir gezeigt, worauf es im Wesentlichen ankommt. Ich selbst habe gleich nach dem ersten Augentrainings-Kurs meine Gleitsichtbrille abgelegt und seither nicht wieder benutzt. Und das unsäglich klein Gedruckte auf vielen Packungen im Supermarkt kriege ich jetzt ganz ohne Brille entziffert. Glauben Sie niemandem, der behauptet, alle Muskeln seien trainierbar, nur – leider – die Augenmuskeln nicht. Unsinn!

Aber wie genau habe ich das geschafft?

## Erziehung und Glaubenssätze

Eltern geben ihren Kindern viele Anleitungen, die den Körper betreffen. Die Augen werden mit NICHT-Ermahnungen bedacht: Lies nicht im Dunkeln, damit verdirbst du dir nur die Augen. Schiel nicht absichtlich, sonst bleiben die Augen irgendwann mal so stehen. Halte das Buch nicht so nah an die Augen, das strengt sie zu sehr an.

Während die Anleitungen zum Zähneputzen usw. sich irgendwann als sinnvoll erweisen, finden Kinder vermutlich schnell heraus, dass das Sehen in der Dämmerung für die Augen partout nicht schädlich ist oder dass die Augen beim spielerischen Schielen nicht „stehen bleiben“.

Üblicherweise ist es so: Wenn die Augen nicht gut, klar, scharf genug sehen, geht man zum Augenarzt und bekommt von ihm eine Brille verschrieben. Eine Brille verhilft tatsächlich zum schärferen Sehen, lässt ihren Träger intelligent(er) aussehen, hat modische Wirkung und zeigt, was man sich finanziell leisten kann.

Brillengläser, Kontaktlinsen und eingesetzte Linsen haben aber einen Nachteil: Sie verfügen über eine fixe Brechkraft. Auch eine Laser-Operation fixiert den Seh-

apparat. Die Sehhilfen passen sich weiteren Veränderungen der Augenmuskeln nicht an, sie können Verschlechterungen der Sehkraft auch nicht verhindern. Ihre Wirksamkeit ist also zeitlich begrenzt. Die Sehschärfe lässt weiter nach, neue Brillengläser sind nötig. Und die Mode geht auch weiter. Es ist leicht zu erkennen, dass wir uns von starren Sehhilfen abhängig machen.

## Basiswissen zum Training

Die Augen als Sehapparat folgen physikalischen und physiologischen Wirkmechanismen. Die physikalischen reagieren autonom auf Lichteinfall (die Iris ist die Blende) und bündeln die Lichtstrahlen (Linse, Glaskörper). Die physiologischen schützen (Hornhaut) die physikalischen Bestandteile, lenken sie (Muskeln) und nehmen die Lichtstrahlen auf (Netzhaut). Die Weiterleitung ans Gehirn besorgt der Sehnerv. Im Gehirn findet das eigentliche „Sehen“ statt, das den Abbildungen, die der Sehapparat zur Verfügung stellt, eine Bedeutung zuordnet.

Beim Suchen eines Menschen in einer Menge, eines Gegenstands im Supermarkt oder eines Motivs in einem Suchbild usw. stellen sich die Augen auf ein bestimmtes Motiv ein. Das Gehirn „filtert“ alle Motive, Objekte, Bilder heraus, die infrage kommen.

Ein anatomisch intaktes Auge bildet jederzeit scharfe Bilder ab. Die Frage ist nur, ob vor oder auf oder hinter der Netzhaut. Dafür werden die Iris, die Augäpfel und die Linsen durch Muskeln zusammengedrückt, also verkürzt, bzw. gestreckt, also verlängert. Das Gehirn prüft, ob das Bild genau auf der Netzhaut abgebildet ist, und veranlasst die Augenmuskeln unter Umständen, sich weiter anzustrengen. Wir selbst können die Sehschärfe manipulieren, z. B. durch Zusammenkneifen der Augen oder durch Druck von außen auf die Augäpfel.

Jedes Auge arbeitet autonom. Beide Augen werden nur beim gerichteten Sehen simultan durch Muskeln bewegt. Sehr oft haben die Augen, sofern sie untrainiert sind, unterschiedliche Sehstärken. Bei mir war das eine Auge kurzsichtig, das andere weitsichtig. Ein Augenmuskeltraining muss sich also mit jedem Auge einzeln befassen. Eine Fehlsteuerung der beiden Augen wird als Schielen wahrgenommen. Ursache sind schwach ausgebildete Muskeln, die eine Koordination noch zu lernen haben. Generell werden Muskeln bei Nichtbenutzung abgebaut und durch (gezieltes) Training aufgebaut. Auch die Augenmuskeln.

Das Training braucht eine Vorstellung davon, was erreicht werden soll, also ein Ziel, in diesem Falle: „Scharf und klar zu sehen in jeder Entfernung und bei möglichst unterschiedlichen Lichtverhältnissen“. Trainiert werden nur jene

## Die erste Dioptrie ist geschafft!

*Interview mit Anja (43 Jahre), Online-Beraterin. Sie arbeitet viele Stunden täglich am Bildschirm und hat langjährige Erfahrungen mit ihrer Kurzsichtigkeit.*

**Frage:** Anja, wie lange dauerte die Einweisung für das Training?

**Anja:** Etwa zwei Stunden.

**Frage:** Und wie oft übst du täglich?

**Anja:** Ich übe bis zu zehnmal täglich, vor allem, wenn meine Augen ohnehin eine Pause brauchen, jeweils etwa 15 Sekunden mit jedem Auge.

**Frage:** Du trägst Kontaktlinsen und kannst sie nicht so einfach herausnehmen. Wie gehst du dabei vor?

**Anja:** Ich lasse die Kontaktlinsen drin und trainiere meine Augen einfach in einen Entfernungsbereich hinein, in dem ich trotz Kontaktlinsen unscharf sehe. Es kommt ja nur auf die Stärkung der Augenmuskeln an.

**Frage:** Was hat es dir bisher gebracht?

**Anja:** Von der ursprünglichen Stärke, also rund -9,5 dpt, benötige ich nach zwei Monaten nur noch -8. Die erste Dioptrie ist geschafft. Es funktioniert! Da ich ohnehin alle vier bis sechs Wochen frische Kontaktlinsen benötige, bedeutet das praktisch, dass ich ein Paar schwächere gleich mitbestelle.

**Frage:** Wie geht es weiter?

**Anja:** Ich sehe das so: Wenn die erste geht, dann gehen auch die anderen acht (Anja lacht). Was mich besonders freut: Ich habe ein viel besseres Gefühl für meine Augen bekommen!

*Die Fragen stellte Franz Karig.*

Entfernungsbereiche und Lichtverhältnisse, in denen eine Verbesserung angestrebt wird.

Zu beachten sind die Lichtverhältnisse: Sie wirken auf die Iris ein. Je heller das Licht, das vom Objekt (oder direkt von der Lichtquelle) auf das Auge fällt, desto stärker schließt sich die Pupille, wie die Blende eines Fotoapparats. Damit nimmt die „Tiefenschärfe“ zu. Dies dürfte der Grund dafür sein, dass wir bei unklarer oder unscharfer Sicht eine hellere Lichtquelle aufsuchen, um schärfer sehen zu können.

Die Fitness bzw. Tagesfrische der Augen hat einen Einfluss auf die Muskelspannung. Anspannung und Entspannung sollten einander abwechseln. Sind die Augen ausgeruht, sehen

## Das Augenmuskeltraining

1. Jedes Auge einzeln trainieren.
  - Wählen Sie das Auge aus, das trainiert werden soll. Decken Sie das andere Auge mit der freien Hand ab (nicht zukneifen).
  - Tun Sie nun so, als ob Sie mit dem ausgewählten Auge sprechen könnten wie mit einem guten Freund.
  - Definieren Sie das Ziel: Ein Objekt (z. B. ein Buchstabe oder eine Linie auf Papier) wird vor das ausgewählte Auge gehalten, in einer Entfernung, in der das Objekt scharf zu sehen ist. Wichtig ist die Schärfe der Ränder, nicht die Lesbarkeit!
  - Sagen Sie nun zum Auge: „So scharf wie jetzt will ich das Objekt auch bei kürzerer (bzw. weiterer) Entfernung sehen.“
2. „Posaunieren“: die Muskelspannung langsam erhöhen!
  - Verändern Sie allmählich den Abstand, bis das Objekt ein bisschen unscharf wird. Dabei nehmen Sie womöglich wahr, wie die Augenmuskeln sich anstrengen.
  - Schieben Sie das Objekt wieder ein wenig zurück in den scharf zu sehenden Abstand.
  - Erkennen Sie die Anstrengung der Augenmuskeln ausdrücklich an und ermutigen Sie das übende Auge zu weiteren Anstrengungen.
- Wiederholen Sie das Posaunieren mehrmals. Empfohlen wird, zehn- bis 15-mal täglich die Übungen für 30 bis 60 Sekunden durchzuführen (macht insgesamt mindestens fünf, maximal 15 Minuten pro Tag), bei unterschiedlichen Lichtverhältnissen.
3. Entspannung: im Wechsel mit der Anspannung Entspannen Sie die Augen zwischendurch und abwechselnd mit dem Posaunieren. Hierzu drei Vorschläge:
  - **„Palmieren“:** Reiben Sie die Handflächen aneinander und legen Sie sie auf die Augenhöhlen, bis die Augen sich angenehm entspannt anfühlen (für etwa eine Minute). Das unterstützt der Satz: „Meine Augen fallen sanft in meine Hände.“
  - **„Weicher Blick“:** Schauen Sie entspannt und ohne ein bestimmtes Objekt anzupeilen (das nennt man mit weichem Blick) in die Weite.
  - **Meditation:** Lehnen Sie sich entspannt zurück und denken Sie mit geschlossenen Augen an etwas Entspannendes, Beruhigendes, wie bei einer Meditation.

Quelle: Leo Angart



sie meist schärfer und klarer als in ermüdetem Zustand. Der Verbesserung der aktuellen Fitness dienen Entspannungsübungen (siehe Kasten). Falls Sie sich beim Trainieren wundern, dass sich die Entfernung, in der Sie klar und scharf sehen, gegenüber dem letzten Mal wie von selbst geändert hat, könnte es sich sowohl um einen Trainingserfolg handeln (Gratulation!) als auch um geänderte Lichtverhältnisse oder Tagesfrische.

Falls Sie also die Leistungen Ihrer Augen verfolgen und dafür genauer messen wollen, sollten Sie beim Messen a) die

Lichtverhältnisse und b) die Fitness Ihrer Augen möglichst konstant halten. Für das regelmäßige Training freilich sind die Verhältnisse bezüglich Licht oder Fitness nicht ausschlaggebend. Worauf es ankommt, lesen Sie im Kasten oben.

Ich habe nach dem Kurs einige Wochen möglichst täglich trainiert, bis ich mit der Sehstärke beider Augen zufrieden war. Mittlerweile mache ich die Augenübungen nur noch, wenn ich das Kleingedruckte auf den Packungen im Supermarkt nicht mehr richtig lesen kann. Dann reicht ein paar Mal „Posaunieren“ (siehe Kasten) und ich kann wieder scharf und klar sehen.

### Literatur:

Leo Angart (2009): Wieder lesen ohne Brille. München: Verlag Nymphenburger



**Dr. Franz Karig**, LernCoach-Trainer (NLP) und NLP-Lehrtrainer (DVNLP) in Freiburg i. Br.  
Website: [www.LernCoaching-NLP.de](http://www.LernCoaching-NLP.de)

# Den Turbulenzen des Lebens standhalten

Foto: Maccio, Fotolia.com

Vergessen Sie Brokkoli, Wellness und Joggen! Die wahren Gründe für ein lebenslanges Glück liegen woanders: Charakter, das soziale Umfeld und Herausforderungen in der Arbeit führen zu lang anhaltender Gesundheit.

Das Buch enttarnt auf lockere und verständliche Weise weitverbreitete Mythen und zeigt anhand von Selbsttests und Beispielen neue und erfolgreiche Strategien auf, um gesund zu bleiben und glücklich alt zu werden.



2012. 320 Seiten. Gebunden.  
€ 19,95 D  
ISBN 978-3-407-85939-6

Die Autorin zeigt, wie sich jeder selbst vor Überlastung und Burnout schützen kann. Alltags-taugliche Werkzeuge helfen Frühsignale zu erkennen und in Handlungskraft umzuwandeln. Damit schützen Sie sich selbst vor Burnout und stärken Ihre Leistungs- und Erholungsfähigkeit: mental, emotional, körperlich und sozial.

Auch für schwierige Seminar- oder Beratungssituationen.



2012. 188 Seiten. Gebunden.  
€ 29,95 D  
ISBN 978-3-407-36510-1

Die Anleitung zu einem achtsamen Umgang mit sich selbst, dem Beruf und den Klienten. Das Acht-Wochen-Programm zur Durchführung in Eigenregie:

- Mit vielen Übungen Schritt für Schritt zur eigenen Achtsamkeit
- Achtsamkeitsübungen als Audiodateien online verfügbar
- Zahlreiche Illustrationen und Fotos
- FAQ: Häufig gestellte Fragen und deren Antworten



2012. 240 Seiten. Gebunden  
Mit Online-Materialien. € 34,95 D  
ISBN 978-3-621-27818-8

Dieser Leitfaden bringt Sie in zehn Schritten zu persönlicher Resilienz. Sie lernen, rechtzeitig Symptomen der Erschöpfung auf den Grund zu gehen, Handlungsspielräume zu erkennen und Resilienz gezielt zu trainieren.

Mit diesem Training werden Sie mit hochkomplexen Alltagsbedingungen, privat wie beruflich, souverän umgehen können.



2012. 142 Seiten. Broschiert.  
€ 19,95 D  
ISBN 978-3-407-36511-8

Leseproben auf  
[www.beltz.de](http://www.beltz.de)

# BELTZ

# Fels oder Bambus?

Von Gabriele Amann

Sei stark wie der Fels in der Brandung, heißt es. Doch im Resilienz- und Körpertraining bietet der Bambus die wirksamere Strategie, wenn es um die Flexibilität von Körper, Geist und Seele geht.

**D**as Rohr des Bambus steht seit jeher für eine gelungene Strategie im Umgang mit stürmischen Zeiten: sich biegen können und im Wind wiegen, anstatt zu brechen, d. h. Flexibilität und Beweglichkeit zeigen, zugleich tief verwurzelt sein, stabil und standhaft bleiben. Mit dem Bambus-Prinzip beschreibe ich Eigenschaften, die auch dem Menschen im Umgang mit Krisen, Problemen und Belastungen helfen können. Denn ist der Mensch flexibel und anpassungsfähig, kann er im Umgang mit Stress und Belastungen auf eine Vielzahl von Reaktionsweisen zurückgreifen. Er kann angemessen mit einer Krise umgehen und so etwas erfahren, was Psychologen als Selbstwirksamkeit bezeichnen.

## Stärkung der Widerstandskraft

Jeder Mensch durchlebt gute und schlechte Zeiten. Doch warum gehen manche Menschen gestärkt aus einer Krise hervor und warum meinen andere an Schicksalsschlägen zu zerbrechen? Antworten hierzu bietet die Resilienzforschung. Sie untersucht die Gründe dafür, dass es Menschen und auch Menschengruppen, wie Teams oder Unternehmen, gelingt, mit extremen Belastungen in angemessener Weise umzugehen und dabei psychisch wie auch physisch gesund zu bleiben. Forscher fanden unter anderem acht Resilienz fördernde Fertigkeiten und Eigenschaften:

1. Eine optimistische Weltsicht und Selbsteinschätzung im Umgang mit Problemen
2. Eine realistische Einschätzung von Situationen und Zusammenhängen
3. Ein ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen

4. Eine gute Selbstfürsorge sowie umfangreiche Stressbewältigungsstrategien
5. Die Übernahme von Selbstverantwortung und Eigeninitiative
6. Die Pflege von Beziehungen und unterstützenden Netzwerken
7. Die Entwicklung und Verfolgung eigener Zukunftsvisionen, Werte und Ziele
8. Improvisation und Lernfreude im Umgang mit unvorhergesehenen, neuen Situationen

Es sind Eigenschaften, die durchaus trainiert werden können. Sie zu fördern, dient also dem besseren Umgang mit Belastungssituationen und Druck, der Entwicklung von Strategien zur Stress- und Burn-out-Prophylaxe, dem konstruktiven Umgang mit Veränderungen, dem Meistern von neuen und ungewissen Situationen, der Minderung von

Angst und Unsicherheit, dem Aufbau von Selbstwirksamkeit und Selbstbewusstsein, der Förderung von Kreativität und Spontaneität sowie der Erhöhung von Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

### **Begriff der Resilienz**

Resilienz bezeichnet die Fähigkeit eines Menschen, sich trotz widriger Umstände, trotz Niederlagen, Kümernissen und Krankheiten immer wieder zu fangen und neu aufzurichten. Resilienz steht für die psychische und physische Widerstandskraft eines Menschen, der in der Lage ist, Lebenskrisen, Krankheiten und andere belastende Lebenssituationen zu meistern.

Der Begriff Resilienz stammt – ähnlich wie der Stressbegriff – aus der Werkstoffkunde und bezeichnet die Fähigkeit eines Werkstoffes, sich verformen zu lassen und dennoch in die ursprüngliche Form zurückzufinden (engl. resilience = Elastizität, Spannkraft | lat. resilire = zurückspringen, abprallen).

## **Veränderung und Embodiment**

Der Aufbau von nachhaltiger Resilienz und Widerstandskraft kann für den Klienten mit intensiven Veränderungs- und Anpassungsprozessen verbunden sein, denen wiederum komplexe Lernprozesse zugrunde liegen. Wie wichtig in diesem Zusammenhang die Körperarbeit ist, belegt die Embodiment-Forschung. Das Embodiment-Konzept steht für die Verkörperung von Gedanken und Gefühlen, die nicht isoliert betrachtet werden dürfen, sondern immer im Bezug zum gesamten Körper stehen. Nehmen wir gegenüber einem Menschen oder einem Sachverhalt eine bestimmte negative oder positive Haltung ein, dann werden unsere Gedanken, Gefühle und inneren Einstellungen für andere sichtbar – über Gestik, Mimik, Aufrichtung des Körpers, über die gesamte Art und Weise, wie wir uns bewegen, wie wir gehen, stehen, sitzen und über etwas sprechen.

Getreu dem Bild „Sei wie ein Fels in der Brandung“ reagieren viele Menschen heute noch auf schwierige Zeiten oder auf verbale und persönliche Angriffe mit einer großen inneren Anspannung. Ihre Muskulatur versteift sich, was den Bewegungsapparat erheblich einschränkt. Menschen, die so reagieren, machen sich innerlich hart, fest, sie verbarrikadieren sich und meinen, so gegen weitere Angriffe gewappnet zu sein.

Die nachfolgende Übung eignet sich sowohl für eine Einzelarbeit als auch für ein Teamtraining. Sie ermöglicht den

Seminarteilnehmern ein Aha-Erlebnis in Sachen Flexibilität und Widerstandskraft.

### **Bambus-Übung 1: Flexibilität, die stark macht.**

*Ziel:* Mehr Widerstandskraft durch höhere Flexibilität und Beweglichkeit

*Herkunft:* Improvisations- und Schauspieltraining, Körperarbeit mit Bodybliss-Elementen<sup>1</sup>

*Teilnehmer:* Einzel-, Paar- und Gruppenarbeit

*Zeit:* ca. 20 Minuten

#### **Schritt 1:** „Stark wie ein Fels in der Brandung“

A und B stellen sich voreinander. A versucht innere Stabilität herzustellen, indem er sich fest und hart macht, nach dem Motto „Stark wie ein Fels in der Brandung“. B bekommt die Aufgabe, A am Arm zu sich herüberzuziehen. In der Regel gelingt es B sehr schnell und einfach, den steifen A zu sich herüberzuziehen. A und B wechseln die Rollen. Danach tauschen sie sich über ihre Erfahrungen aus.

#### **Schritt 2:** „Nachgiebig wie ein Bambus im Wind“

A bekommt die Aufgabe, sich auf seine Füße zu konzentrieren und sich vorzustellen, wie ihm lange dichte Wurzeln in den Grund wachsen. Zudem wird A aufgefordert, seine Gelenke von den Füßen bis zu den Schultern zu lockern, leicht in die Knie zu gehen und den Oberkörper entspannt, weich und flexibel zu halten. Dann bekommt B wieder die Aufgabe, A am Arm zu greifen und zu sich herüberzuziehen. In der Regel gelingt dies B nun nicht mehr so schnell. Beide sollen die Übung mehrmals wiederholen. A bekommt die Aufgabe nach einer immer flexibleren und zugleich stabilen Position für sich zu suchen, sodass es für B immer schwieriger wird, A zu sich zu ziehen. Meist muss A noch tiefer in die Knie gehen, sein Gewicht verlagern etc. Laden Sie die Paare ein, gemeinsam zu erforschen, wie sie ihre Technik jeweils in der Rolle von A immer weiter verbessern können. Auch hier tauschen sich beide über ihre Erfahrungen aus.

Klienten und Seminarteilnehmer machen mit dieser einfachen Übung oft zum ersten Mal die Erfahrung, dass die Strategie der Verhärtung und Versteifung des Körpers eben nicht dazu führt, automatisch mehr Widerstandskraft zu besitzen. Sie erkennen schnell, wie anfällig und instabil diese Versteifung macht. Menschen lernen auf die natürliche Stabilität ihres beweglichen und flexiblen Körpers zu vertrauen, indem sie Gelenke und Muskeln freigeben und so der Zugkraft von außen widerstehen können.

<sup>1</sup> Weiterentwickelt durch Gabriele Amann

## Führen und Folgen, Kontakt und Achtsamkeit

Viele Menschen reagieren auf Stress unbewusst mit immer mehr Druck. Sie setzen sich selbst oder andere unter Druck. Dem liegt die traditionelle Vorstellung zugrunde, dass Mitarbeiter sich nur dann verändern oder genug leisten, wenn man den Druck auf sie erhöht. Umgekehrt besteht bei vielen Mitarbeitern die Vorstellung, dass geführt zu werden bedeutet, selbst eher passiv zu bleiben, nach dem Motto: „Der Chef wird schon kommen, wenn er was will.“ Mit der nachfolgenden Übung lernen die Teilnehmer verschiedene Qualitäten von Führung und Folgen kennen.

### Bambus-Übung 2: „Pushhands“

*Ziel:* Die verschiedenen Stile von Führen und Folgen wahrnehmen

*Herkunft:* Qi Gong, Tai Chi<sup>2</sup>

*Teilnehmer:* Paar- und Gruppenarbeit

*Zeit:* ca. 15 – 20 Minuten pro Durchgang

**Schritt 1:** Die Partner A und B gehen in einen kleinen Ausfallschritt und stehen einander gegenüber. A und B legen ihre linken Unterarme locker aneinander. A beginnt nun den Partner B mit kreisenden, fließenden Bewegungen links- oder rechtsherum zu führen. B folgt den Impulsen von A. Wenn der Teilnehmer in der Rolle von B möchte, kann er dabei auch die Augen schließen. Nach ca. zwei bis drei Minuten wechseln die Partner die Armseiten und die Führung. Anschließend tauschen sie sich über ihre Erfahrungen aus.

**Schritt 2:** Übung wie bei Schritt 1. Einziger Unterschied: Beide Partner wechseln zwischendurch immer wieder die Führung, ohne sich darüber abzusprechen. Anschließend tauschen sich die Partner aus.

**Schritt 3:** Die Übung wie bei Schritt 2, nur dass die Paare sich nun frei durch den Raum bewegen können. Sie können vor- und zurückgehen, auch in die Knie gehen und sich wieder aufrichten, möglichst den ganzen Raum ausnutzen. Anschließend wieder Erfahrungsaustausch.

Mit der Pushhands-Übung lernen die Teilnehmer nach und nach den Körper von Anspannungen zu befreien und im Kontakt zum Partner wachsam und aufmerksam zu sein. Kraft wird nicht mehr mit Kraft beantwortet, sondern mit Spüren und Können. Der Führende lernt, wie wenig Druck ausreicht, um andere zu bewegen, und der Folgende lernt, dass das Fließen der Bewegung in alle Richtungen nur dann möglich ist, wenn er im Kontakt mit dem Führenden bleibt.

Es ist bei diesen Bambus-Übungen in einem Seminar empfehlenswert, sich ausreichend Zeit zu nehmen, sodass jeder in der Gruppe mit mindestens drei oder vier anderen Partnern üben kann. Die Pushhands-Übung ist vor allem durch den Vergleich zwischen verschiedenen Führungsstilen für die Teilnehmer spannend. Mit jedem Partnerwechsel erfolgen bereits eine Menge Anpassungs- und Lernschritte auf mentaler und körperlicher Ebene. Die Teilnehmer bekommen eine völlig neue Wahrnehmung dafür, wie sie im Kontakt mit anderen Menschen ihre Energien einsetzen können und wie viele unterschiedliche Bedürfnisse und Varianten es im Führungskontext gibt.

## Körper und Geist in Bewegung

Körperorientierte Ansätze im Resilienztraining dienen dazu, Körper-Wahrnehmung und -Sensibilität des Klienten zu steigern, Verspannungen und Versteifungen zu lösen, damit er flexibler und durchlässiger für neue Problemlösungsideen wird. Der Klient kommt in Bewegung – mental und körperlich. Er kann solcherart sein Wahrnehmungsfeld, seinen Bewegungsradius und Bewertungshorizont für die aktuellen belastenden Ereignisse erweitern.

Die Teilnehmer erfahren bei diesen Übungen die Leitsätze des Bambus-Prinzips und der Resilienz hautnah. Sie entwickeln eine offenere, positive Grundhaltung und die Akzeptanz für die Unterschiedlichkeit von Bedürfnissen. Sie erfahren einen überraschenden Perspektivenwechsel, der sie dazu einlädt, auf körperlicher Ebene ein neues Verhalten auszuprobieren. Dabei üben sie sich in der Selbstregulation ihrer Bedürfnisse. Sie erfahren, wie leicht es ist, Selbstverantwortung für die Gestaltung einer Beziehung zu übernehmen. Sie hinterfragen alte Bewertungs- und Verhaltensmuster und erleben, wie wichtig es ist, mit Körper und Geist achtsam umzugehen und „im Moment“ zu sein.

### Literatur:

Maja Storch, Benita Cantieni, Gerald Hüther, Wolfgang Tscharner (2010): Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. Bern: Huber

Divo G. Müller (2011): Bodybliss – Das Glück im Körper finden. München: Kösel



**Gabriele Amann**, NLP-Trainerin, Systemischer Coach und Familientherapeutin. Mitbegründerin des Resilienz-Forums Berlin und Ausbildungsleiterin für Trainer, Berater und Coaches. Website: [www.resilienzforum.de](http://www.resilienzforum.de)

2 Abwandlung für das Resilienztraining durch Gabriele Amann

# Leben Sie Ihre Identität als Person, Team und Unternehmen!

Benjamin Schulz, Fachbuchautor, Berater  
und Coach für Identität, Positionierung  
und Strategienentwicklung.



**werdewelt.info**  
marketing & kommunikation

T +49 2773 7437-0 | mail@werdewelt.info



**9 LEVELS**  
institute for value systems

[WWW.9LEVELS.DE](http://WWW.9LEVELS.DE)

## ZERTIFIZIERUNG ZUM 9 LEVELS TRAINER

### Zielgruppe

Experten, die sich mit Veränderungsprojekten, Trainingsmaßnahmen, Beratungen und Coachings auseinandersetzen und ihre Arbeit durch ein wissenschaftlich fundiertes und in der Praxis erprobtes Modell ergänzen möchten.

### Einsatzgebiete

Einzelcoaching, Outplacement, Placement, Recruiting / Assessment Center, Karriereberatung, Führungskräfte-coaching

Teamentwicklung, Teamcoaching, Führungskräfte-entwicklung, Vertriebsoptimierung, Prozessoptimierung

Unternehmenskultur-Veränderung,  
Schnittstellenoptimierung, Organisationsentwicklung,  
Change Management

### TERMINE 2012

München 15.-17.08.2012

Frankfurt 04.-06.10.2012

Zürich 12.-14.12.2012

Termine 2013 auf [WWW.9LEVELS.DE](http://WWW.9LEVELS.DE)



9 LEVELS INSTITUTE FOR VALUE SYSTEMS GMBH & CO. KG

Eywiesenstraße 6 | 88212 Ravensburg | Germany

T +49 751 363 44-999 | F -739 | info@9levels.de | [www.9levels.de](http://www.9levels.de)

# Mehr als Geplauder

Von Anne Lindenberg



Beim Small Talk teilt auch der Körper unterschwellig wichtige Informationen mit. Wie lässt sich der Kontakt dennoch wunschgemäß steuern?

Manchen ist er lästig, für andere die einzige Verständigungsform: der Small Talk. Genutzt wird er als Anwärms-Instrument, als Party-Schmiermittel, zur Vermeidung brisanter Verläufe oder einfach als Geselligkeitstool. Doch es steckt mehr hinter dem Startgeplauder, als auf den ersten Blick ersichtlich ist. Richten wir unseren Blick auf die Tierwelt, dorthin, wo Säugetiere gesellig in Gruppen leben.

Dort können wir beobachten, dass nicht nur Fremdlinge, die neu in eine Gemeinschaft kommen, jede Menge Beschwichtigungsgesten verwenden, um ihre nicht feindseligen Absichten zu verdeutlichen. Die sozialen Signalrituale gehen so weit, dass auch ein Gruppenmitglied, das nur kurz

abwesend war, bei der Rückkehr betont freundliche Haltungen und Gesten zeigt. Es signalisiert damit: „Ich bin noch das Individuum, das ihr kennt. In meiner Abwesenheit habe ich nichts erlebt, was meine Verfassung, meine Stimmung oder meine Absichten verändert hat. Bitte nehmt mich wieder in euren Kreis auf!“

Auf jedem beliebigen Bürgersteig und auf jeder Grünfläche lässt sich entsprechendes beobachten: Dort begegnen und begrüßen sich Hunde. Und auch wenn man sich schon vor zehn Minuten traf, werden dieselben interessiert-freundlichen Begrüßungs-Gebärden vollzogen, als sei man wochenlang voneinander getrennt gewesen.

---

## Jede Geste sendet eine Botschaft

Nun schnüffeln wir Menschen nicht mehr aneinander herum, um uns zu orientieren, in welcher Gesamtverfassung der andere ist. Nein, wir geben uns die Hand oder, weniger förmlich, wir heben sie und winken damit oder zeigen, dass wir sie nicht frei haben, weil sie beispielsweise eine Hundeleine oder ein volles Glas hält. – Ob hier das Zuprosten seine Wurzeln hat?

Es handelt sich natürlich um eine altehrwürdige Beschwichtigung, denn wir zeigen damit, dass wir keine Waffe mit uns führen, die wir womöglich gegen den anderen erheben könnten. Böse Zungen behaupten, der alte Brauch des gegenseitigen Umarmens als Begrüßung, praktiziert von Politikern und Mafia-Bossen, soll beiden ermöglichen, sich gegenseitig nach Waffen abzutasten.

Auch die so selbstverständliche Formel: „Wie geht es Ihnen?“ ist nicht nur höflich gemeint. Jede Begegnung verursacht zunächst einmal Stress, denn wir gehen instinktiv in einen Alarm-Zustand: Wie ist der andere gestimmt? Ist er krank, kann er mich anstecken? Hat er versteckte Absichten? Ist er gut versorgt oder kommt er womöglich als Räuber oder als Eroberer? Ist er in streitlustiger Stimmung und sucht einen brauchbaren Blitzableiter? Ist er in Not und braucht Hilfe?

Diese Vorgänge werden vom limbischen System, dem Sitz der Gefühlsverwaltung, auch „Säugerhirn“ genannt, und vom Stammhirn, Sitz unserer Reflexe und Überlebensinstinkte, auch „Reptilienhirn“ genannt, gesteuert, mit dem berühmten Lack der Zivilisation übertüncht und vom Neokortex, der Großhirnrinde, mit rationalen Erklärungen bestückt. Während wir also in einer Anwärmphase munter miteinander plaudern, sind wichtige Abteilungen von uns allen in der Runde schwer beschäftigt: Sie geben kontinuierlich Signale der Harmlosigkeit und guten Laune, während sie aufmerksam die Körpersprache der anderen aufnehmen und decodieren.

Das ganze Ritual dient dazu, den Stress, die Alarmstimmung der Erstbegegnung abzumildern, sodass entspanntes Zusammensein oder konstruktive Zusammenarbeit möglich werden. Beides ist erschwert bis unmöglich, solange der Prozess der Orientierung über die Befindlichkeit der anderen Personen und die damit einhergehende Entstressung nicht stattgefunden hat.

Wenn der Small Talk übersprungen wird, werden die Orientierungslücken mit hoher Wahrscheinlichkeit später – womöglich mitten in der Arbeit an einem Projekt – geschlossen, und zwar als Manöver, die den oder die anderen aus der Reserve locken. Unzufriedenheit, Provokationen, Sti-

cheleien, Boykott, Opponieren holen auf schlechte Weise nach, was zu Beginn auf angenehme Art hätte etabliert werden können.

## Vom Small Talk zum „Big Talk“

Small Talk ermöglicht, den oder die anderen Anwesenden auf ihren gewohnten Rang abzuklopfen, damit die eigene Position bestimmt werden kann, und natürlich, die eigene Stellung auch nonverbal zu kommunizieren.

Er dient dazu, die Kompetenzen und Verbindungen, Vorlieben und Empfindlichkeiten der anderen abzutasten und gleichzeitig diese Aspekte selbst darzustellen. Hier werden also die Weichen für die Gruppendynamik gestellt oder in der Zweierbegegnung für den gegenseitigen Sympathiegrad und den Verlauf des folgenden Gespräches. Begrüßungsrituale fallen übrigens weniger förmlich aus, wenn ein Treffen auf neutralem Boden stattfindet, auf dem alle gleichberechtigt sind, also zum Beispiel in öffentlichen Räumen, sei es in einem Lokal, einem Museum oder einem Supermarkt.

Bevor wir uns damit beschäftigen, wie nun Small Talk als Weichensteller möglichst zielführend gestaltet werden kann, sei noch erwähnt, dass natürlich auch das Überspringen des Small Talks bewusst genutzt wird: beispielsweise in Einstellungsgesprächen, im klassischen Assessment-Center oder auch in manchen Mitarbeitergesprächen. Hier wird unter anderem die Belastungsfähigkeit und Stresskapazität getestet, was einfacher und genauer geht, wenn vorher nicht beschwichtigt wurde.

Hier nun die Regeln des guten Small Talks. Zunächst: Sich zu orientieren, sich gegenseitig kennenzulernen und Vertrauen zu fassen, sich zu entspannen und wohlzufühlen und Gleiches auch allen anderen zu ermöglichen verbietet Themen, die entweder zu intim, zu belastend oder zu konfliktträchtig sind: Religion, Sexualität, persönliche Krankheiten, auch Politik und Tratsch über Abwesende, fallweise sogar Fußball und ähnliche Fan-Themen, wenn man nicht sicher ist, dass die Anwesenden Fans desselben Vereins oder Anhänger derselben prominenten Person sind.

Gute Themen sind jene, bei denen alle Anwesenden mitreden können: Das Wetter, wenn auffällig. Die Anreise. Lustige kleine Begebenheiten aus der letzten Zeit, die wahrscheinlich auch andere interessieren. Angenehme kurze Schilderungen, aus welcher Situation man gerade kommt. Wenn diese weniger schön war, bauen Sie ein Happy End ein, also beispielsweise: „Ich musste mich ziemlich beeilen, damit ich pünktlich sein konnte, aber zum Glück waren die Straßen frei.“ Der neueste Kinofilm und der letzte oder der geplante Urlaub.

Kennen sich die Anwesenden, kann gut mit Fragen Bezug auf frühere Themen genommen werden: Wie war die Hochzeit des Sohnes? Hat sich diese oder jene Hoffnung erfüllt? Ein guter Talk-in plätschert für etwa zehn Minuten (bei zwei Personen nur etwa fünf Minuten) zwanglos von Thema zu Thema, mit diversen kleinen Höhepunkten, wenn Gemeinsamkeiten und Übereinstimmungen gefunden werden.

Auch bei den Gesprächs-Verhaltensweisen gibt es Tabus: Selbstdarsteller, Besserwisser, Angeber, Ausquetscher, große Schweiger oder hintergründige Lächler setzen Vorbehalte, Aggressionen und Rachegefühle und steuern oft jetzt schon spätere Eskalationen an, bewusst oder unsichtlich.

Wer meint, nicht viel beisteuern zu können, kann immer lächeln und nicken, ein wenig nachfragen, mit interessierten Gesten und Lauten reagieren und Übereinstimmung signalisieren. Denn jetzt geht es nicht um rigorose Wahrhaftigkeit, sondern um gute Stimmung. Andere mit in den Talk zu ziehen: „Ist Ihnen das auch schon passiert?“ oder „Kennen Sie den Film? Ja? Wie fanden Sie ihn?“, zeugt von hoher sozialer Präsenz und bringt Pluspunkte in dieser Rangordnung.

### Talk-in, Talk-out im Coaching

Das alles gilt natürlich auch für Therapeuten, Coaches und Trainer. Doch sie sehen sich außerdem einem Balanceakt gegenüber: Einerseits ebnet die Begrüßungsrituale samt Anfangsplauderei den Weg zueinander, der Profi kalibriert sich schon einmal auf seinen Klienten, man geht in Resonanz miteinander. Andererseits trifft man sich ja letztendlich zu einer gemeinsamen Arbeit. Daher kann sich glücklich schätzen, wer ein feinfühliges Händchen für Übergänge und Überleitungen hat.

Ist der Wechsel vom Small zum „Big“ Talk zu abrupt, fühlt sich der Klient oder Coachee vielleicht überrumpelt oder unterschwellig gerügt für zu ausführliches Geplauder. Wird der Übergang zu sanft und gleitend gestaltet und kommen gezielte Nachfragen auf das Ausgeplauder, bleibt bei unserem Gegenüber womöglich der Eindruck zurück, dass „alles Gesagte gegen ihn verwendet werden kann“, und er wird unnötig vorsichtig. Denn vielleicht hätte er dieses und jenes gar nicht erwähnt oder anders dargestellt, wenn er gewusst hätte, dass die eigentliche Arbeit schon begonnen hat.

Ein Beispiel: Herr Lampert glaubt sich noch im Small Talk vor dem eigentlichen Beginn der Coaching-Sitzung und erwähnt, wie enttäuscht er war, dass er beim Golf-Turnier am letzten Wochenende nur den fünften Platz belegte. Der Coach greift das auf und fragt: „Wie reagieren Sie darauf? Resignieren Sie eher oder sportet es Sie an?“ Herr Lampert überlegt

und meint dann, dass er zunächst mit der Kränkung beschäftigt ist und sich dann mit einem Satz wie „Das wollen wir doch mal sehen!“ zu einer besseren Leistung antreibt.

Der Coach stellt eine Verbindung zum Coaching-Anliegen von Herrn Lampert her: „Wenn Ihre Mitarbeiter nicht die erwartete Leistung bringen, gehen Sie dann ähnlich vor?“ Herr Lampert schaut verblüfft und braucht sichtlich einen Moment, um zu verarbeiten, dass er „sich verraten hat“. Der Coach hätte vor seiner ersten Nachfrage ein Signal geben können, dass man nun zur Sache kommt, etwa so: „Ihre Enttäuschung könnte ein nützliches Stichwort für unser Thema sein. Sind Sie einverstanden, wenn wir anfangen und ich Ihnen eine Frage dazu stelle?“ So wäre Herr Lampert orientiert gewesen, dass die Arbeitsbesprechung begonnen hat und hätte zudem selbst entscheiden können, ob er sein Thema in diese Richtung vertiefen will.

Auch nach einem Coaching oder Training ist der „Talk-out“, also das Verabschiedungsritual, wichtig. Ob wir es wollen und wissen oder nicht, jede noch so kleine Trennung aktiviert wiederum von den älteren Hirnregionen ausgehend alle Erfahrungen, die wir schon damit gemacht haben. Nach einer Einzelsitzung kann das Talk-out gezielt genutzt werden, um den Klienten oder Coachee gezielt wieder in verkehrsfähigen Zustand zu versetzen.

Auch hier ein Beispiel: Ein Kollege, der mit tiefen Trancezuständen arbeitet, hatte vor seiner Praxis einige Parkplätze, die mit Betonpollern begrenzt waren. Mehrere Male kam es vor, dass die Außenfokussierung und damit auch die Koordinationsfähigkeit seiner Klienten nach der Sitzung noch nicht wieder genügend etabliert war und sie beim Ausparken die Poller gestreift hatten.

Jede Arbeit, die die Aufmerksamkeit nach innen lenkt, wie es in Therapie und Coaching üblich ist, braucht also einen Ausklang, damit wieder auf „außen“ umgeschaltet werden kann. Dafür eignen sich Schlussrituale, wie zum Beispiel Bezahlung und Terminvereinbarung am Ende der Sitzung und beim Mantel-Anziehen noch ein kleiner Talk-out.

### Small Talk-Training

Wie kann nun der optimale Small Talk überprüft und gegebenenfalls trainiert werden?

Eine gute Möglichkeit ist das Einholen von Außenwahrnehmungen, und zwar je detaillierter und begründeter, desto besser. Optimal wäre eine kleine Übungsgruppe mit Menschen, die sowohl im Beobachten als auch im Feedbackgeben geübt sind. Dabei wird guter Wille auf allen Seiten vorausgesetzt. Und: Es geht nicht um objektive Wahrheiten, sondern um subjektive Wahrnehmungen.

## + nlp-resonanz®-ausbildungen

Öffne dein Herz und finde die Verbindung mit deinem Verstand!

Practitioner-, Master-, Coach- & Trainer-Ausbildungen  
Spezialisierungen in den Bereichen  
Business, Gesundheit, Kinder/Jugend und Familie

Infos & Kurstermine in A/D/CH unter [www.kutschera.org](http://www.kutschera.org)

**institutkutschera**  
Kommunikation in Resonanz



Mit vier Teilnehmern kann das Zweiersetting ebenso geübt werden wie die Gruppenplauderei. Dabei sollten immer ein bis zwei Teilnehmer reihum als Beobachter und Feedbackgeber fungieren. Folgende Übungsszenarien sind denkbar:

- Einander fremde Teilnehmer eines Seminars stehen vor dem Seminarraum und warten auf Einlass.
- Der Seminarleiter begrüßt sie.
- Sie gehen miteinander Mittagessen.
- Sie verabschieden sich nach dem Seminar.
- Ein erstes Treffen; Klient oder Coachee und Therapeut oder Coach kennen einander noch nicht persönlich – Begrüßungsphase und Überleitung zur Arbeit.
- Die Sitzung geht zu Ende – Überleitung zur Verabschiedung.
- Sie treffen sich zur zweiten Sitzung, sonst wie oben. Unterschiede zum ersten Treffen.
- Nutzen Sie das „Laborsetting“ und experimentieren Sie auch mit Szenen ohne Small Talk, mit abrupten oder un-deutlichen Übergängen!

Nach jeder Übung geben die Beobachter den Protagonisten und diese einander Feedback, und zwar mit besonderem Augenmerk auf nonverbale Körpersignale wie Haltung, Ge-

stik, Spiegeln, Tonfall und Lautstärke, Gestaltung des Blickkontaktes. Es geht um die Frage, wie die Gesamtheit der Signale auf den Stresspegel, auf Stimmung und Compliance, also auf das Arbeitsbündnis, und auf den Sympathiegrad einwirkt. Dann können die Rollen gewechselt werden.

Wenn Sie sich drei- bis viermal treffen und einen Nachmittag lang die verschiedensten Szenarien miteinander üben, haben Sie viel über Stressverwaltung und Beschwichtigung gelernt und können Small Talk zielführend gestalten, statt ihn nur über sich ergehen zu lassen.

### Literaturempfehlung:

Jürgen Hesse und Hans Christian Schrader (2010): Praxisbuch Small Talk. Frankfurt: Eichborn



**Anne Lindenberg**, Coach, Beraterin und Therapeutin in eigener Praxis, Autorin des Buches „Körperselbsterfahrung im Alter“ (Junfermann, 2012).

# Nichts knebeln, was einen Namen hat

Von Anita Heyer



## Fußangeln in der Teile-Arbeit

Es war am Ende meiner Trainer-Ausbildung. Die Aufgabe, die ich als Trainer-Testing bekam, war, in einem NLP-Seminar eine Veränderungstechnik vorzustellen und mit einer Person vor der Gruppe live zu demonstrieren. Nervös und voller Energie stellte ich das Modell der Gruppe vor. Es war das Verhandlungsmodell. Zwei Persönlichkeitsanteile oder Seiten, die sich bei bestimmten Projekten oder Verrichtungen gegenseitig stören, so dass es schwierig ist, sich auf die jeweilige Aufgabe zu konzentrieren und sie zur eigenen Zufriedenheit auszuführen.

Ein Beispiel dafür ist: Immer dann, wenn ich die Steuererklärung machen will, denke ich daran, wie schön es wäre draußen spazieren zu gehen. Gehe ich dann spazieren, kann ich es nicht genießen, da ich dauernd an die Steuererklärung denke. Ich kann keins von beidem zu meiner Zufriedenheit erfüllen. Die Indikation ist: „Immer dann, wenn ich x mache, stört mich y und umgekehrt.“ Das Ziel ist, beide Seiten wertzuschätzen, sich bewusst zu machen, wie wichtig jede Seite ist, und einen störungsfreien Rahmen auszuhandeln. So weit, so gut.

Die Gruppe war gut gelaunt und ich war gespannt, anzufangen. Ich schaute in die Runde und fragte, ob jemand einen Veränderungswunsch hatte, der in diese Richtung ginge. Es meldete sich ein gut aussehender, sympathischer junger Mann und ich war optimistisch. Er stellte sein Thema vor: Immer, wenn er zu Hause entspannen und sich aus-

ruhen wolle, dann melde sich die Seite, die ihn antreibe, doch noch etwas zu arbeiten. Und wenn er dann arbeite, sei er so erschöpft, dass er unkonzentriert und fahrig sei und sich nach Erholung sehne.

Ich war entzückt. Das Thema passte perfekt in das Format und ich sah mich auf der Zielgeraden. Endlich konnte ich meine grandiose Kompetenz beweisen und dann auch noch mit solch einer smarten Demo-Person.

Gut gelaunt fragte ich ihn, wie er die beiden Seiten beschreiben würde. Er schilderte sie als die eine Seite, die für Aktivität und sein berufliches Funktionieren stehe, und die andere Seite, die für Entspannung und Gesundheit zuständig sei. Ich strahlte ihn an, er war wirklich verdammt hübsch, und fragte: „Mit welcher Seite möchtest du beginnen sie zu befragen?“ Er antwortete: „Ich möchte mit der Entspannungsseite beginnen.“ – „Gut, dann frage sie, was für eine positive Funktion sie für dich hat.“

„Oh, Moment mal“, rief er plötzlich, „die Aktivitätsseite stört, ich werde sie erst einmal knebeln, damit sie ruhig ist.“ Gedankenverloren antwortete ich: „Mmh.“

Hier möchte ich daran erinnern, dass ich mich in einer Art Prüfungssituation befand und just in diesem Moment keinen Zugriff auf meine NLP-Fähigkeiten hatte, das versteht doch wohl jeder?

Also: Auf mein aufmunterndes „Mmh“ hin fühlte sich der Teilnehmer ermutigt und brachte seinen inneren Persönlichkeitsanteil der Aktivität zur Ruhe, indem er ihn knebelte. Daraufhin funktionierte die Kommunikation mit dem Entspannungsteil wunderbar. Endlich fand dieser Teil seine Wertschätzung und konnte ungestört reden. Er erzählte dann auch fleißig, was er alles Gutes im Leben des jungen Mannes für ihn sicherstelle, und dass er ohne seine Hilfe unter seiner großen Arbeitsbelastung zusammenbrechen würde und, und, und ...

Der Coachee und ich, beide waren wir voll warmer Gefühle für diese lobenswerte, hell strahlende Seite, die bisher so wenig Wertschätzung erhalten hatte und doch so enorm wichtig war.

In dem Moment war mir klar, dass ich eine großartige Trainerin werden würde und hier den Anfang einer wunderbaren Karriere erlebte.

Voll seliger Gedanken wandte ich mich dem gut aussehenden jungen Mann zu und bat ihn, sich nun der anderen Seite zuzuwenden und auch diese nach ihrer positiven Funktion zu fragen. Er meinte, er müsse sie erst einmal von ihrem Knebel befreien. Ich ermunterte ihn, dies zu tun. Dann fragte er die Aktivitätsseite nach ihrer positiven Funktion. Doch die Seite antwortete nicht. „Wie“, fragte ich irritiert, „sie antwortet nicht?“ – „Nein“, sprach er, „sie macht nicht mit“.

Ich war bestürzt. Das entsprach nicht dem Modell. Ich hatte die Technik doch korrekt angewendet. Schritt für Schritt ging ich die Fragetechnik durch und kam zu dem Schluss: Ich hatte keinen Fehler gemacht. Der Coachee sah mich fragend an und als er mich so ansah, stellte ich fest, so hübsch war er eigentlich doch nicht. Ich bat ihn erneut, diesmal etwas drängender, den Teil nach seiner positiven Funktion zu fragen. Er fragte ihn wieder und bestätigte mir erneut, diesmal etwas kleinlaut, dass der Teil sich weigere zu antworten. Hatte ich mich von seinem guten Aussehen blenden lassen? Wie hatte ich mir nur einen solchen unflexiblen, steifen Typen als Demo-Person aussuchen können, der zudem noch unfähig war, Teile-Arbeit korrekt anzuwenden. Überhaupt: So gut sah er wirklich nicht aus.

Ich begann mich zu fragen, wie ich diesen Typen lockern könnte, sodass er Zugang zu seinem Aktivitätsteil bekäme. Im Raum waren Gymnastikbälle. Die verordnete ich uns in der Hoffnung, die Situation zu entspannen und ihn wieder beweglicher zu machen. Wir saßen wippend auf den Bällen, ich immer verschwitzt, der Coachee immer kleinlauter. Wieder und wieder beschwor ich ihn, dass er doch den Aktivitätsteil zur Mitarbeit bringen solle. Nichts passierte. Die Trainerin befreite uns beide aus unserem Gewackele und der festgefahrenen Situation. Sanft und mit viel Ein-

fühlungsvermögen machte sie allen bewusst, dass es wenig hilfreich für die Veränderungsarbeit ist, wenn einem Persönlichkeitsanteil große Wertschätzung und dem anderen Teil geringe Wertschätzung entgegengebracht wird.

Interessant war die Wirkung, die meine misslungene Demonstration auf die Teilnehmer hatte. Die waren sichtlich erleichtert. Hatten sie doch endlich einmal erlebt, was geschehen würde, wenn ihnen eine NLP-Technik einmal nicht glücken würde. Bisher dachten sie, das würde etwas Furchtbare beim Coachee auslösen, mit Folgekosten, die für alle Beteiligten untragbar wären. Nun hatten sie gesehen: Das Einzige, was passiert ist, dass nichts passiert. Das Problem bleibt einfach bestehen, so wie es vorher war. Inzwischen kann ich diese Geschichte mit Humor betrachten, in der Situation selbst war er mir komplett abhandengekommen. Und ich erzähle sie gerne meinen Teilnehmern. Weil durch das „Knebeln“ von inneren Anteilen das selbstschädigende Verhalten verdeutlicht wird, das so ungesunde Konsequenzen für den Umgang mit sich selbst hat.

Bei Gunther Schmidt habe ich inzwischen gelernt, den Anteilen in der Teile-Arbeit menschliche Namen zu geben. Indem ich den Coachee ermuntere, beide Seiten so mit einem Namen zu versehen, läuft er nicht mehr Gefahr den Teil zu entwerten (zu knebeln) und ich erhöhe die Wahrscheinlichkeit zu einem achtungsvollen Umgang mit dieser Seite. Sie wird behandelt wie ein menschliches Wesen und ich unterstütze als Coach die Beziehungsarbeit.

Förderlich ist es ferner, nicht den eigenen Namen und auch nicht den von Partnern, Kindern oder Freunden und Bekannten zu verwenden. Wenn ich etwas über die positive Funktion des Anteils weiß, z.B. dass er für Aktivität sorgt, dann schlage ich vor, einen Namen zu suchen, der mit dem Buchstaben A beginnt. Handelt es sich bei der positiven Funktion um Entspannung, dann sucht der Klient einen Namen mit E. Nach meiner Erfahrung wirkt diese Vorgehensweise befreiend und beschleunigt den Suchvorgang. Seither habe ich jedenfalls keine Klienten mehr, die den Versuch machen Teile zu knebeln, denn die Teile haben menschliche Namen und werden wie Menschen behandelt. Allerdings reagiere ich vorsichtig, wenn sich gut aussehende junge Männer zur Demonstration einer NLP-Technik zur Verfügung stellen wollen.



**Anita Heyer**, DVNLP-Lehrtrainerin und Lehrcoach mit eigenem Ausbildungsinstitut „NLP in Bewegung“, Heilpraktikerin für Psychotherapie in eigener Praxis. Autorin des Buches „Schlank denken – leichter leben“ (Junfermann, 2012)

# Schicht für Schicht

Von Bianca Olesen

Wie Veränderung geschehen kann:  
Unsere Autorin nahm Anleihen bei Fritz Perls  
und entwickelte eine Methode, die sie „wholesome“ nennt.

Fritz Perls, Mitbegründer der Gestalttherapie und „Modell“ des NLP, hat schon in den 1970er-Jahren erkannt, dass der Mensch sich nur dann zu verändern vermag, wenn er gerade das nicht beabsichtigt.<sup>1</sup> Oder noch konkreter: wenn er sich entscheidet, sich nicht verändern zu wollen! Was ist damit gemeint?

Regelmäßig nehmen Klienten meine Hilfe als Coach in Anspruch, weil sie auf eine Herausforderung in ihrem Leben keine Antwort finden. Coaches wissen, dass die Lösung in der Veränderung des Klienten liegt: Je nachdem, aus welcher Schule wir auf das Thema schauen, sagen wir:

- Probleme entstehen aus mangelnder Flexibilität des Menschen,
- weil ihm ein angemessenes Denk-, Fühl- oder Verhaltensrepertoire noch nicht zur Verfügung steht
- oder auch wegen fehlender Resilienz.

Wenn ich nun sage, dass Veränderung nicht das Ziel des Prozesses sein darf, der Klient aber andererseits eine Veränderung braucht, nämlich eine Anpassung an die Situation, wie kann das zusammenpassen?

Die Antwort liegt in einer Erweiterung des Modells der Neurologischen Ebenen der Veränderung von Robert Dilts, im NLP Grundlage zum Verständnis der Veränderungsarbeit mit Menschen. In dieser Betrachtung ergänze ich das Modell um ein weiteres aus der Gestalttherapie: das Layer-Modell, auch Schichtenmodell der Neurose genannt, mit dem Fritz Perls den Prozess der Veränderung oder vielmehr der Entwicklung und Reifung des Menschen erklärt.<sup>2</sup>

## Schmerzabwehr aus Kinderzeit

Falls Sie über das Wort Neurose stolpern: Unter einer Neurose versteht die Psychologie ein in der (frühen) Kindheit entwickeltes, dann verselbstständigtes Schmerz-Abwehrverhalten, mit dem jemand eine bedrohliche Situation auszuhalten oder abzuwenden vermochte. So konnte der Betreffende um den Preis, die eigenen Emotionen zu unterdrücken, zwar überleben, aber er konnte weder die Situation bewältigen noch langfristig hilfreiche Lösungsstrategien entwickeln. Dieses Vermeidungsverhalten blockierte Wachstumsimpulse: Der Mensch hat sich an dieser Stelle nicht mehr aus seinem wirklichen Selbst heraus entwickelt, sondern nur noch auf der Grundlage dessen, wie er für sein

<sup>1</sup> P. Clarkson, Jennifer Mackewn (1995): Frederick S. Perls und die Gestalttherapie. Köln: Edition Humanistische Psychologie

<sup>2</sup> z. B. Ludwig Frambach (1993): Identität und Befreiung, S. 83ff. Petersberg: Verlag Via Nova

---

Umfeld sein sollte. Zusätzlich hat das Gehirn nun auch begonnen, zur Überlebenseicherung eine emotionale Alarmdatenbank für alle ähnlichen Situationen anzulegen, in denen der Mensch dann ebenfalls automatisch mit dem Abwehrverhalten reagiert. Im Grunde eine geniale Gabe.

Das ist Neurose: Ich erstarre vor dem gefürchteten Chef, der mein autoritärer Vater in Verkleidung ist. Ich werde zickig, wenn meine Freundin über ihren Partner jammert, denn sie ist meine verantwortungsscheue Mutter in Kopie. Ich laufe weg vor der Auseinandersetzung mit dem Partner, wechsle von einer Beziehung (Arbeitsstelle, Nachbarschaft, Sportgruppe ...) in die nächste und keine gelingt, weil ich immer wieder in Verwirrung gehe, so wie früher vor dem Vater, der nicht infrage gestellt werden wollte.

Mit dem Layer-Modell schaue ich im Folgenden intensiver auf die Neurologische Ebene der Identität. Hier sind nach Dilts alle Überzeugungen gespeichert, die der Mensch über sich selbst verinnerlicht hat. Die Neurowissenschaft würde sagen, hier sitzt die Haltung eines Menschen zu sich selbst, die Einstellung, die ein Mensch zu sich selbst entwickelt hat, und zwar sehr früh im Leben, in der vorgeburtlichen Phase beginnend.<sup>3</sup>

Die Ebene der Identität hat in der Steuerung unseres Verhaltens Vorrang vor Fähigkeiten, Wissen und Zustand. Weiterhin wissen wir heute, dass die Haltung eines Menschen eine neuronale Kopplung aus Kognition (Denkinhalt) und Emotion ist, die sich nur dann verändern kann, wenn beide Anteile bearbeitet werden. Eine weitere Erkenntnis der neueren Hirnforschung besagt, dass das Gehirn zwei Grundtendenzen hat, die zu befolgen es permanent bestrebt ist: Zugehörigkeit und Wachstum. Neben allen Bedürfnismodellen der Psychologie betrachte ich diese beiden Grundtendenzen als Metabedürfnisse des Menschen.

Sowohl ontogenetisch als auch phylogenetisch bedeutete Trennung für Menschen den sicheren Tod. Immer dazu gehören zu wollen ist also ein evolutionäres Überlebensprogramm, Trennung (Herausfallen aus der Beziehung) ist in der emotionalen Alarmdatenbank als Todesgefahr gespeichert und aktiviert die Schmerzzentren im Gehirn.

## Lernen als Droge

Wenn wir dazugehören, dann können wir auch wachsen, von der Zeugung an jeden Tag ein Stück mehr, später dann jeden Tag ein Stück über uns hinaus. Im Gehirn finden wir eine

Analogie dazu in der Funktion des Thalamus, alle eingehenden Sinnesreize daraufhin zu filtern, was unser Interesse weckt, unsere Neugier, und was uns langweilt. Interessant bedeutet für das Gehirn: Da ist etwas Neues, da kann ich lernen. Haben wir etwas erfolgreich gelernt, das heißt eine Situation bewältigt, schüttet das Gehirn Glückshormone aus und aktiviert das Belohnungszentrum. Wir brauchen zum Rausch also nur eines: etwas, an dem wir wachsen können.<sup>4</sup>

Um überleben zu können, ist der Mensch mit Emotionen und Gefühlen ausgestattet. Ärger etwa, oder in der Steigerung Wut oder Zorn, signalisiert dem Gegenüber eine Grenze: „Hier beginnt meine Freiheit und deine endet!“ Er umfasst die Handlungstendenz, sich vom ärgerlichen Reiz zu distanzieren. In der Emotion ist also der Lösungsimpuls enthalten. Der Coach ist gefragt, Emotionen und Gefühle wertungsfrei und in ihrer Bedeutung für den Prozess des Klienten anzuerkennen und zu nutzen.

Die Layer des Schichten-Modells von Perls beschreiben die Qualität des zwischenmenschlichen Kontaktes und die Phasen des menschlichen Entwicklungsprozesses. Den bezeichnet die Gestalttherapie übrigens als „organismische Selbstregulierung“, womit sie möglicherweise die Vorlage für die NLP-Grundannahme geliefert hat, dass jedem Menschen alle Ressourcen zur Verfügung stehen, die er zu seiner Veränderung benötigt.

## Erste Schicht: Klischee, Rollenspiel

Die erste und oberflächlichste Schicht wird „Klischee, Rollenspiel“ genannt. Hier wahrt der Mensch seine Masken. Er tut so, als ob. Er spielt seine aktuelle Rolle und gerät durchaus in inneren Konflikt unterschiedlicher Rollenanforderungen. Er will den äußeren Anforderungen gerecht werden und weiß oftmals gar nicht auseinanderzuhalten, welches äußere und welches eigene, innere Anforderungen sind. Wo ist er Sklave eines übernommenen Rollenverständnisses? Die gute Mutter, die brave Tochter, der treue Ehemann, der engagierte Vorgesetzte, der leistungsfähige Mitarbeiter, die aufopfernde Pflegerin?

Betrachten wir die Rollenspiel-Schicht im Hinblick auf die Metabedürfnisse Zugehörigkeit und Wachstum, so finden wir hier ein großes Maß an Zugehörigkeit, denn der Mensch fügt sich in seine Rolle, seinen Platz im System. Den zugewiesenen Platz anzunehmen schützt vor dem Herausfallen aus dem System, gleichzeitig wird organisches Wachstum verhindert. Wachstum ist hier nur im Sinne des Erwei-

---

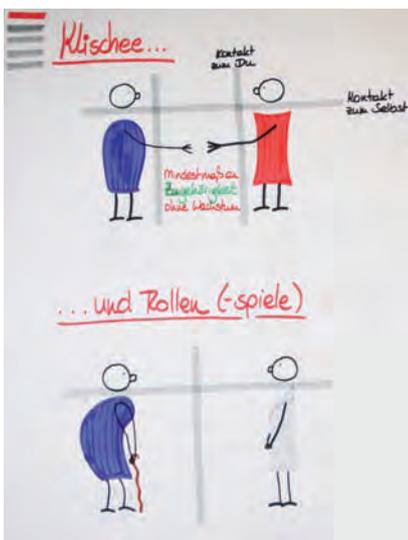
3 Gerald Hüther und Rudi Ballreich (DVD 2010): Du gehst mir auf die Nerven – Neurobiologische Aspekte der Konfliktberatung. Müllheim/Baden: Auditorium Netzwerk

4 Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer (DVD-Reihe 2006-2010): Geist & Gehirn. Müllheim/Baden: Auditorium Netzwerk

terns der Rolle möglich. Dauerhaft macht das unzufrieden, wenn nicht sogar krank.

Als Coach achte ich auf die Rollensignale meines Klienten, z.B.: „Wie geht es Ihnen heute?“ „Gut.“ Solange das angepasste Kind brav der Mutter antwortet, bewegen wir uns in der Rollenspiel-Schicht. Rapport ist hier möglich, aber nicht zwangsläufig ehrlich, genügt aber, um Zugehörigkeit zu signalisieren.

Ganze Coaching-Sitzungen können auf der Rollenspiel-Ebene ablaufen. Mein Ziel ist das nicht. Die Gefühle, mit denen mir der Klient hier begegnet, sind zum größten Teil Sekundärgefühle, also der ursprünglichen Emotion überlagerte und dem Umfeld angepasste Gefühle, eben Gefühle, die der Rolle dienen. Dennoch bieten sie mir nützliche Hinweise auf die Denk- und Verhaltensmuster des Klienten. Noch bedeutsamer sind jedoch die „ungeschminkten“ Emotionen des Klienten, zu erkennen an den sogenannten Microexpressions nach Paul Ekman, die wichtige Hinweise auf die wahren, ursprünglichen Muster des Klienten geben (siehe KS, Heft 2/2012, S. 48: „Ins Gesicht geschrieben“). Beide, Gefühle und Emotionen, nehme ich wahr, und ich bringe sie in den Kontakt mit meinem Klienten ein.



Klischee, Rollenspiel: „Wie geht es Ihnen heute?“ „Gut.“ – Der Coachee wahrt seine aktuelle Rolle.

**Zweite Schicht: das verletzte Kind**

Trägt der Kontakt über diese Ebene hinaus, geht der Klient weiter in den „Hurt-Child-Layer“, die Schicht des verletzten Kindes. Hier sitzen alle Verletzungen aus der Kindheit und die regressiven Reaktionsmuster auf Bedrohungen (also alle neurotischen Verhaltensweisen). Der Ehemann, der im Ehestreit trotzt; die Mitarbeiterin, die sich mitleidheischend beim Chef beklagt; der Klient, der beschämt von seinem Problem erzählt. Die Transaktionsanalyse würde an dieser Stelle von einer Reaktion aus dem Kind-Ich sprechen.

Wachstum findet in dieser Schicht nicht statt. Ganz im Gegenteil: Der Klient geht in die Regression. Zugehörigkeit gibt es in dieser Schicht nur dann, wenn die Rolle des Kindes gebraucht wird: Der Helfer braucht den (Verantwortung ablehnenden) Bedürftigen, der Dominante braucht den Unterwürfigen. Problematisch wird es, wenn der Erwachsene gefragt ist, wenn etwa der Bedürftige am Arbeitsplatz selbstverantwortlich arbeiten soll, der Unterwürfige Stellung beziehen usw.

Problematisch für den Coach wird es, wenn er seinem Klienten als entsprechende Antwort aus dem Eltern-Ich begegnet, z.B. als „Lehrer“ oder mit wertenden Kommentaren. Eine solche Begegnung verhindert die authentische Entwicklung des Klienten und das Voranschreiten in die nächste Schicht. Das ermögliche ich dem Klienten, indem ich ihm bedingungslose Zugehörigkeit anbiete und als wohlwollend kritischer Spiegel seine hinderlichen Verhaltens- und Denkweisen reflektiere. Und hier rücken die wahren Emotionen des Klienten deutlich in den Vordergrund.



Das verletzte Kind: Der Klient geht in die Regression.

Obwohl der Mensch in den beiden oben genannten Schichten auf Dauer unzufrieden bleibt, weil das Metabedürfnis Wachstum nicht erfüllt wird, gestaltet er damit einen großen Teil seiner zwischenmenschlichen Kontakte, weil sie ihm Normen, Regeln und kulturell definierte Verhaltensweisen an die Hand geben, um Standardsituationen zu bewältigen.

**Dritte Schicht: Engpass, Sackgasse**

Ist der Klient sich meiner Zugehörigkeit sicher, kann er den Hurt-Child-Layer verlassen und tritt ein in den sogenannten Engpass, der von Gefühlen der Angst und Erstarrung gekennzeichnet ist. Seine kindlich regressiven Reaktionsweisen hat er eben als untauglich für die heutige Realität erkannt, und so wird es ihm eng: „Ich weiß nicht mehr weiter, ich habe keine Idee mehr. Ich stecke fest.“ Diese Erkenntnis geht einher mit Gefühlen von Ratlosigkeit, Hilflosigkeit und Ohnmacht, alles Steigerungsformen der Angst

und vom Klienten als lähmend empfunden. So in Not offenbaren sich Menschen nur Vertrauten: Menschen, auf deren Zugehörigkeit sie sicher bauen.

Also biete ich als Coach auch hier bedingungslose Zugehörigkeit an. Ich ermutige den Klienten, die bedrohlichen Gefühle auszuhalten und eben nicht aus der gefühlten Sackgasse rückwärts wieder herauszufahren und in das vertraute Muster der Rolle oder des verletzten Kindes zurückzukippen. „Angst will, dass du dich von der Gefahr distanzierst. Was würde deine Angst sagen, um welche Gefahr es sich handelt, und was brauchst du jetzt als Lösungsimpuls?“ In dieser Schicht ist der Hunger der Klienten groß: Hunger nach Zugehörigkeit, die jetzt nicht mehr selbstverständlich ist, und Hunger nach Wachstum, denn es fehlt ja deutlich an geeigneten Problemlösungsstrategien.

Körperlich ist den Klienten diese Schicht an tatsächlicher Erstarrung, Steifheit, Verspannungen, Muskel- und Skelettbeschwerden abzulesen. Als Coach brauche ich an dieser Stelle das Zutrauen in die Selbstregulierungsfähigkeit meines Klienten und darf mich nicht verführen lassen, in die Helferrolle zu springen, denn „ängstlich zu sein ist die Grundlage dafür, dass wir uns weiterentwickeln können“ (Perls 1978).<sup>5</sup>



Sackgasse, Engpass: „Ich weiß nicht mehr weiter!“

#### Vierte Schicht: die Todesschicht

Hält mein Klient durch, so erlebt er nun den Übergang in die sogenannte Todesschicht. Das mag martialisch klingen, doch es fühlt sich tatsächlich so an. Etwas stirbt im Menschen: „Das, was ich bisher gemacht habe, geht nicht mehr. Was ich bisher gedacht habe, gilt nicht mehr. Und nun?“ „Das Alte gilt nicht mehr, das Neue gilt noch nicht“, sage ich.

Gefühle aus den Familien Angst und Traurigkeit werden zunehmend mächtiger: Trauer darüber, sich von alten, hinderlichen aber ebenso vertrauten Mustern zu lösen. Angst bis hin zur Todesangst (oft eine alpträumreiche Zeit) angesichts der scheinbaren Ausweglosigkeit und des wackeligen, unbekanntem Bodens, den es zu betreten gilt.

Veränderung bedeutet immer eine teilweise Zerstörung der Identität und ist als solche in hohem Maße beängstigend und zudem schmerzhaft. Tatsächlich leiden Menschen hier an Körperschmerzen, klassischerweise an Kopf, im Rücken und in den Gelenken. Da fällt es schwer, den Lohn des Prozesses wertzuschätzen und auszuhalten. Klienten versuchen hier wieder und wieder, mich in die Helferrolle einzuladen: „Hast du nicht eine Idee? Hast du kein Rezept? Weißt du vielleicht, wie ...?“

Immer weiter vertraue ich auf die Selbstregulierung. Perls schreibt dazu: „Die Erfahrung der Verwirrung ist sehr, sehr unangenehm, und wie bei Angst haben wir ein starkes Bedürfnis, sie auszulöschen – durch Vermeidung, durch Verbalisierungen oder durch irgendeine andere Art der Unterbrechung. ... (Statt dessen ist es wichtig,) sich seiner Verwirrung bewusst zu werden, sie zu ertragen und bei ihr zu bleiben“ (Perls 1976).<sup>6</sup>

So bleibe ich mit dem Klienten im tragfähigen Kontakt, ich sehe seine Emotionen und Gefühle, respektiere sein In-sich-gekehrt-Sein, anstatt ihn zur Lösung zu drängen, und ermutige ihn, den Lösungsimpuls entstehen zu lassen.

Zugehörigkeit ist hier die Voraussetzung und der Nährboden für das zarte, aber mit Kraft sprießende Pflänzchen Wachstum des Klienten. Ich wünsche an dieser Stelle jedem Coach die Demut vor dem Weg des Klienten und den Mut zu folgender Einsicht: Was mir oder anderen Klienten in einer solchen Situation geholfen hat, muss dir noch lange nicht helfen.



Implosion, Todesschicht: Das Alte gilt nicht mehr, das Neue noch nicht.

<sup>5</sup> Aus: P. Clarkson, Jennifer Mackewn (1995): Frederick S. Perls und die Gestalttherapie. Köln: Edition Humanistische Psychologie

<sup>6</sup> Ebenda

## Fünfte Schicht: Explosion

Die nun folgende und letzte Entwicklungs- und Kontaktschicht nennt sich Explosion und beschreibt den endgültigen Durchbruch des Wachstumsimpulses. Sie ist das lohnende Ergebnis des Heraustretens aus dem Rollenspiel und des Durchstehens aller folgenden Schichten. Und das ist immer wieder faszinierend.

Der dem Klienten innewohnende Lösungsimpuls wird in die Identität integriert als ein neues, zusätzliches Muster. Der Klient wird so mehr, weiter. Und das bedeutet eben: Er wird nicht anders. Stattdessen hat er sich neue Verhaltensmöglichkeiten erschlossen, und zwar solche, die von Grund auf in seiner Persönlichkeit angelegt waren, und sich damit Wahlfreiheit geschaffen. Er sichert gewissermaßen das Gute am Schlechten und wächst darüber hinaus. Diese Schicht bietet Wachstum in höchstem Maße. Sich seiner selbst derart sicher, gestaltet er sich nun auch sein Umfeld und sorgt aktiv für Zugehörigkeit.



Alle Charts von Bianca Olesen

Explosion: Der Lösungs- und Wachstumsimpuls bricht sich Bahn.

Coach sein bedeutet für mich deshalb, Zugehörigkeit zu bieten, damit Wachstum möglich werden kann. Und dazu zu ermutigen, die wahren Emotionen zu fühlen, auch um die ihnen innewohnenden Handlungs- und Lösungsimpulse wahrzunehmen. Es bedeutet für mich, den Klienten durch alle Schichten zu begleiten und ihn zu ermutigen, sich selbst zu vertrauen.

Wenn ich also von Veränderung über Nichtveränderung spreche, meine ich eben *nicht* gezielte kognitive Veränderung, Abgewöhnen hinderlicher Muster oder Abschneiden ungeliebter Persönlichkeitsanteile. Ich meine Wachstum über sich selbst hinaus; mehr zu werden als bisher; so zu werden, wie man gemeint ist. Oder mit den Worten von Fritz Perls:

„Wir beschäftigen uns alle mit der Idee der Veränderung, und die meisten Menschen gehen daran, indem sie Programme machen. Sie möchten sich verändern. ‚Ich möchte dies sein‘ usw. usf. Was tatsächlich geschieht, ist, dass die Vorstellung von absichtsvoller Veränderung nie, nie, nie funktioniert. Sobald du sagst ‚Ich will mich verändern‘ – also ein Programm machst – wird eine Gegenkraft hervorgerufen, die dich daran hindert, dich zu verändern. Veränderungen finden von allein statt. Wenn du tiefer in das gehst, was du bist, wenn du das, was da ist, akzeptierst, dann geschieht eine Veränderung automatisch, per se. Das ist das Paradoxon der Veränderung.“

### Literatur:

- P. Clarkson, Jennifer Mackewn (1995): Frederick S. Perls und die Gestalttherapie. Köln: Edition Humanistische Psychologie  
 Paul Ekman (2010): Gefühle lesen. Heidelberg: Spektrum Verlag  
 Ludwig Frambach (1993): Identität und Befreiung, S. 83ff. Petersberg: Verlag Via Nova  
 Gerald Hüther und Rudi Ballreich (DVD 2010): Du gehst mir auf die Nerven – Neurobiologische Aspekte der Konfliktberatung. Müllheim/Baden: Auditorium Netzwerk  
 Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer (DVD-Reihe 2006-2010): Geist & Gehirn. Müllheim/Baden: Auditorium Netzwerk



**Bianca Olesen**, Coach und Trainerin im eigenen Unternehmen *Olesen Kommunikation*, gemeinsam mit ihrem Ehemann Henning Olesen, spezialisiert u. a. auf Burn-out- und Stressprävention, whole-some und facecoaching.



Im Umgang mit Coachees reicht die Kenntnis von Modellen und Formaten allein nicht aus. Coaching ist die sprachliche Eroberung von neuen Denk- und Fühlräumen, möglich durch Change-Talk-Muster.

# Die Sprache der Veränderung

Von Martina Schmidt-Tanger

Wenn Du eine weise Antwort willst, musst Du vernünftig fragen. – *J.W. von Goethe*  
Erst das Wort gibt den Dingen Realität. – *Oscar Wilde*  
Sprache ist das Haus des Seins. – *Martin Heidegger*

**W**ir sprechen dauernd über uns, unser Leben, kommentieren unsere Gedanken und unsere Handlungen. All unsere Ziele und unsere Probleme sind sprachlich kodiert – unabhängig davon, ob sie uns bewusst sind oder nicht. Wie kommuniziert der Klient seine Welt, seine Gefühle, seine Wünsche? Wo soll die Reise hingehen, wenn er möchte, dass sich etwas verändert oder wenn er sich selbst gern verändern möchte? Wie „kodiert“ er sprachlich seine Möglichkeiten, die Welt und sich darin wahrzunehmen und zu verändern? Eine kleine Veränderung dieser sprachlichen Kodierung kann einen entscheidenden Unterschied bringen für die Art, wie wir denken und fühlen.

Im Coaching effektiv und angemessen zu reagieren bedeutet, diese subjektive Versprachlichung des Lebensgeschehens beim Klienten zu hören, die Möglichkeiten der Verän-

derung darin zu entdecken und sie angemessen kommunizieren zu können. Ein Coach macht laufend verbale Angebote während des Coachings – wie bewusst sind diese? Wie nimmt der Coach das Erleben des Coachees auf, wie beantwortet, interpretiert er es? Welche Worte wählt er wofür? Wie viel ist „seins“ dabei und was davon schränkt vielleicht sogar eher ein, als dass es erweiternd wirkt? Wo baut Sprache ein „neues Haus“?

Die folgenden Change-Talk-Muster umfassen verschiedene Möglichkeiten, Sprache zu verwenden, um ans Tageslicht zu holen, was Klienten bewusst und unbewusst wissen und können. Die konsequente Anwendung dieser verändernden Kommunikationsmuster in Bezug auf ein Problem oder Ziel, bringt häufig schon so große Veränderungen, dass sich komplexe Modelle und Formate erübrigen.

Das Change-Talk-Gespräch im Coaching ist Veränderung pur.

### Diagnosen oder Etikettierungen hinterfragen

*Ich bin ein Hyperaktiver, ich bin bindungsunfähig, ich habe einen Burn-out ...* – Diagnosen sind illusorische Versuche, Genauigkeit zu schaffen, wo diese weder möglich noch wünschenswert ist. Etikettierungen verleiten dazu, nur noch entsprechende Informationen wahrzunehmen und anderes auszublenden bzw. dem Etikett anzupassen. Eine Fremd- oder Selbstdiagnose verengt das Gesichtsfeld und mindert die Chancen, den Coachee als komplexen Menschen zu erleben. Die Aufgabe eines Coaches ist es daher, diese Zuschreibungen gewissermaßen zu verflüssigen, etwa durch Umformulierung von *Traits* (Persönlichkeitszügen, Eigenschaften, Diagnosen) zu *States* (situationsbezogenen Zuständen, komplexen Verhaltensweisen).

Aus einer problembezogenen „Charaktereigenschaft“ kann solchermassen eine veränderungsfähige „Situationsbeschreibung“ werden. Vier Beispiele:

Klient: *Ich bin beziehungsunfähig.*

Coach: *Heißt das, es ist Ihnen bisher noch niemand begegnet für die Beziehung, die Sie führen möchten?*

Klient: *Das ist alles mein frustrierter Egoismus.*

Coach: *Was heißt das genau? Hört sich so an, als ob im Augenblick Ihre Wünsche nur schwer erfüllt würden? Sehnen Sie sich nach etwas?*

Klient: *Ich glaube, meine Mitarbeiter haben ein Aufmerksamkeits-Defizit-Syndrom oder ein Autoritätsproblem mit mir.*

Coach: *Ihnen hört niemand richtig zu oder was genau meinen Sie?*

Klient: *Meine Schlaflosigkeit muss unbedingt bekämpft werden.*

Coach: *Sie sagten, Sie gehen ins Bett und liegen dann eine Weile wach und regen sich auf, oder was passiert dann genau?*

Es geht nicht darum, ernsthafte Angelegenheiten herunterzuspielen. Es geht vor allem um die Wiederherstellung der eigenen Handlungsfähigkeit, indem der Coach die Einzigartigkeit der Erfahrung eines jeden Individuums betont. Denn wenn dieser Erfahrung erst einmal eine Kategorie angeheftet wurde, erscheint sie nicht mehr sehr veränderungsfähig. Meiden Sie als Coach den medizinischen Jargon und eine Kategorisierung des Klienten. Und im Grunde ebenso alle Nominalisierungen wie *Depression, Verantwortungslosigkeit, Unzuverlässigkeit etc.*, die stets den Anschein erwecken, dass der entsprechende Zustand unveränderbar ist.

Verwandeln Sie also diese Etiketten wieder in eine Abfolge körperlicher und seelischer Prozesse. Machen Sie aus scheinbar feststehenden Dingen wieder veränderbare Handlungen. Auch Sie selbst als Coach werden dann wieder handlungsfähig.

### Erreichbarkeit von Zielen kommunizieren

*Das schaff ich sowieso nicht.* – Erfolg eines Coachings wird zum Großteil auch dadurch beeinflusst, inwieweit der Coach darauf vertraut, dass der Klient seine Ziele erreichen bzw. dass er sich verändern kann. Seine positive Grundhaltung (Hoffnung) wird deutlich bei der Verwendung von Wörtern wie „wird“, „werden“, „dann“. Diese Wörter suggerieren Veränderungsfähigkeit, indem sie sich auf Künftiges beziehen.

Klient: *Ich bin zu schüchtern, um mich um einen neuen Job zu bewerben.*

Coach: *Wenn Sie sich beworben haben, ist das dann ein Zeichen dafür, dass die Dinge in die richtige Richtung laufen?*

Klient: *Ich habe heute gedacht, dass diese Lustlosigkeit schon ewig dauert.*

Coach: *Woran werden Sie bemerken, dass Sie wieder „lustvoller“ werden? Wenn Sie beginnen, sich langsam besser zu fühlen, werden sie dann wieder mehr Sport betreiben, so wie früher, oder eher neue Freunde besuchen? Was wird genau passieren?*

### Zustände quantifizieren lassen

Häufig hilft eine Einschätzung des Leidens auf einer Prozentskala, dem Ganzen einen anderen Rahmen zu geben. Die Veränderungen sind quasi messbar und auch die rigide Einteilung in zwei Zustände (gut – schlecht, Depression – Glück) wird aufgeweicht. Die Veränderung wird eher als Prozess begreifbar, bei dem man sich auf dem richtigen Weg befindet, einen Trend, eine Richtung erkennen kann.

Klient: *Meine Arbeit ist eine Katastrophe, da muss alles anders werden.*

Coach: *Wie viel Prozent Ihrer Arbeit ist zurzeit o.k., mit wie viel Prozent können Sie leben und wie viel Prozent wollen Sie sofort verändern?*

Klient: *Ich fühle mich einfach nur miserabel, wenn ich an den bevorstehenden Vortrag denke.*

Coach: *Wo stehen Sie da bei einer Skala von eins bis zehn – wobei zehn völlig fertig bedeutet? Wo befinden Sie sich da mit Ihrem Gefühl?*

Klient: *Bei sieben.*

Coach: *O.k. Die drei Anteile, die noch übrig sind, was ist das? Vielleicht doch etwas Vorfreude oder das Wissen um*

---

*Ihre Kompetenzen oder die Erfahrung, dass es schon zweimal gut gegangen ist? Was sind diese 30 Prozent und wollen Sie das noch weiter ausbauen?*

### Bezugsrahmen oder Bedeutung wechseln

Wird eine Klage in einen anderen Bezugsrahmen gesetzt, gibt das dem Klienten die Möglichkeit, an anderen Stellen weiterzudenken. Wählen Sie einen Rahmen, der eine zusätzliche Kompetenz verdeutlicht, eine – im Sinne einer Lösung – günstigere Absicht unterstellt, Änderungen in der Kausalkette erlaubt oder nützlichere Erklärungen als vorher gibt. Wird dies vom Klienten angenommen, haben wir ein Reframing erreicht und die Bedeutung kann sich verändern.

Klient: *Ich traue mich nicht, meine Gefühle zu zeigen.*

Coach: *Sie sind also sehr sparsam und dosieren Ihre Energien wohlüberlegt.*

Klient: *Mein Mann sagt, ich mache total den falschen Job.*

Coach: *Es scheint so, als ob Ihr Mann auf andere Dinge achtet als Sie, um Entscheidungen zu treffen. Dann ergänzen sich ja wahrscheinlich Ihre Einschätzungen.*

Klient: *Mein Team kann sich keine zehn Minuten in Ruhe zuhören.*

Coach: *Da haben Sie wahrscheinlich eine sehr aufgeweckte, engagierte Gruppe.*

### Toleranz für Mehrdeutigkeit fördern

Ermöglichen Sie dem Klienten den Wechsel vom Entweder-Oder zum Sowohl-als-Auch. Das hilft ihm, eine starre Position aufzulösen, an der er in rigider Weise festhält. Etwa, wenn er nur eine einzige Möglichkeit für sich sieht oder sich zwischen zwei Alternativen quält. Viele Menschen sind alles andere als eindeutig festgelegt und oft ist die Energie für die verschiedenen Alternativen gleich groß. Wirken Sie darauf hin, dass im Leben viele Dinge nebeneinander stehen können und es nicht immer eindeutige Informationen gibt, um etwas entscheiden zu können.

Dies erhöht die Toleranz des Klienten für die Ambiguität der Welt, das heißt, für die Vieldeutigkeit der Dinge. Er wird so fähig, auch mit widersprüchlichen Informationen zu leben, Mehrdeutigkeiten auszuhalten und unterschiedliche Optionen als bereichernd zu erleben, anstatt sich von ihnen bedroht zu fühlen. Oft ist das Erleben flexibler emotionaler Zustände und die Erlaubnis zur Widersprüchlichkeit der Schlüssel, um wieder Bewegung ins innere System zu bringen.

Klient: *Im Job muss man sich halt entscheiden, ob man Karriere machen will und sich reinhängt oder ob man seiner Lust folgt.*

Coach: *Wie wäre es für Sie, wenn beides möglich wäre? Welche Art von Position schwebte Ihnen dann vor? Wie sähe Ihr Leben aus?*

Klient: *Man kann seine Eltern nicht lieben, wenn man so viel erlebt hat wie ich. Aber ohne seine Eltern wenigstens ein bisschen zu lieben, kann man ja auch eigentlich nicht wirklich glücklich werden.*

Coach: *Ich höre daraus, dass Sie nach einem inneren Modell suchen, bei dem der Respekt für sich selbst und gleichzeitig die Liebe zu Ihren Eltern möglich wird?*

### Auf gewünschte Effekte fokussieren

Oft formulieren Klienten statische, abstrakte Zustände als Ziele, etwa Karriere im Job, eine schlanke Figur, mehr Selbstbewusstsein. Dann kann eine Frage nach dem gewünschten Effekt helfen, ein Ziel stärker zu präzisieren. Denn vielen Klienten geht es gar nicht um die konkrete Zielerreichung, sondern um den daraus erhofften Effekt. Mehr Selbstbewusstsein, um sich dann für einen anderen Job zu bewerben. Karriere im Job, um dann die Anerkennung des Vaters zu bekommen. Meist lassen sich die Effekte auch auf anderen Wegen erzielen als über die Erreichung des ausgewählten Ziels.

Klient: *Ich suche immer den perfekten Job, dann hätte ich es nämlich geschafft.*

Coach: *Was genau hätten Sie dann geschafft? Auf welcher Suche befinden Sie sich? Was wäre sichergestellt, wenn Sie diese Art von Job hätten?*

Klient: *Ich möchte unbedingt beweisen, dass ich das kann.*

Coach: *Was ist so wichtig daran? Was würde dieser Beweis für Sie bedeuten?*

### Verhalten formulieren

Lassen Sie Klienten so oft es geht verhaltensbezogene Beschreibungen von Zielen vornehmen. Das stärkt Klarheit und Aufforderungscharakter der angestrebten Veränderung. Zu große, sprachlich abstrakte Ziele bleiben Ideale. Dagegen helfen pragmatische, verhaltensbezogene Teil- und Zwischenziele, die Aufmerksamkeit zu fokussieren und spezifisch vorzugehen.

Klient: *Ich möchte eine Vorzeigeehe führen.*

Coach: *Und nun „Come to Reality-Country“. Was sind die Dinge, die Ihnen zeigen würden, „Wir sind als Paar auf dem richtigen Weg“? Was würden Sie konkret tun?*

Klient: *Ich werde komplett mit der Schlamperei und Unzuverlässigkeit aufhören.*

Coach: *Ein großes Ziel. Woran werden Sie heute Nachmit-*

*tag schon erkennen, dass Sie auf dem Weg sind? Und was wird morgen früh das erste Anzeichen dafür sein?*

### Probleme als Phasen anbieten

Manche Menschen, besonders diejenigen, die eher ein „Punktzeitgefühl“ haben und deutlich gegenwartsbezogen leben, haben oft den Eindruck, die Dinge würden sich nie verändern. Sie fühlen sich jetzt schlecht und das wird auch so bleiben. Hier besonders, aber natürlich auch in anderen Fällen, ist es sinnvoll, die entsprechenden Schwierigkeiten gewissermaßen in einen Lebensabschnitt zu rahmen. So erhält das, was geschieht, den Charakter eines Übergangs, einer Phase. Dabei helfen Wörter wie „bisher“ oder „bis jetzt“ und die Verwendung der Vergangenheitsform in der Problembeschreibung.

*Klient: Ich glaube, ich kann kein Team führen.*

*Coach: Bisher haben Sie noch keine Erfahrungen gemacht, wie Sie sie sich gewünscht hätten?*

*Klient: Erst habe ich so hoffnungsvoll den Job gewechselt und jetzt werde ich wohl wieder zehn Jahre Enttäuschung erleben.*

*Coach: Da kennen Sie sich ja schon bestens aus. Was müssten Sie denn tun, um diese Phase um die Hälfte abzukürzen?*

### Klient als handelnde Person fokussieren

Stellen Sie immer den Klienten in das Zentrum der Aktivität, besonders wenn es um kompetenzbezogene Handlungen geht. Was hat der Klient dazu beigetragen, etwas zu verändern, welche (alte) Strategie hat er genutzt, welche Hilfe hat er sich geholt, welche positiven Denkmuster aktiviert? Diese Vorgehensweise verdeutlicht zum einen das Ziel, zum anderen macht sie deutlich, dass der Klient handlungsfähig und handlungswillig ist, und dass nichts ohne sein Zutun einfach so passiert.

Diese Überzeugung wirkt Hilflosigkeit und Hoffnungslosigkeit entgegen, den *Stuck-States* der Veränderungsarbeit. Sie berührt die interne Kontrollüberzeugung des Klienten, was wiederum ein Gefühl der Selbstwirksamkeit vermittelt, eine Grundvoraussetzung für Veränderung.

*Klient: Und dann wurde es einfach großartig zwischen der Kollegin und mir.*

*Coach: Was von all dem, was Sie getan haben, hat am meisten dazu beigetragen, dass es besser wurde?*

*Klient: Als ich das erste Mal diesen Kundenkontakt in den Sand gesetzt habe, habe ich mich schrecklich gefühlt.*

*Coach: Und was haben Sie getan, um trotzdem wieder hingehen zu können?*

*Klient: Mein Chef bringt mich dazu, dass ich in den Meetings direkt losschreien könnte.*

*Coach: Und wie haben Sie das hingekriegt, bis nach dem Meeting zu warten?*

### Aus Vorwürfen Wünsche machen

Vorwürfe sind oft unausgesprochene Wünsche oder Probleme, sie sind die Soll-/Ist- Abweichung, an deren anderem Ende ein Ziel steht. Die sprachliche Fokussierung des Wunsches oder Ziels ist der erste Schritt zu den Möglichkeiten, das auch zu erreichen. Das zu formulieren bringt oft einen deutlichen Wechsel der emotionalen Stimmung mit sich, und zwar ohne dass die Klienten selbst schon etwas tun müssten. Dies ist besonders hilfreich in Konfliktcoachings mit mehr als einer Person.

*Klient: Ich fühle mich unendlich verlassen in meinem Arbeitsteam.*

*Coach: Heißt das, Sie möchten gern wieder den Zustand der Zugehörigkeit und Unterstützung erleben?*

*Klient: Das habe ich alles schon hundertmal gehört, und es hat sich nicht verändert.*

*Coach: Und jetzt möchten Sie, dass sich wirklich was ändert, dass Sie wirklich glauben können?*

*Klient: Alles was sie tut, ist nur auf sich bezogen.*

*Coach: Möchten Sie mehr wahrgenommen werden oder was ist Ihr Wunsch?*

### Kompetenzen finden und ausweiten

Häufig scheinen bestimmte Kompetenzen der Klienten ihnen nur in bestimmten Situationen zur Verfügung zu stehen. Der Klient ist noch nie auf die Idee gekommen, sie als generalisierte situationsübergreifende Kompetenzen zu betrachten, denn in der speziellen Problemsituation fehlt ihm völlig der Zugang dazu. Je stärker ein Klient in die Problemsituation involviert ist, umso schwieriger ist es, überhaupt etwas anderes denken zu können, was nicht zu diesem Problem gehört.

Diese enge Kontextualisierung von Fähigkeiten lässt sich aufheben, indem der Coach den Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Kontexten anbietet oder erleben lässt.

*Klient: Ich weiß nicht, was ich da tun soll.*

*Coach: Sie haben mir vor einer Weile erzählt, dass Sie sehr gut mit dem Hausmeister klarkommen, weil Sie quasi seine Sprache sprechen. Vielleicht wäre das auch eine Strategie mit diesem Kollegen?*

*Klient: Ich hab es aufgegeben, die verstehen sowieso nicht, was ich meine.*

Coach: *Sie haben doch früher mal in einer PR-Agentur gearbeitet. Wie haben Sie da die Menschen von Ihren Ideen überzeugt?*

## Das „Andere“ sehen

Finden Sie im Gespräch jene Dinge, die funktionieren, machen Sie auf Ausnahmen aufmerksam und verdeutlichen Sie die Strategien in den problemfreien Abschnitten. Hier erlebt der Klient die Möglichkeit, sich selbst zu modellieren, und zwar aus Kontexten, in denen er sein Können zeigte bzw. in denen er erlebt hat, dass das Gewünschte bereits da ist und nur noch verstärkt zu werden braucht.

Auch der Rückgriff auf alte funktionierende Strategien kann angeregt werden. Die Kindheit kann eine wahre Fundgrube für kraftvolle, unkonventionelle Muster sein. Oder es ist möglich, sich etwas von Modellen und Vorbildern abzuschauen und einfach nachzumachen. Wo bei viele Klienten allerdings manchmal eine Erlaubnis brauchen, etwas einfach zu kopieren.

Klient: *Seit meiner Trennung bin ich mit allem allein.*

Coach: *Es scheint, dass Sie etwas einsam sind. Gibt es Zeiten, in denen Sie allein sind, aber nicht wirklich einsam?*

Klient: *Der Kontakt mit unserem wichtigsten Lieferanten ist sehr erfreulich und ich habe nur noch wenige Ideen, die Stimmung zu verbessern.*

Coach: *Was von dem, was Sie bisher versucht haben, hatte denn einen Effekt und ließ Sie etwas Hoffnung schöpfen?*

Klient: *Das war schon immer so chaotisch in unserem Team.*

Coach: *Welche Aufgaben haben Sie in der Vergangenheit denn trotzdem gut erledigen können?*

Eine neue Realitätsgenerierung beim Coachee durch Hinlenkung auf zusätzliche Denk- und Fühlräume gelingt befriedigend nur bei wahrnehmungsorientierter und sprachlich sauberer Prozessgestaltung. Die Kunst der professionellen Wahrnehmungsfähigkeit und einer darauf ausgerichteten sprachlichen (Neu)-Gestaltung eines Coachingprozesses ist die Grundlage erfolgreicher Veränderung. Bei allen verbalen Coachingformen sollte der Coach die kalibriert-sprachliche Prozessgestaltung wirklich gut beherrschen und nicht zu oft nach dem Motto: „Mal gucken, wohin es mich heute spricht“ intervenieren. Coaching-sprache ist ein lernbares Tool zur Professionalisierung der eigenen Coachingarbeit. Und was noch spannender ist: Auch der Coach beginnt anders zu denken. Es verändert sich bei beiden etwas. Das Beste, was man beim Coaching erwarten kann.



**Martina Schmidt-Tanger**, Inhaberin der Ausbildungsinstitute „NLP professional“ und „CCC professional“, Münster. Sie ist Expertin zum Thema Coachingausbildung. Alle ihre Coachingbücher gibt es bei Junfermann.

# Tagung

## Konflikt, Aggression und Zivilcourage



**26. – 28. Oktober 2012  
im Odenwald-Institut**

**Aggressions- und  
Konfliktlösungsmethoden  
für ein gelingendes Miteinander  
auf dem Prüfstand**

### Vorträge

Freitag, 26.10.2012

• **Menschliche Aggression und Konfliktbewältigung aus Sicht der Hirnforschung**  
**Prof. Dr. Joachim Bauer**  
Albert-Ludwigs-Universität und Universitätsklinikum Freiburg

• **Scham und Aggression**  
**Dr. Stephan Marks**  
Freiburger Institut für Menschenrechtspädagogik

### Workshops

Samstag, 27.10.2012

- **Positive Aggression**
- **Mediation**
- **Gewaltfreie Kommunikation**

### Open-Space-Veranstaltung

Sonntag, 28.10.2012

- **Gemeinsame Entwicklung praxisorientierter Handlungsmodelle**

### Workshop-Referenten

**Donata Oerke**  
Kursleiterin, Ausbilderin für positive Aggression  
**Dr. Edmond Richter**  
Kursleiter, Ausbilder für positive Aggression  
**Dr. Maria Bosch**  
Kursleiterin, Ausbilderin für Mediation  
**Ingrid Kritsch**  
Kursleiterin, Ausbilderin für Mediation  
**Klaus Karstädt**  
Kursleiter für Gewaltfreie Kommunikation  
**Friederike Kahlau-Karstädt**  
Kursleiterin für Gewaltfreie Kommunikation



**Odenwald-Institut**  
der Karl Kübel Stiftung

Tromm 25 • 69483 Wald-Michelbach  
Tel. 06207 605-0 • Fax 06207 605-111  
info@odenwaldinstitut.de  
[www.odenwaldinstitut.de](http://www.odenwaldinstitut.de)

# Impulse für Ost und West

## Die 1. Coaching-Konferenz „Coaching Planet“ in St. Petersburg

Auf Einladung des Verlags Dr. Werner Regen GmbH und der European Coaching Association (ECA) e.V. fand Mitte Februar die 1. Coaching-Konferenz in St. Petersburg statt. Den rund 60 Teilnehmern aus Deutschland, der Schweiz, Belgien, Russland, der Ukraine, Estland und Kasachstan ging es vor allem um den Austausch von Erfahrungen. Die ECA arbeitet seit Längerem u.a. mit Kollegen in Russland, der Ukraine und Kasachstan zusammen. Veranstalter des dreitägigen Kongresses war Werner Regen, Präsident der ECA e.V. Russland und zugleich Landessprecher des russischen Mediation DACH e.V.

Bernhard Juchniewicz, geschäftsführender Präsident der ECA, hielt den Eröffnungsvortrag zum Thema „Multiprofessionelle Ausbildung von Coachs als Grundlage für qualitative Beratung und Betreuung der Kunden“. Genau dort machte er einen Nachholbedarf für russische Kollegen aus. Im Unterschied zum Coaching etwa in Deutschland käme in Russland die „partnerschaftliche Beratung auf Augenhöhe“ mit dem Klienten noch zu kurz. Hilfreich für die künftige Arbeit dort sei eine klarere Abgrenzung zur Beratung, zur



Veranstalter und NLP-Pionier in Russland: Werner Regen.  
© Alle Fotos: Anja Regen

Psychotherapie und zum Training. Er regte ferner dazu an, Weiterbildungen in unterschiedlichen Spezialisierungen zu entwickeln.

Deutlich wurden kulturelle Unterschiede etwa im Beitrag Ivan Rybkins, Ausbildungsdirektor eines Versicherungsunternehmens, zum „Integralen Coaching im Businesskontext“. Uns Zuhörern wurde nicht ersichtlich, inwieweit individuelle Werte und private, persönliche Themen in seinen Coachingsitzungen eine Rolle spielen. Rybkin verwendet nach eigener Schilderung in seiner Arbeit mit Verkaufspersonal Videokonferenzen und Fernsehprogramme, mit denen er den geschützten Raum verlässt, den Teilnehmer solcher Veranstaltungen eigentlich beanspruchen.

Einen umfassenden Blick auf die russische Coaching-Branche warf Marina Danilova, Mitbegründerin eines Coaching-Institutes in St. Petersburg, Mitglied der internationalen Coaching-Föderation (ICF), mit ihrem Vortrag „Tendenzen der Marktentwicklung – wohin bewegen wir uns im Bereich Coaching?“ Die Nachfrage nach Einzelcoachings für das Management gehe eher zurück, u.a. weil Unternehmen dort weniger Kontrolle über den Coachingprozess haben. Dafür steige das Interesse an Gruppencoachings. Auch in Russ-



Konzentriert im Vortrag:  
Auditorium der 1. Coaching-Konferenz in St. Petersburg.

land seien Fusionen und die Entwicklung neuer Unternehmenskulturen an der Tagesordnung. Das ziehe eine Änderung auch im Führungsstil nach sich. Das Thema Qualität der Kommunikation spiele in ihren Sitzungen eine große Rolle, sagte Danilova. Russische Klienten seien nach ihrer Wahrnehmung insgesamt verschlossener als etwa Deutsche. Deshalb hätten Coachs aus dem Ausland geringere Chancen, Aufträge zu erhalten.

NLP-Lehrtrainer Thies Stahl, Hamburg, erläuterte in seinem Vortrag das Grundprinzip der unbewusst ablaufenden kalibrierten Schleifen und die Rolle des Coaches als Feedbackdiener des Klienten. Einen Einblick in die russische Leadership-Perspektive gab uns Vasilij Belov, Leiter des Lehrstuhls für Psychologie an der Universität St. Petersburg für Management und Wirtschaft. In Russland hänge der Erfolg eines Unternehmens eng mit der Person des Leaders zusammen. Nach Erfahrung von Konstantin Schamber aus Deutschland seien vor allem der patriarchal-befehlende und der patriotisch-exklusive Führungsstil im „postsowjetischen“ Sektor der russischen Wirtschaft und auch in China nach wie vor sehr verbreitet.



Im Pausengespräch (von rechts): Cora Besser-Siegmund, Thies Stahl, die Autorin Antje Heimsoeth und Pascal Renders aus Belgien.



Konferenz-Teilnehmer im Open Space.

„Mentale Stärke als Schlüssel zum Erfolg“, so lautete mein eigenes Thema, ist in Russland noch weitaus weniger präsent als im westeuropäischen Raum. Die Vorstellung, u.a. mit eigenen inneren Bildern den persönlichen Erfolg und das eigene Selbstvertrauen positiv beeinflussen zu können, mutet dort zum Großteil noch fremd an, stößt aber auf reges Interesse. Der Workshop zum selben Thema tags darauf ist gut besucht.

Was den Bedarf der Coachs in Russland betreffe, so sei nach Einschätzung von Bernhard Juchniewicz, Mitveranstalter des Kongresses, der Wunsch vor allem nach qualifizierter methodischer Weiterbildung groß. Er registrierte Interesse an Methoden wie wingwave, NLP-Interventionen und Mentaltraining sowie an den Themen Leadership, Change und professionelles Coaching. Das Wachstumspotenzial sei enorm und damit wüchsen auch die Möglichkeiten der Zusammenarbeit, die in Zukunft eine verbindliche, dauerhafte Form erhalten werde, mit Schwerpunkt auf Weiterbildung und Persönlichkeitsentwicklung.

*Antje Heimsoeth*  
[www.sportmentaltraining.eu](http://www.sportmentaltraining.eu)

## Wo finde ich Ressourcen?

**MetaCards: Endlich kommt ein NLP-Werkzeug für die Arbeit mit Jugendlichen auf den deutschsprachigen Markt.**



Auf der Didacta 2012 in Hannover präsentierte der Bertelsmann Verlag die MetaCards-Methode mit dem dreiteiligen Kartenset: PowerCards, MirrorCards, RoadCards. Sie wurde im Rahmen eines EU-Leonardo-Projektes von Dave Stewart, Großbritannien, entwickelt. Dort sowie in Schottland, Dänemark und Tschechien sind MetaCards bereits erfolgreich in der Jugendarbeit im Einsatz und werden dabei unabhängig durch Paul Davies von der Lancaster University evaluiert.

Die Erfahrungen zeigen, dass vor allem solche Jugendlichen, die als „schwierig“ bezeichnet werden, in der Arbeit mit MetaCards binnen kurzem über sich selbst sprechen und nachdenken. Die Kartensets enthalten Skalierungsfragen, Metafragen, regen zu Reframings an, zum Modellieren und zur Arbeit mit der Timeline, der Metaposition und mit Metaphern. Dennoch sind für die jungen Anwender keine Vorkenntnisse nötig, um nach kurzer Einarbeitung frei, schnell und mit Spaß damit arbeiten zu können. Und zwar einzeln ebenso wie in der Gruppe.

Das Set der 15 PowerCards bietet Jugendlichen die Chance, in Schlüsselsituationen überlegte Entscheidungen zu treffen und Veränderung zu erreichen. Der Veränderungsweg bis zum Ziel ist in drei Hauptabschnitte gegliedert: „Plan“, „Umsetzung“ und „Rückblick/Lernerfahrung“.

Die Rückseite jeder Karte zeigt eine Skalenfrage zur Selbsteinschätzung und zwei Fragen, die sich direkt auf die Karte beziehen. Die Selbsteinschätzung gibt dem Betreuer wichtige Hinweise über den Stand des Jugendlichen. Der

Dave Stewart (2012):  
MetaCards.  
Gütersloh: Bertelsmann



Jugendliche wird nicht beurteilt, sondern schätzt seine Situation selbst ein. Die beiden weiteren Fragen sind sehr direkt. Zum Beispiel auf der „Energie“-Karte: „Was machst du, wenn dein Akku leer ist?“ Diese Frage steht im Raum, der Berater muss sie nicht selbst stellen und damit womöglich den Rapport strapazieren.

Die 19 MirrorCards legen das Hauptaugenmerk auf den Jugendlichen selbst, seine Lage, seine Gefühle und seine direkte Umgebung. Sie regen an, den eigenen Lebensweg zu reflektieren, und motivieren für einen neuen Weg. Auf den RoadCards geben Bilder mit Verkehrszeichen Impulse zum Nachdenken und Diskutieren. Zusätzlich helfen Symbole, ähnlich wie bei den MirrorCards, den aktuellen Stand im Leben des Jugendlichen zu erforschen.

Mein Fazit: Viele dieser Karten helfen, neue Perspektiven und Wahlmöglichkeiten aufzuzeigen – unabhängig von Nationalität, Bildungsstand und Gruppenzugehörigkeiten. Die Bilder mögen bunt und „wild“ erscheinen, doch die Jugendlichen nehmen sie gerne an und entdecken immer neue Details. Die Karten sind ein wunderbarer Türöffner und helfen auch dann, wenn der Prozess mal ins Stocken gerät. Außerdem kann man sie auch in der Gruppenarbeit mit richtig viel Spaß einsetzen. Beraterherz, was willst du mehr? Ausbildungen zum MetaCards Practitioner werden in Deutschland, Österreich und der Schweiz angeboten. Die Seminare erweitern die Möglichkeiten in der Berufspraxis u.a. von Sozialpädagogen, Trainern, Therapeuten, Jugendarbeitern. Die MetaCards sind eine sinnvolle Ergänzung zur Arbeit mit dem bereits sehr bekannten ProfilPass.

Weitere Infos unter [www.wbv.de/info/metacards.html](http://www.wbv.de/info/metacards.html) oder [www.metacards.eu/](http://www.metacards.eu/).

Maria S. Schmidt

# wingwave-Trainings 2012

wingwave® – das Kurzzeit-Coaching für Manager, Führungskräfte, Sportler, Künstler und Kreative



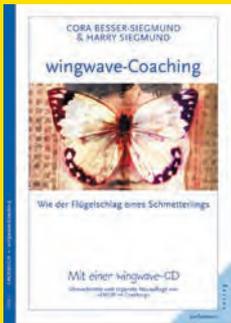
Wache REM-Phasen, NLP und **MYOSTATIK**  werden zu wingwave®

Erfolge bewegen. Blockaden lösen. Spitzenleistung erzielen.

wingwave®-Trainings 2012 für Coaches, Trainer, Psychotherapeuten, Ärzte – Basisausbildung

Preis: 1.300,- Euro zzgl. MwSt. Im Preis enthalten sind bereits die Teilnahme am wingwave®-Service für das laufende Kalenderjahr sowie ausführliche Powerpoint-Präsentationen

Von jeder Teilnahmegebühr gehen automatisch 10 Euro als **Spende** an **Bahnungsmomente – Verein zur wissenschaftlichen Erforschung von Leistungsoptimierung durch Performance-, Prüfungs- und Sportcoaching e.V.**



**Bad Staffelstein** [Kommunikations-training Simmerl GbR, Vandaliastr. 7, D-96215 Lichtenfels, Tel. +49 9571 4333, www.simmerl.de, kommunikationstraining@simmerl.de]  
Termin: 17.-20.12.2012  
Trainerin: Claudia Simmerl

**Berlin** [SKE, Heylstr. 24, D-10825 Berlin, Tel. +49 30 85079977, SKESchmidt@aol.com]  
Termin: 14.-17.06.2012 + 23.-26.08.2012  
11.-14.10.2012 + 29.11.-02.12.2012  
Trainer: Wolfgang R. Schmidt, Karin Schmidt

**Berlin** [wingwave®-Akademie Berlin, Falkenhagener Str. 22, D-13585 Berlin, Tel. +49 30 36415580, info@wingwave-akademie.de, www.wingwave-akademie.de]  
Termine:  
Berlin: 21.-24.06.2012 + 16.-19.08.2012  
04.-07.10.2012 + 22.-25.11.2012  
Düsseldorf: 11.-14.10.2012  
Schwerte: 26.-29.07.2012 + 29.11.-02.12.2012  
Tegernsee: 03.-06.01.2013  
Wiesbaden: 27.-30.09.2012  
Trainer: Dirk W. Eilert

**Bochum/Witten** [wingwave®, Ausbildung-Ruhr, Rigeikenstr. 25, D-58452 Witten, Tel. +49 163 4415155, wingwave.coaching@yahoo.de, www.wingwave-ausbildung-ruhr.de]  
Termin auf Anfrage  
Trainer: Manfred Labotzke, Beate Hilzenbecher, Carola Müller

**Bonn** [Intesys-Akademie, Kurt-Schumacher-Str. 2, D-53113 Bonn, Tel. +49 228 4107849, office@intesys-akademie.de, www.intesys-akademie.de]  
Termin:  
Bonn: 13.-16.09.2012 + 13.-16.12.2012  
München: 14.-17.06.2012  
Münster: 05.-08.07.2012  
Weimar: 04.-07.10.2012  
Trainer: Jörg Abromeit

**Braunschweig** [Barbara Knuth & Team, NLP-Coaching Mediation, Wolfenbütteler Str. 4, D-38102 Braunschweig, Tel. +49 531 341020, info@knuth-team.de, www.knuth-team.de]  
Termin: 11.-14.10.2012  
Trainer: Barbara Knuth

**Bremen** [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: Kassel: 20.-23.08.2012  
Essen: 25.-28.10.2012  
Bremen: 02.-03.02.2013 + 16.-17.02.2013  
Trainerin: Anja Kenzler

**Bremen** [sjb wingwave® Institut Bremen, Schinkenberg 5, D-28307 Bremen, Tel. +49 421 453512, info@sjb-beratung.de, www.wingwave-institut-bremen.de]  
Termin: 30.06.-03.07.2012 + 17.-20.09.2012  
Einzelausbildungen auf Anfrage  
Trainerin: Stefanie Jastram-Blume

**Düsseldorf** [Syntegron®, Schadowstr. 70, D-40212 Düsseldorf, Tel. +49 2115 5580535, info@syntegron.de]  
Termin: 02.-05.08.2012  
13.-16.09.2012 + 29.11.-02.12.2012  
Trainer: Robert Reschkowski

**Hamburg** [Besser-Siegmund-Institut, Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg, Tel. +49 40 32004936, info@besser-siegmund.de]  
Termin: 20.-23.09.2012  
11.-14.10.2012 + 29.11.-02.12.2012  
Trainer: Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund  
Charity-Seminar des Vereins Bahnungsmomente e.V., wingwave-Sport-Coach-Ausbildung  
21.-24.06.2012  
Trainer: Cora Besser-Siegmund, Günter Klein, Marco Rathschlag, Karsten Schul

**Hannover** [Wiezorrek Institut, Blumenhagenstr. 7, D-30167 Hannover, Tel. +49 162 6193376, elkeaw@t-online.de]  
Termin: 06.-09.09.2012  
22.-25.11.2012 + 10.-13.01.2013  
Blockseminare: 2x2 Tage – Infos auf Anfrage  
Trainerin: Elke Aeffner-Wiezorrek

**Karlsruhe** [Balance-Coach Thierry Ball, Scheffelstr. 18, D-76135 Karlsruhe, Tel. +49 173 3140674, www.balance-coach.com, kontakt@balance-coach.com]  
Termin: 18.-21.10.2012  
Trainer: Thierry Ball

**Mainz** [WFI® für gehirngerechtes Lernen, Görilzterstr. 1, 56077 Koblenz, Tel. +49 1520-103-7000, info@wave-balance.de, http://www.walterfriedrich.de]  
Termin: 30.08.-02.09.2012  
Trainer: Walter Friedrich

**Mannheim** [wingwave® Institut Rhein-Main-Neckar Michael Harsch, Zehntbergstr. 10, D-69198 Schriesheim, Tel. +49 170 4679133, harsch@wingwave-institut-rmn.de, www.wingwave-institut-rmn.de]  
Termin: 04.-07.10.2012  
Trainer: Roger Marquardt

**München** [Achim Stark, SIALL-Institut Kreuzstr. 8, D-80331 München, Tel. +49 178 2481106, www.siall-institut.de]  
Termin: München: 25.-28.10.2012  
Frankfurt/M.: 20.-23.9.2012  
Köln: 13.-16.09.2012  
Kostenlose Infoabende  
Trainer: Achim Stark, Reinhard Wirtz

**Offenburg-Oberkirch** [Tanja Ritter, Lerncoaching & Training, Löhlsfelderstr. 22, D-77746 Schutterwald, Tel. +49 781 68344, www.ritter-lemcoaching.de]  
Termin: 25.-28.10.2012  
Trainer: Roger Marquardt

**Recklinghausen** [SENSIT bilden und beraten, Otto-Burmester-Allee 24, D-45657 Recklinghausen, Tel. +49 2361 17306, jschleglental@sensit-info.de, www.sensit-info.de]  
Termin: 21.-24.06.2012 + 06.-09.12.2012  
16.06.2012: NLP + wingwave Schnuppertag  
Trainer: Jan Schleglental

**St. Peter-Ording / Nordsee** [Seminare am Meer, AEP-Institut-Hannover, Bahnhofstr. 24, D-27367 Hassendorf, Tel. +49 4264 3708926, info@aep-institut.de, www.aep-institut.de]  
Termin: 15.-18.10.2012  
Trainer: Jürgen Vollmann

**Stuttgart** [Lehrinstitut für Kommunikationstraining, Stützenburgstraße 18, D-70182 Stuttgart, Tel. +49 711 243943, info@wingwave-stuttgart.de]  
Termin: 05.-08.07.2012 + 11.14.10.2012  
22.-25.11.2012 + 06.-09.12.2012  
Trainer: Peter Kensok

**Trier** [rondo, Mechtelstr. 6, D-54293 Trier, Tel. +49 651 300737, rondo.trier@t-online.de]  
Termin: 21.-24.11.2012  
Trainer: Beate Schaidt, Hans-Josef Schmitt

**Zwickau** [emotions for business, Silke Meyer, Innere Zwickauer Str. 33b, 08062 Zwickau, Tel. +49 375 56009389, kontakt@emotions-for-business.de, www.emotions-for-business.de]  
Termin: Zwickau: 17.-20.07.2012  
Dresden: 18.-21.10.2012  
Trainer: Silke Meyer, Anja Kenzler

**Linz/Österreich** [Dr. Hetzenauer + König Nfg. e.U., Coaching-Training-Consulting, wingwave®-Ausbildungen, A-4048 Puchenu, Schiwiese 18, Tel. +43 732 222548, edith.hetzenauer@aon.at, www.hetzenauer-koenig.com]  
Termin: 11.-14.08.2012 + 25.-28.10.2012  
Trainer: Dr. med. Edith König-Hetzenauer, Christian König

**Wien/Österreich** [CTC-Academy OG, Rudolfsplatz 5/15, A-1010 Wien, Tel. +43 69910674629, office@ctc-academy.at, www.ctc-academy.at]  
Termin: 15.-18.08.2012 + 25.-28.10.2012  
14.-17.03.2013 + 30.05.-02.06.2013  
24.-27.10.2013  
Trainer: Corinna Ladinig

**Zürich/Bern/Schweiz** [Roger Marquardt, Pfeffingerstraße 18, CH-4053 Basel, Tel. +41 61 3614142, info@coaching-basel.com, www.coaching-basel.com]  
Termin: Zürich: 05.-08.09.2012, Bern: 21.-24.11.2012  
Stein AG: 29.11.-02.12.2012  
Trainer: Roger Marquardt

**Zürich/Schweiz** [NLP-Akademie Schweiz, Buckstrasse 13, CH-8422 Pfungen, Tel. +41 52 3155252, info@nlp.ch, www.nlp.ch]  
Termin: 28.06.-01.07.2012  
Trainer: Arpito Storms

Internationale Jahrestagung 2012

3. November 2012 in Hamburg

„wingwave rückwärts“ gegen Heißhunger, Kaufrausch, Börsenfieber und Gefühlsduselei.

Angewandtes Euphorie-Management

Gastreferent: Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer



Weitere Termine, Coaches in Ihrer Nähe und vieles mehr unter:

www.wingwave.com

# Rotwein, Braten, Hummer

**Christoph Krüger und Peter Kensok locken uns weg vom Schlachtfeld der Kommunikation und bitten an den Verhandlungstisch.**

Christoph Krüger, Peter Kensok (2012):  
**Das neue Verhandeln –  
 Vom Schlachtfeld zum Verhandlungstisch.**  
 Göttingen: BusinessVillage



„Wann ist eine Begegnung zwischen zwei Menschen eine Verhandlung?“ fragen die Autoren auf Seite 202. Eine richtig gute Frage. Hier wird sie, leider, sofort eingegrenzt, und zwar wieder mit einer Frage: „Und wann genau beginnt diese Verhandlung?“ Das zielt auf einen engeren Rahmen als erhofft. In diesem Buch geht's ums Verhandeln, und zwar überwiegend im Business-Kontext. Doch hab ich bis dahin erfreulich viel gelernt. Und das meiste, was in diesem Buche steht, ist auch für meinen Alltag von Nährwert, und zwar jenseits des Business.

Zum Beispiel der Umgang mit „Mischbotschaften“, also mit dem Widerspruch zwischen Wortlaut und Körpersprache. Mein Gegenüber sagt mir, er sei offen für alles. Und zugleich sehe ich, wie er die Arme verschränkt, die Beine kreuzt und mich mit schmalen Augen fixiert. Was soll ich glauben? Genau das sei eine angemessene Reaktion, lese ich. Die Beobachtung zu thematisieren und dann zu fragen: „Was soll ich Ihnen glauben?“

Aha-Effekt Nummer zwei. Es geht um die – oft zitierten – vier Stufen des Lernens nach Albert Bandura. Der Gipfel schien mir stets die unbewusste Kompetenz zu sein, denken wir nur ans Autofahren. Die Autoren empfehlen nun, beim Verhandeln ab und an einen Schritt zurück zu gehen und sich seine Kompetenz bewusst zu machen. Wenn ich weiß, dass ich die Regeln beherrsche, kann ich sie „im Rahmen des (noch) Angemessenen“ auch übertreten. Das merke ich mir. An dieser Stelle kommt mein Lieblingszitat in dem Buch, es stammt von Moshe Feldenkrais. „Wenn du weißt, was du tust, kannst du tun, was du willst.“

Im positiven mentalen Zustand verhandelt's sich leichter, wie wahr. Das trifft auch für „richtige“ Verhandlungen zu und selbst dann, wenn der Verhandlungspartner ein Verhandlungsgegner ist. Also: Der Begriff „Problem“ ist zumindest im Einstieg aus dem Verhandlungswortschatz zu streichen, denn er schickt uns bekanntermaßen in den Problemmodus, und dort scannen wir nahezu automatisch unsere Problem-Biografie und reagieren nur noch reflexartig.

Stattdessen: „Denken Sie an Rotwein, an richtig guten Rotwein!“

Dazu muss ich keine Flasche entkorken, es reicht, eine „Rotwein-Datei“ zu öffnen. Das heißt, den anderen auf etwas aufmerksam zu machen, was er als angenehm empfindet, und ihn solcherart in „einen lösungs- und erfolgsorientierten Suchmodus“ zu befördern. Das kann der bevorstehende Urlaub sein oder ein schöner Erfolg seiner Firma. Entsprechende Informationen bekomme ich über Google oder einen Anruf bei der Sekretärin des Verhandlungspartners. So viel zu der oben genannten Frage, wann die Verhandlung beginnt.

Eine ähnlich schöne Metapher wie die Rotwein-Datei begegnet mir bei den Verhandlungsstrategien. Die Strategie „Partnerschaft“ (neben den Strategien „Druck“, „Ausweichen“ und „Nachgeben“) sei keineswegs ein „Universalbesteck, mit dem wir gleichzeitig Suppe essen, den Braten schneiden und die Kressen aufbrechen können“. So kriegt man Appetit aufs Verhandeln! Bitte: Die Mischung macht's, auch Druck darf sein. Beim Ausflug in die Spieltheorie lerne ich dann auch, dass sich kooperative Strategien auf lange Sicht als deutlich erfolgreicher bewähren. Die Autoren stützen sich vielfach auf Erkenntnisse der Neurowissenschaften. Muss ich das „neues“ Verhandeln nennen? Nein. So neu sind die Dinge nicht. Doch das Buch verhandelt sie bildhaft und spannt bei aller Kürze einen beeindruckenden Bogen. Ich lese über Vorgehensweisen etlicher „Schulen“, nicht alle werden genannt. Ich lese über Reframing, Augenzugangsmuster, wohlgeformte Ziele und etliche andere Anleihen aus dem NLP. Redlich wär's gewesen, das auch so zu benennen. Ich hätt noch ein paar andere Tipps fürs Lektorat, aber die passen nicht mehr auf diese Seite, sorry.

Auf Seite 105 schreiben die Autoren, „dass der Mensch an sich ein ständig verhandelndes Wesen ist“. Wer an dieser Stelle verständnisinnig nickt, hält das richtige Buch in der Hand.

*Regine Rachow*

## Weder Strategie noch Marketing

Befragung von Trainern zeigt Handlungsbedarf



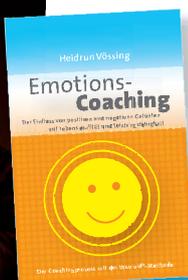
Das Team Giso Weyand hat gemeinsam mit PROregional 138 Trainer zu ihrer Strategie und ihrem Marketing befragt. Wie definieren Sie Ihre Unternehmensziele bis 2015? Haben Sie ein Wachstumsziel? Was macht die Medienarbeit? Worauf kommt es im Marketing für Trainer an? Und wie sind Sie auf XING, Facebook und Co. vertreten? Deutlich wurde: es besteht Handlungsbedarf.

- Weniger als ein Drittel der Befragten kann detaillierte Unternehmensziele für die nächsten drei Jahre benennen (29 Prozent).
- Ebenso wenige benennen ein konkretes Wachstumsziel und die dafür notwendigen Maßnahmen. 50 Befragten fehlt es, obwohl sie Ziele formulieren, an einer packenden Idee, diese zu erreichen.
- Fast 30 Prozent betreiben keine Medienarbeit – aus Zeit- oder Ideenmangel. 16 der Befragten gaben an, darauf bewusst zu verzichten.
- Immerhin jeder zweite der Befragten zeigt sich mindestens einmal pro Woche in einem Social-Media-Portal wie Xing, Facebook und Co.

Ein Teil der befragten Trainer hat nach Ansicht der Studienautoren seine Hausaufgaben gemacht. Für den Großteil aber erscheint die Bilanz ernüchternd. Strategische Fragen, heißt es weiter, können unangenehm sein und sind auch oft alleine kaum zu beantworten; dennoch sind sie nicht zu umgehen und schon gar nicht zu unterschätzen.

PI

# VISITENKARTEN



**Wavivid**<sup>®</sup>  
COACHING

**Das Training: 6. – 9. September 2012**

Alle Informationen über Wavivid-Coaching und das Wavivid-Training unter:

**[www.wavivid.com](http://www.wavivid.com)**

**Das Buch:** 136 Seiten • Kart. • 15,90 Euro • ISBN 978-3-84237-403-4

Auch als E-Book erhältlich.

**INLPTA**<sup>®</sup> international NLP trainers association

Steht seit 1993 für ...

- ... weltweite Qualitätssicherung
- ... internationalen Austausch
- ... innovative Curricula
- ... Business-NLP

Jetzt Mitglied werden!

INLPTA Deutschland, Herzogstr. 83, 80796 München  
089/ 30779962. info@inlpta.org. [www.inlpta.org](http://www.inlpta.org)

### Erdbebenopfer in Italien brauchen Hilfe!

Es fehlt an Kleidung, Kinder-Utensilien, Desinfektionsmittel, Hygieneartikeln ...

Wer helfen will, kann sich bei dieser Adresse melden oder Sachen dort hin senden.

Casa parrocchiale – Don Gianfranco

7 Via Roma Sud

46020 Villa Poma Italia

Telefono: 0039-0386-565112

Mehr unter [www.campo-molinari.de](http://www.campo-molinari.de)

# TRAINER

**Cora Besser-Siegmund**  
**Harry Siegmund**



Wir sind Diplom-Psychologen, Psychotherapeuten, Coaches, Trainer und Sachbuchautoren. Seit über 20 Jahren entwickeln wir in unserem Institut im Herzen Hamburgs innovative psychologische Kurzzeitkonzepte auf NLP-Basis wie Magic Words und wingwave.

Unsere Ausbildungsmodule – NLP, Magic Words und wingwave – führen zu folgenden Coach-Abschlüssen:

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



Mönckebergstraße 11 • D-20095 Hamburg  
 Fon: 040 3252849-0 • Fax: 040 3252849-17  
 info@besser-siegmund.de  
 www.besser-siegmund.de, www.wingwave.com

Folgender Hinweis erscheint auf unseren Zertifikaten  
 BESSER-SIEGMUND-INSTITUT, zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen



**Gabriele Danners**



Heilpraktikerin Psychotherapie,  
 Geprüfte Hypnotiseurin  
 Hypno-Analysikerin, Ausbilderin, Coach,

Wir bieten zertifizierte Ausbildungen in den Bereichen Hypnose, Heilpraktiker Psychotherapie, Psychologischer Berater und Energetisches Heilen an

**Weitere Schwerpunkte:**

Zielorientierte Hypno-Therapie in Einzelsitzung  
 EMDR • Rückführung • Sporthypnose  
 Kinderhypnose • Raucherentwöhnung  
 Abnehmen mit Hypnose • Energy Coaching  
 Zielorientiertes Business-, Karriere- und Personal Coaching • Training-Beratung Führungskräfte • Burn-Out-Bewältigung • Stress- und Zeitmanagement • Mitarbeitermotivation  
 Heilpraktikerin Psychotherapie



**gabrieledanners** *create your life!*  
 HYPNOSE • COACHING • AUSBILDUNGEN

Langgasse 17a • D-50858 Köln  
 Telefon: 0221/13067003  
 Telefax: 0221/13067005  
 E-Mail: info@gabriele-danners.de  
 Web: www.hypnose-danners.de

**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.

**Weitere Ausbildungen:**

Psychotherapie (HPG), Harvard Business Modell, Provokative Therapie, TA, Schauspiel, Kurzzeittherapie

**Arbeitsschwerpunkte:**

- Alle NLP-, Systemische-, Coaching, Stimm- und Körperspracheausbildungen (Deutschland und Kanarische Inseln)
- Business Trainings und Coaching
- Organisationsberatung „Human Resources“



**POWER RESEARCH SEMINARE**  
 Heidebergenstraße 21  
 D-53229 Bonn

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

**Dr. Frank Görmar**



Gründer der EXPLORERS' Akademie  
 Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP –  
 Int. Business-Coach-Erfahrung (Deutschland, USA, Spanien) – Biologe, Heilpraktiker & Psychodramaleiter, DFP  
 3 Jahre 1. Vorstand des DVNLP in einem wunderbaren Vorstandsteam  
 Studiert bei: Stowasser, Dilts, Bandler, Reese, Robbins, DeLozier, Farrelly, Kibéd, Portier

**Schwerpunkte:**

EXPLORER®: NLP-Ausbildungen (DVNLP) inkl. Trainer und Coach, DVNLP, Systemische Business-Coach-Ausbildung, Businesscoaching, Teamcoaching, Dialogos, Großgruppenprozesse, Führungskräftecoaching

**EXPLORERS'**

**Akademie für Kommunikation, Coaching und Führung**  
 Blankenheimer Str. 30 A  
 D-60529 Frankfurt/M.

Tel.: 069 48005638  
 info@explorers-akademie.de  
 www.explorers-akademie.de



**Antje Heimsoeth**



NLP-Lehrtrainerin, Coach, DVNLP, Lehr-Institut & Lehrcoach, ECA, Fachbuchautorin, Top-Rednerin, Business Coach, wingwave®-Coach, Finalistin GSA Newcomer Casting 2011, Dozentin an der Hochschule Ansbach, Studium Geodäsie. Im In- und Ausland tätig.  
 Wir freuen uns auf Sie!

Wir bieten Ihnen zertifizierte **Ausbildungen** zum Sport-Mental-Coach, NLP-Reit-Coach®, Gesundheitscoach, Syst. Coach, Teamcoach, Trainer, Mental Coach, NLP Business Practitioner, NLP Master, Teamtrainings, Team- und Einzelcoaching & offene und firmeninterne Seminare für BUSINESS, SPORT und GESUNDHEIT – als kurzweilige und wert-volle Weiterbildung mit vielen Anregungen und hoher Qualität.

**Feedbacks:** <http://www.sportmentaltraining.eu/Feedback.html>

**Sport- & BusinessNLPAcademy**

**Antje Heimsoeth**  
 Wendelsteinstr. 9b • D-83026 Rosenheim  
 Tel. 08031 892969 • Mobil: 0171 6163194  
 e-mail: info@sportnlpacademy.de  
 www.business-mentaltrainer.eu  
 www.sportnlpacademy.de  
 www.gesundheitscoaching.eu



**Cersten Jacob**



Jahrgang 1958  
 DVNLP-Lehrtrainer  
 Präsentations- und Lampenfieber-Coach

**Ausbildungen:**

Studium Schauspiel und Sprechwissenschaft, Lehrtrainer (DVNLP), Co-Mediation, Wingwave-Coaching

**Arbeitsschwerpunkte:**

Präsentationstraining und -coaching, Stimm- und Sprechtraining, Lampenfieber-Coaching mit Wingwave, Softskills für Profis, NLP-Ausbildungen, „10-Fingerschreiben in 2 Stunden“ – Emolearn-System



**DAEDALUS INSTITUT**  
 Lottumstr. 20 • D-10199 Berlin

Tel.: 030 4483285 • Fax: 030 44047138  
 Mobil: 0172 3511726

daedalus-institut@email.de  
 www.daedalus-institut.de  
 www.präsentationscoaching.com  
 www.lampenfieber-weg-coaching.de  
 www.10-fingerschreiben.de

# PORTRÄTS



**Sabine Klenke**

NLP-Lehrtrainerin, DVNLP, Lehrcoach DVNLP und ECA, Dipl. Bankbetriebswirtin (BA), Supervisorin

**Qualifikationen:**

langjährige Managementenerfahrung, NLP, Gestalttherapie, Supervision, lösungsfokussierte Kurztherapie, Systemische Strukturaufstellungen

**Schwerpunkte:**

Führungstrainings, Coaching-Ausbildungen, NLP-Ausbildungen, Einzel- / Teamcoachings

**Spezialitäten:**

Change- und Comeback-Coaching, Karrierecoaching für Frauen, Systeme Stellen



**training, coaching, consulting**  
Am Herzogenkamp 15 • D-28359 Bremen  
Tel: 0421 230626  
office@silcc.de – www.silcc.de



**Barbara Knuth**

NLP-Lehrtrainerin DVNLP, Lehrcoach DVNLP und ECA, Ausbilderin Mediation BM, Gestalttherapeutin VGG, wing-wave-Trainerin

**Weitere Ausbildungen:**

Familien- und Organisationsaufstellungen, Supervision, Yoga, A.T., PME nach Jakobson

**Arbeitsschwerpunkte:**

- Einzel- und Team-Coaching
- Mediation- und Konflikttraining
- Arbeit mit Senioren

**Aus- & Weiterbildung:**

- alle NLP-Level (Prac., Master, Trainer)
- Mediatoren BM
- SiS-Mediatoren (Senioren in Schulen)
- syst. Coach / wing-wave-Coach
- syst.Präventionscoach med.®



**Barbara Knuth & Team**  
Wolfenbütteler Str. 4 • D-38102 Braunschweig  
Tel.: 0531-34 10 20 • Fax: 0531-233 76 13  
info@knuth-team.de • www.knuth-team.de



**Bianca Kopetz**

NLP-Lehrtrainerin (DVNLP), wingwave-Trainerin, Coach, Wirtschaftsmediatorin

**Arbeitsschwerpunkt:**

Einjährige Coachausbildung zum lizenzierten wingwave-Coach in Kombination mit dem NLP-Practitioner (DVNLP)

Diese Ausbildung führt in Kombination mit Magic Words zum Abschluss:

 Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte



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

Folgender Hinweis erscheint auf unseren Zertifikaten



BESSER-SIEGMUND-INSTITUT, zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen



**Dr. Gundl Kutschera**

Soziologin, Psychotherapeutin, Supervisorin, erste Lehrtrainerin für NLP im deutschsprachigen Raum

Sie lehrt, forscht und trainiert seit mehr als 25 Jahren am eigenen Institut in den Bereichen Unternehmen, Gesundheit, Familie, Schule und Interkulturelles.

In den Ausbildungen in A / D / CH werden die NLP-Techniken und deren Anwendung in den genannten Bereichen effektiv sowie mit Leichtigkeit gelehrt und nutzbar gemacht. Mehr Info: www.kutschera.org



Kommunikation in Resonanz

Büro Wien: Eisvogelgasse 1/1  
0043 (0) 1 597 5031  
office@kutschera.org

Büro Wiesbaden: Bahnstrasse 10  
0049 (0) 611/5328106  
c.effertz@kutschera.org



**Gabriele Lönne**

Coaches, Trainer, Institute:

**ICH SELBST** – „... als wäre ich eine andere Person. Daher kann ich es mir auch leisten, an mich selbst zu denken.“

**Individual Coaching** Nasrudin

**TRAINER PERFORMANCE** – „Ideen halten sich nicht. Es muss etwas mit ihnen getan werden!“ A. N. Whitehead  
**Integratives Marketing**

**QUALITÄTSMANAGEMENT** – „Einer neuen Wahrheit ist nichts schädlicher als ein alter Irrtum.“ J. W. Goethe  
**ESF geförderte QM-Beratung**

UNTERNEHMENSBERATUNG & COACHING

Gabriele Lönne  
Thünerweg 11  
26532 Großheide

kontakt@loenne.info  
Tel +49 4936 8458  
Fax +49 4936 8435



**Evelyne Maaß  
Karsten Ritschl**

Wir sind Dipl.-Soz., Dipl.- Psych. und NLP-Lehrtrainer. Profitieren Sie von über 20 Jahren Lehr-Erfahrung und unseren zahlreichen Buch-Veröffentlichungen

**Unsere Spezialgebiete:**

NLP-Practitioner, Master, Trainer, Coach  
Motivations-Profil-Ausbildungen,  
Lernen mit Kopf, Herz und Bauch.

**Nutzen:**

Sie erwerben Wissen, emotionale und soziale Kompetenz und wertvolle Erfahrungen. Jeder Mensch, der ein erfülltes Leben lebt, ist ein Gewinn für die gesamte Menschheit.

**Spectrum  
KommunikationsTraining**  
Stierstraße 9  
D-12159 Berlin

Fon: 030-8 52 43 41  
Fax: 030-8 52 21 08

e-mail: info@nlp-spectrum.de  
www.nlp-spectrum.de



# TRAINER



**Bärbel Matz-Walter**

Heilpraktikerin (Psychotherapie),  
NLP Lehrtrainerin, DVNLP,  
Systemische Familienaufstellungen  
und Organisationsaufstellungen,  
Wingwave® Coach

**Schwerpunkte:**

NLP Ausbildungen nach DVNLP,  
Familienaufstellungen, Psychotherapie

**Aus- und Weiterbildung:**

- NLP Practitioner, zertifiziert nach DVNLP
- NLP Master, zertifiziert nach DVNLP
- Systemische Familien- und Organisationsaufstellungen
- Heilpraktiker Psychotherapie (Vorbereitung auf die Überprüfung)
- Systemische Kurzzeittherapie nach Steve de Shazer



**Bärbel Matz-Walter**  
Herzogswall 30b  
45657 Recklinghausen

Telefon: 02361-902580  
info@matz-walter.de  
www.nlp-ausbildung-therapie.de



**Rudolf Metzner**

Rudolf Metzner, seit 1994 als Consultant und  
Managementtrainer im Bereich Personal- und  
Organisationsentwicklung tätig

**Arbeitsschwerpunkte:**

- Training Vertrieb, Marketing
- Einzel- und Teamcoaching
- Strategische Positionierung
- Unternehmenskommunikation

**NLP-Schwerpunkte:**

- Business-Applikationen zur Organisationsentwicklung und Persönlichkeitsdiagnostik
- Zertifizierte NLP-Ausbildungen



**Metzner Consulting**  
Eisvogelstraße 24  
D-85051 Ingolstadt

Fon: +49 841 1289066  
rudolfmetzner@kabelmail.de  
www.rudolfmetzner.de



**Anja Mýrdal**

Sie haben viel gewonnen, ...

... wenn Sie in eine zertifizierte Ausbildung  
bei Anja Mýrdal & Team investieren!

**Anja Mýrdal und ihr Team bieten Ihnen**

- Trainer-Ausbildungen
- Coach-Ausbildungen
- NLP-Ausbildungen
- zert. DVNLP e.V. | BDVT e.V.  
für BUSINESS und BERATUNG.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

**Anja Mýrdal & Team OHG**

Ahlsdorfer Weg 8  
D-27383 Scheeßel



Tel. 04263 – 98 48 48  
Fax 04263 – 94 198

info@anjamyrdal.de • www.anjamyrdal.de



**Bianca  
Olesen  
Henning  
Olesen**

**Weiterbildungen für Coaches**

- **balancecoach**®  
krankenkassenempfohlene Burnout- und Stressprävention mit Einzelcoaching
- **wholesome**®  
Ganzheitlichkeit im Coaching privater Klienten und Unternehmen
- **facecoach**®  
Emotionsspuren (microexpressions) im Gesicht als Wegweiser in Coaching und Therapie

**Unsere Spezialitäten**

- Fundiertes Wissen und langjährige Erfahrung
- Authentizität und Kongruenz
- Lernen durch Selbsterfahrung
- Ganzheitliches, gehirngerechtes, entwicklungs- und ressourcenorientiertes Lehren und Lernen
- Nachhaltigkeit und Integration



**Bewusstheit – Klarheit – Verständnis**  
Neuenhofer Str. 11 • 42657 Solingen

Tel. (0212) 54 88 88 4 • Fax (032 12) 130 11 39  
info@olesen-kommunikation.de  
www.olesen-kommunikation.de



**Robert  
Reschkowski**

Jahrgang 1951  
Kommunikationstrainer und  
Performance-Künstler  
NLP-Lehrtrainer (DVNLP)  
Lehrcoach (DVNLP)  
wingwave®-Lehrtrainer

**Spezialgebiet:**

- Personalentwicklung & ganzheitliche Kommunikation
- Innere Blockaden/emotionale Balance
- Wege der Selbstgestaltung und Selbstpräsentation
- natürliche Rhetorik
- Körpersprache und Territorialverhalten
- NLP-Practitioner-, NLP-Master- und NLP-Coach-DVNLP und wingwave-Coach-Ausbildungen



**SYNTEGRON**  
personal-performance-training  
Schadowstr. 70  
D-40212 Düsseldorf

Tel.: 0211-5 58 05 35 • Fax: 0211-5 59 10 37  
mobil: 0172 2157477 • e-mail: info@syntegron.de  
www.p-p-c.de • www.syntegron.de



**Thies Stahl**

Dipl.-Psych., DVNLP-Lehrtrainer,  
ProC- u. DVNLP-Lehrcoach,  
DVNLP-Ehrenmitglied und Gründungsvorstand

**Ausbildung in**

Gesprächspsycho-, Gestalt-, Familien- und Hypnotherapie, NLP und unterschiedlichen Formen der Aufstellungsarbeit

**Spezialgebiete:**

Mediation und Konfliktmanagement,  
Process Utilities und Prozessorientierte Systemische Aufstellungsarbeit (ProSA)

**Arbeitsschwerpunkte:**

NLP-, Coaching-, Mediations- und Aufstellungs-Ausbildungen,  
Supervision, Psychotherapie

**Thies Stahl Seminare**

Dipl.-Psych. Thies Stahl  
Planckstraße 11  
D-22765 Hamburg

Tel.: 040 63679619 • Fax: 040 79769056  
TS@ThiesStahl.de  
www.ThiesStahl.de

# Zeit für Lob!

Die Zeitschrift für berufstätige Mütter und Väter



4 x im Jahr neu

Zu bestellen unter:  
www.lob-magazin.de



**Karriere:** Portrait eines familienfreundlichen Unternehmens



**Kinder:** Die Kinderfrau



**Ich:** So macht sie das!

# SEMINAR

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Systemische NLP-Coachingausbildung</b></p> <p>(Master-Zertifikat DVNLP für Practitioner-Absolventen)</p>	<p>Dipl.-Päd. Heidrun Vössing (DVNLP-Lehrtrainerin / Lehrcoach)</p>	<p><b>ART of NLP</b> Schnatsweg 34 b D-33739 Bielefeld</p> <p>Tel.: 05206-920400 Fax: 05206-920485 E-Mail: <a href="mailto:info@art-of-nlp.de">info@art-of-nlp.de</a> Web: <a href="http://www.art-of-nlp.de">www.art-of-nlp.de</a></p>	<p>Beginn: <b>01.-02.09.2012</b></p> <p>20 Tage</p> <p>Bielefeld</p> <p>€ 2.990,-</p>
<p><b>Gesund leben und arbeiten in Resonanz</b></p> <p><b>„Kraft und Schönheit in den Bergen finden“</b></p> <p>An kraftvollen Plätzen in der Natur die eigenen (inneren) Kraftquellen, die Visionen und den „Sinn“ des Lebens finden.</p> <p>Kursnr.: 220624</p> <p>Auch für alle geeignet, die NLP-Resonanz und Gundl Kutschera kennen lernen wollen.</p>	<p>Dr. Gundl Kutschera Stefanie Erker</p>	<p><b>Institut Kutschera GmbH</b> Büro Deutschland Heinrichstraße 4 D-64347 Griesheim</p> <p>Tel.: 06155-822052 E-Mail: <a href="mailto:office@kutschera.org">office@kutschera.org</a> Web: <a href="http://www.kutschera.org">www.kutschera.org</a></p>	<p><b>05.-09.09.2012</b> Beginn 14:00 Uhr / Ende 14:00 Uhr</p> <p>Österreich / Donnersbachwald (bei Schladming)</p> <p>€ 515,- (inkl. MwSt.)</p>
<p><b>NLP-Practitioner, DVNLP NLP-Master, DVNLP</b></p>	<p>Ulrich Bühle Karin Patzel-Kohler Bernd Isert u.a.</p>	<p><b>KRÖBER Kommunikation</b> Breite Straße 2 D-70173 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0711-72233390 E-Mail: <a href="mailto:info@kroeberkom.de">info@kroeberkom.de</a> Web: <a href="http://www.kroeberkom.de">www.kroeberkom.de</a></p>	<p><b>21.09.2012 – 06.07.2013</b> (2. Basis-Seminar und Start Practitioner)</p> <p><b>März 2013</b> (Start Master)</p> <p>18 Tage</p> <p>ab € 2.145,- inkl. € 220,- für Basis-Seminar, zzgl. MwSt.</p>
<p><b>NLP-Grundkurse = Einstieg in die Practitioner-Ausbildung</b></p> <p>(Fortbildungspunkte für die Psychotherapeuten / Ärzte unter den Teilnehmern)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Dipl.-Psych. Thies Stahl Planckstraße 11 D-22765 Hamburg</p> <p>Tel.: 040-63 67 96 19 Fax: 040-797 69 056 E-Mail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p><b>12.-14.10.2012</b> <b>01.-03.02.2013</b> <b>15.-17.03.2013</b></p> <p>Hamburg</p> <p>€ 390,- (umsatzsteuerbefreit)</p>
<p><b>Advanced Master (DVNLP) Couples Work and Mediation 2012</b></p> <p>(als „Fortbildungsseminar Mediationskompetenz“ ohne Zertifizierung buchbar)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Dipl.-Psych. Thies Stahl Planckstraße 11 D-22765 Hamburg</p> <p>Tel.: 040-63 67 96 19 Fax: 040-797 69 056 E-Mail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p>1. WE <b>19.-21.10.2012</b> 2. WE <b>14.-16.12.2012</b> 3. WE <b>01.-03.03.2013</b> 4. WE <b>05.-07.04.2013</b></p> <p>Hamburg</p> <p>€ 390,- / WE (umsatzsteuerbefreit)</p>

# KALENDER

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>NLP-Trainer-Ausbildung</b></p> <p>(1 x 5, 2 x 3 und 5 x 2 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer, DVNLP)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 E-Mail: <a href="mailto:info@motivations-profile.de">info@motivations-profile.de</a> Web: <a href="http://www.motivations-profile.de">www.motivations-profile.de</a></p>	<p>Beginn: NLP-Trainer-Ausbildung <b>26.10.-02.11.2012</b> (Trainer 1) <b>08./09.12.2012</b> (Trainer 2)</p> <p>NLP-Trainer-Module 3-7 in 2013</p> <p>im Spectrum in Berlin</p> <p>€ 3.220,- (zzgl. MwSt.) inkl. Supervision und Zertifizierung</p> <p>Ratenzahlung möglich</p>
<p><b>Systemische NLP-Coachingausbildung</b></p> <p>(Practitioner-Zertifikat DVNLP für Einsteiger)</p>	<p>Dipl.-Päd. Heidrun Vössing (DVNLP-Lehrtrainerin / Lehrcoach)</p>	<p><b>ART of NLP</b> Schnatsweg 34 b D-33739 Bielefeld</p> <p>Tel.: 05206-920400 Fax: 05206-920485 E-Mail: <a href="mailto:info@art-of-nlp.de">info@art-of-nlp.de</a> Web: <a href="http://www.art-of-nlp.de">www.art-of-nlp.de</a></p>	<p>Beginn: <b>27.-28.10.2012</b></p> <p>20 Tage</p> <p>Bielefeld</p> <p>€ 2.990,-</p>
<p><b>„Lernen von den Besten“</b></p> <p><b>NLP-Resonanz und Hypnose Die Kraft der Worte in der Alltagssprache erfolgreich nutzen</b></p> <p>Für alle, die den „Tanz zwischen Bewusst-Sein und Unbewusst-Sein entdecken“ und mit anderen leben und mehr über den Umgang mit Sprache lernen und entdecken wollen.</p> <p>Kursnr.: 220628</p> <p>Auch für alle geeignet, die NLP-Resonanz und Gundl Kutschera kennen lernen wollen.</p>	<p>Dr. Gundl Kutschera Andrea Kutschera</p>	<p><b>Institut Kutschera GmbH</b> Büro Deutschland Heinrichstraße 4 D-64347 Griesheim</p> <p>Tel.: 06155-822052 E-Mail: <a href="mailto:office@kutschera.org">office@kutschera.org</a> Web: <a href="http://www.kutschera.org">www.kutschera.org</a></p>	<p><b>08.-10.11.2012</b> Beginn 14:00 Uhr / Ende 14:00 Uhr</p> <p>Franking / Nähe Salzburg</p> <p>€ 396,- (inkl. MwSt.)</p>
<p><b>Ausbildung zum NLP-Master</b></p> <p>Intensiv-Ausbildung (4 x 5 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer, DVNLP, IANLP)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 E-Mail: <a href="mailto:info@motivations-profile.de">info@motivations-profile.de</a> Web: <a href="http://www.motivations-profile.de">www.motivations-profile.de</a></p>	<p>Beginn: NLP-Master-Ausbildung <b>12.-16.11.2012</b></p> <p>Master-Module 2-4 in 2013</p> <p>im Spectrum in Berlin</p> <p>€ 2.200,- (zzgl. MwSt.), inkl. Supervision</p> <p>Ratenzahlung möglich</p>

## SEMINAR

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Special Dr. Gundl Kutschera</b> „Sich immer wieder neu begehren ...“ <b>Resonanz in der Partnerschaft</b></p> <p>Kursnr.: 220626</p> <p>Entdecken und entmachten Sie negative Feedback-Schleifen und finden Sie neuen Schwung in der Partnerschaft. Anders-Sein als Reichtum verstehen und leben können. Visionen für ein gemeinsames und glückliches Leben finden.</p> <p>Für Paare, die ihre Beziehung neu beleben wollen; besonders in / nach „Lebensübergängen“ geeignet.</p> <p>Auch für alle geeignet, die NLP-Resonanz und Gundl Kutschera kennen lernen wollen.</p>	<p>Dr. Gundl Kutschera</p>	<p><b>Institut Kutschera GmbH</b> Büro Deutschland Heinrichstraße 4 D-64347 Griesheim</p> <p>Tel.: <b>06155-822052</b> E-Mail: <b>office@kutschera.org</b> Web: <b>www.kutschera.org</b></p>	<p><b>05.-07.04.2013</b></p> <p>Beginn 14:00 Uhr / Ende 14:00 Uhr</p> <p>Franking / Nähe Salzburg</p> <p><b>€ 396,-</b> (inkl. MwSt.)</p>
---	----------------------------	--	---

## Coaching

<p><b>Ausbildung zum Gesundheitscoach</b></p> <p>Diese Ausbildung richtet sich an NLP-Anwender, die ihre fachliche Kompetenz im Gesundheits-Coaching erweitern wollen, insbesondere Menschen im gesundheitsberatenden, medizinischen, beratenden und therapeutischen Bereich, wie z. B. Heilpraktiker, Mediziner, Psychologen, Sozialpädagogen, Dipl. Pädagogen, Lehrer an Schulen / Erzieher, Trainer, Coaches, Seminarleiter, Führungskräfte, (Unternehmens)-Berater von Team- und Organisationsentwicklungsprozessen; Gesundheitsberater in Unternehmen; KursleiterInnen von Krankenkassen, Volkshochschulen; MitarbeiterInnen von Gesundheitseinrichtungen und aus Tourismuseinrichtungen, Mitarbeiter aus Pensionen, Hotels und Kliniken; Funktionsträger von Sportvereinen und -verbänden; Sport-, Physio- und Bewegungstherapeuten, Wellnessbetrieben und Fitnessstudios.</p>	<p>Antje Heimsoeth</p>	<p><b>Leadership Academy</b> <b>Antje Heimsoeth</b> Wendelsteinstraße 9 b D-83026 Rosenheim</p> <p>Tel.: + 49 (0)8031-892969 E-Mail: <b>info@sportnlpacademy.de</b> Web: <b>www.business-mentaltrainer.eu</b> Web: <b>www.antje-heimsoeth.de</b></p>	<p><b>Ausbildungstermine</b></p> <p>Coaching Basis Seminar <b>28.06.-02.07.2012</b> oder <b>26.-30.09.2012</b></p> <p><b>17.-19.09.2012</b> <b>19.-22.11.2012</b> <b>31.01.-03.02.2013</b> <b>08.-10.03.2013</b> Abschlussstag April 2013</p> <p>im Raum Rosenheim zwischen München und Salzburg</p> <p><b>€ 2.800,-</b> regulär zzgl. MwSt.</p> <p>Ratenzahlung möglich</p>
--	------------------------	--	--

# KALENDER

## Coaching

<p><b>25. METAFORUM SommerCamp in Italien – Weiterbildungsevent für Coaching und Veränderung</b></p> <p>Das Sommercamp vermittelt Einsteigern und Kennern in über 30 Kursangeboten zukunftsweisende Konzepte und Modelle. Teilnehmer wählen ihren Schwerpunkt in Systemischer Prozessarbeit, NLP, Strukturaufstellungen, Gesundheit und mehr. Erleben Sie neue Wege der Veränderungsarbeit im Kloster San Marco. Ihr Ort zum Lernen, Erholen und Netzwerken.</p>	<p>Es begleiten Sie unter Anderem: <b>Gunther Schmidt</b> <b>Stephen Gilligan</b> <b>Matthias Varga von Kibéd</b> <b>Insa Sparrer</b> <b>Sabine Klenke</b> <b>Lucas Derks</b> <b>Bernd Isert ...</b></p>	<p><b>METAFORUM international Akademie für Kompetenzentwicklung</b> Postfach 740237 D-13092 Berlin</p> <p>Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 E-Mail: <a href="mailto:info@metaforum.com">info@metaforum.com</a> Web: <a href="http://www.metaforum.com">www.metaforum.com</a></p>	<p><b>23.07.-11.08.2012</b></p> <p>in Abano Terme, nahe Venedig</p> <p>Investition: je nach gewähltem Kurs</p>
<p><b>Aktuelle Ausbildungen:</b> Trainer, Coach und NLP für Fach- &amp; Führungskräfte, Vertriebs-MA, angehende &amp; gestandene Trainer oder Coaches, Selbstständige zert. BDVT und DVNLP</p>	<p><b>Anja Mýrdal</b> <b>Paola Molinari</b> <b>Dieter Nelle</b> <b>Joachim Reich</b> <b>Prof. Dr. Barbara Schott</b> u. w. Trainerinnen und Trainer</p>	<p><b>Anja Mýrdal &amp; Team OHG Training – Consulting – Coaching</b> Alsdorfer Weg 8 D-27383 Scheeßel</p> <p>Tel.: 04263-984848 Fax: 04263-94198 E-Mail: <a href="mailto:info@anjamyrdal.de">info@anjamyrdal.de</a> Web: <a href="http://www.anjamyrdal.de">www.anjamyrdal.de</a></p>	<p>Sommerakademie <b>30.07.2012</b> siehe <a href="http://www.anjamyrdal.de">www.anjamyrdal.de</a></p>  <p>Scheeßel / NDS am Nordrand der wunderschönen Heide</p> <p>Preise je nach Veranstaltung</p>
<p><b>Ausbildung zum Coach</b> Intensivausbildung (6 x 3 Tage)</p>	<p><b>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß</b> <b>Dipl.-Psych. Karsten Ritschl</b> (beide NLP-Lehrcoach, DVNLP, DCV)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 E-Mail: <a href="mailto:info@motivations-profile.de">info@motivations-profile.de</a> Web: <a href="http://www.motivations-profile.de">www.motivations-profile.de</a></p>	<p><b>27.-29.08.2012</b> (Coach 1) <b>22.-24.10.2012</b> (Coach 2) <b>10.-12.12.2012</b> (Coach 3) <b>04.-06.03.2013</b> (Coach 4)</p> <p>plus 2 frei wählbare Spezialseminare</p> <p>im Spectrum in Berlin</p> <p>€ 2.750,- (zzgl. MwSt.)</p> <p>Ratenzahlung möglich</p>
<p><b>Intensiv-Ausbildung zum Systemischen Personalcoach mit IHK-Zertifikat in Hannover</b></p> <p>Entspanntes Lernen in kleinen Gruppen mit Blick ins Grüne</p>	<p><b>Regina Bruns</b> und Kolleginnen (Diplom-Sozialpädagogin, Coach und Heilpraktikerin für Psychotherapie)</p>	<p><b>Institut für Selbstsorge</b> Am Ginsterbusch 24 D-30459 Hannover</p> <p>Tel.: 0511-1316332 E-Mail: <a href="mailto:info@selbstsorge.de">info@selbstsorge.de</a> Web: <a href="http://www.selbstsorge.de">www.selbstsorge.de</a></p>	<p>Start: <b>14.09.2012</b></p> <p>Neun Wochenenden, Freitag und Sonnabend, 18 Ausbildungstage</p> <p>Privattarif: € 2.450,-</p>

# SEMINAR

## Coaching

<p><b>Systemischer Coach / Business-Coach, Coach, DVNLP, DVCT und ECA</b></p> <p>Steinbeis-Hochschulzertifikat!</p>	<p><b>Birgid und Prof. Dietmar Kröber</b> mit einem erfahrenen Trainerteam und Experten</p>	<p><b>KRÖBER Kommunikation</b> Breite Straße 2 D-70173 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0711-72233390 E-Mail: <a href="mailto:info@kroebekom.de">info@kroebekom.de</a> Web: <a href="http://www.kroebekom.de">www.kroebekom.de</a></p>	<p>Start: <b>12.-14.10.2012</b> (Stuttgart) <b>19.-21.10.2012</b> (München) <b>26.-28.10.2012</b> (Leipzig)</p> <p>17/20 Tage</p> <p>ab € 4.150,- + MwSt.</p>
<p><b>Coaching-Ausbildungen in München und Berlin</b> <b>Einmalig in Deutschland – Lernen von den Vorbildern: Jeff Zeig und Bernd Isert.</b></p> <p>Zusammenführung der wirksamsten Methoden aus NLP, Aufstellungsarbeit, lösungsfokussierter Kommunikation und Trance nach Milton Erickson. Langjährige Tradition in der Ausbildung, schöpferischer Reichtum und liebevolle Neugier sind die Elixiere, die unsere Ausbildungen einzigartig machen. Für werdende Coaches &amp; Führungskräfte.</p> <p>Anerkannt von DVNLP, ECA &amp; ICI.</p>	<p>Mit <b>Jeffrey K. Zeig</b> – Milton Erickson-Schüler und international anerkannter Vordenker der Hypnotherapie und <b>Bernd Isert</b> – Coaching-Ikone des Metaforums. Bewährte Qualität mit <b>Sabine Klenke</b> und <b>Achim Stark</b>, neue Impulse von <b>Ulrike Feld</b></p>	<p><b>METAFORUM Deutschland Akademie für Kompetenzentwicklung</b></p> <p>E-Mail: <a href="mailto:info@metaforum-deutschland.de">info@metaforum-deutschland.de</a> Web: <a href="http://www.metaforum-deutschland.de">www.metaforum-deutschland.de</a></p>	<p>In Berlin: <b>25.10.2012 – 03.05.2013</b> 6 Module à 3 bzw. 4 Tage</p> <p>In München: <b>20.09.2012 – 31.03.2013</b> 6 Module à 3 bzw. 4 Tage</p> <p>€ 4.200,- inkl. Supervision &amp; Zertifikatsgebühr, zzgl. MwSt.</p>

## Aufstellungsarbeit

<p><b>Abendtermine für Aufstellungen zu beruflichen, privaten oder Supervisionsanliegen</b></p>	<p><b>Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Dipl.-Psych. Thies Stahl Planckstraße 11 D-22765 Hamburg</p> <p>Tel.: 040-63 67 96 19 Fax: 040-797 69 056 E-Mail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p><b>04.09.2012</b> <b>09.10.2012</b> <b>13.11.2012</b> <b>11.12.2012</b></p> <p>18:00 bis 22:00 Uhr</p> <p>Hamburg (Nähe Hbf.)</p> <p>€ 50,- (umsatzsteuerbefreit)</p>
<p><b>Fortbildungsreihe Aufstellungsarbeit 2012 / 2013</b></p> <p>(5 Wochenendseminare)</p>	<p><b>Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Dipl.-Psych. Thies Stahl Planckstraße 11 D-22765 Hamburg</p> <p>Tel.: 040-63 67 96 19 Fax: 040-797 69 056 E-Mail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p>1. WE <b>07.-09.09.2012</b> 2. WE <b>09.-11.11.2012</b> 3. WE <b>11.-13.01.2013</b> 4. WE <b>08.-10.03.2013</b> 5. WE <b>03.-05.05.2013</b></p> <p>Hamburg</p> <p>€ 390,- / WE (zzgl. MwSt.)</p>

# KALENDER

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Motivations-Profiler Die nächste Generation LAB-Profile und mehr ...</b></p> <p>Das Kommunikations-Tool für Coachs, Trainer und Berater sowie für Führungskräfte, Service-Mitarbeiter und Verkäufer, die Sprache professionell nutzen und Menschen bewegen wollen.</p>	<p><b>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl</b> (beide Motivations-Profile- Lehrtrainer)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p><i>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 E-Mail: <a href="mailto:info@motivations-profile.de">info@motivations-profile.de</a> Web: <a href="http://www.motivations-profile.de">www.motivations-profile.de</a></i></p>	<p>Motivations-Profiler <b>16.-18.07.2012</b> oder <b>13.-15.10.2012</b></p> <p>im Spectrum in Berlin</p> <p><b>€ 660,-</b> (zzgl. MwSt.), inkl. Zertifizierung</p> <p><u>Buch-Empfehlung zum Seminar:</u> „Die Sprache der Motivation“ von Evelyne Maaß und Karsten Ritschl</p>
<p><b>Energy Practitioner Köln (Ausbildung mit Zertifikat) Energetisches Heilseminar</b></p> <p>Das Ziel dieser Fortbildung ist das Erreichen von Lebensmaximen, das Erlernen von Schutzelementen (damit Sie sich sicher fühlen und ungefährdet anderen helfen können), und vieles mehr, damit Ihre Klienten in sich ein dynamisch-lebendiges Gleichgewicht erreichen.</p> <p>Die Lichtfrequenz der ganzheitlichen Heilung: Finden Sie die Themen aller Inkarnationen, die noch heute das Leben Ihrer Klienten beschweren und bestimmen und für die es im Heute keine Ursachen gibt: Muster, die verhindern, dass Herzenswünsche gelebt werden können und es nicht zulassen beruflich und finanziell erfolgreich zu sein.</p> <p>Übrigens: So ganz nebenbei erlösen Sie sich natürlich als Trainer / Coach auch selbst von Ihren karmischen Themen.</p>	<p><b>Gabriele Danners</b></p>	<p><b>Hypnose – Coaching – Ausbildungen Gabriele Danners Heilpraktikerin Psychotherapie</b> Langgasse 17 a D-50858 Köln</p> <p><i>Tel.: 0221-13067003 Fax: 0221-13067005 E-Mail: <a href="mailto:info@gabriele-danners.de">info@gabriele-danners.de</a> Web: <a href="http://www.gabriele-danners.de">www.gabriele-danners.de</a></i></p>	<p>Teil 1: <b>19.-22.07.2012</b> Teil 2: <b>15.-18.11.2012</b></p> <p>Nähe Köln</p>

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Hypnose Practitioner Köln (Ausbildung mit Zertifikat)</b></p> <p>Erleben Sie die Magie der Hypnose! Lebendig, abwechslungsreich und praxisnah. In lockerer und entspannter Atmosphäre lernen Sie Hypnose / Hypnose-therapie von A – Z. Gleichzeitig leiten Sie einen Quantensprung in Ihrer persönlichen Entwicklung ein, denn durch die vielen praktischen Übungen lösen sich auch bei Ihnen unbewusste Themen, die in Ihnen schlummern.</p> <p>An jeder Wochenendeinheit erleben Sie Theorie und Praxis hinsichtlich eines in sich geschlossenen Themas so, dass Sie das erworbene Wissen sofort anwenden und mit anderen Hypnose- und Coaching-Techniken kombinieren können.</p> <p>Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich, darum ist jeder angesprochen: Die Privatperson genauso wie der Therapeut, Coach oder Arzt.</p>	<p><b>Gabriele Danners</b></p>	<p><b>Hypnose – Coaching – Ausbildungen Gabriele Danners Heilpraktikerin Psychotherapie</b> Langgasse 17 a D-50858 Köln</p> <p><i>Tel.: 0221-13067003 Fax: 0221-13067005 E-Mail: <a href="mailto:info@gabriele-danners.de">info@gabriele-danners.de</a> Web: <a href="http://www.gabriele-danners.de">www.gabriele-danners.de</a></i></p>	<p>Beginn: <b>28.07.2012</b></p> <p>10 Unterrichtseinheiten, ca. 1 x im Monat, jeweils am Wochenende Samstag / Sonntag</p> <p>Köln</p>
<p><b>2012 LAB Profile® Consultant / Trainer Certification Program</b></p>	<p><b>Shelle Rose Charvet</b></p>	<p><b>Success Strategies</b></p> <p><i>E-Mail: <a href="mailto:info@wordsthatchangeminds.com">info@wordsthatchangeminds.com</a> Web: <a href="http://www.LABProfileCertification.com">www.LABProfileCertification.com</a></i></p>	<p><b>30.07.-10.08.2012</b></p> <p>Waterfront Hotel, Burlington, Ontario, Canada (near Toronto)</p> <p><b>USD 4.997,-</b></p>
<p><b>FachberaterIn für Burnout-Prävention und Stressmanagement 1</b></p> <p>Anerkannter Bildungsurlaub</p> <p>Aufbaukurs mit IHK-Zertifizierung: Arbeitsbewältigungs- und SelbstsorgeCoaching IHK</p> <p>Entspanntes Lernen in kleinen Gruppen mit Blick ins Grüne</p>	<p><b>Regina Bruns</b> und Kolleginnen (Diplom-Sozialpädagogin, Coach und Heilpraktikerin für Psychotherapie)</p>	<p><b>Institut für Selbstsorge</b> Am Ginsterbusch 24 D-30459 Hannover</p> <p><i>Tel.: 0511-1316332 E-Mail: <a href="mailto:info@selbstsorge.de">info@selbstsorge.de</a> Web: <a href="http://www.selbstsorge.de">www.selbstsorge.de</a></i></p>	<p><b>03.-07.09.2012</b></p> <p><b>€ 690,-</b> inkl. MwSt., zzgl. Unterbringung und Verpflegung</p>

# KALENDER

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Ausbildung zum zertifizierten lösungsorientierten Kurzzeittherapeuten / Kurzzeitberater</b></p> <p>Für alle, die nach Lösungen suchen und sich grundlegende Methoden aneignen wollen, um im beraterischen bzw. therapeutischen Kontext ressourcen-, ziel- und lösungsorientiert zu arbeiten, wird dieses Seminar überraschende Einsichten ermöglichen und zusätzlich Leichtigkeit und Humor in den Alltag bringen.</p> <p>An zwei Wochenenden erlernen Sie mit Hilfe vieler praktischer Übungen die Grundlagen, Haltungen und Fragekompetenzen der lösungsorientierten Therapie / Beratung. Bereits nach dem ersten Wochenende können Sie dieses praktische, verbale „Handwerkszeug“ im Beruflichen und Privaten effektiv und hilfreich anwenden. Lassen Sie sich von den Möglichkeiten der lösungsorientierten Kommunikation faszinieren und erleben Sie die Freude, wenn bei Ihnen und Ihrem Gegenüber bisher ungeahnte Lösungsmöglichkeiten entstehen.</p>	<p><b>Bärbel Altmann</b> Heilpraktikerin Psychotherapie</p>	<p><b>Praxis für Lebens- und Beziehungsberatung</b> Zum Kleingartenpark 41 D-04318 Leipzig</p> <p><i>Tel.: 0341-3511234</i> <i>E-Mail: <a href="mailto:b.altmann@lebensberatung-leipzig.de">b.altmann@lebensberatung-leipzig.de</a></i> <i>Web: <a href="http://www.lebensberatung-leipzig.de">www.lebensberatung-leipzig.de</a></i></p>	<p>Seminar 3/2012: Teil 1: <b>14.-16.09.2012</b> Teil 2: <b>02.-04.11.2012</b></p>
<p><b>Kindermentaltrainer</b> Weiterbildung zum zertifizierten Kinder- &amp; Jugendmentaltrainer</p> <p>Diese Ausbildung wurde speziell für Menschen konzipiert, die ihre Kompetenzen und Stärken im mentalen Bereich und erlebnisorientierten Arbeiten mit Kindern und Jugendlichen erweitern möchten, und Spaß und Freude am Umgang mit Kindern und Jugendlichen haben.</p>	<p><b>Antje Heimsoeth</b></p>	<p><b>SportNLPAcademy</b> <b>Antje Heimsoeth</b> Wendelsteinstraße 9 b D-83026 Rosenheim</p> <p><i>Tel.: + 49 (0)8031-892969</i> <i>E-Mail: <a href="mailto:info@sportnlpacademy.de">info@sportnlpacademy.de</a></i> <i>Web: <a href="http://www.business-mentaltrainer.eu">www.business-mentaltrainer.eu</a></i> <i>Web: <a href="http://www.antje-heimsoeth.de">www.antje-heimsoeth.de</a></i></p>	<p><b>Ausbildungstermine</b> <b>17.-21.10.2012</b></p> <p>im Raum Rosenheim zwischen München und Salzburg</p> <p>€ 1020,- regulär zzgl. MwSt., Unterbringung</p>



**Was uns antreibt**  
Tatendurstig oder lustlos – wovon hängt ab, wie engagiert wir unseren Beruf und unseren Alltag leben? KS blickt auf Theorie und Praxis der Motivation.



### Glücksmaximierung oder Tugendhaftigkeit?

Was macht „das gute Leben“ aus? Die Positive Psychologie kann den Philosophen-Streit zwischen Hedonismus und Eudaimonismus beenden, sagt Nico Rose. Was bedeutet das für unser Glück?



### Schneller, reicher, schöner – immer mehr?

Kaufrausch, Börsenfieber, Heißhunger und Gefühlsduselei können uns schädigen. Cora Besser-Siegmund beschreibt, wie das Euphorie-Management mit wingwave für ein gesundes Maß sorgt.



### Allparteilich und neutral

Mediation: Das Harvard-Konzept lässt sich gut mit Kommunikationsstrategien aus dem NLP und dem systemischen Coaching ergänzen. Claus Blickhan über seine Erfahrungen damit.

## AKTUELL

Seminarkalender • neue Bücher • Trainerporträts

**Anzeigenschluss für Heft 4/2012 ist der 17. Juli 2012**  
Heft 4/2012 erscheint am 28. August 2012

## 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

### 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 134444  
E-Mail: infoteam@junfermann.de • www.ks-magazin.de

### Verlag:

Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG  
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

© Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG  
Paderborn 2012. 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.

### Kommunikation & Seminar

#### 21. Jahrgang

erscheint 6x jährlich, jeweils Ende der geraden Monate

#### Gültige Abopreise Stand 1.12.2010:

Jahresabonnement € 54,- (inkl. Versandkosten)

Einzelheft € 9,- (zuzügl. Versandkosten)

#### Studentenabonnement

(gegen Nachweis): € 41,- (inkl. Versandkosten)

#### Gültige Anzeigenpreisliste vom 1. Januar 2011

ISSN 1862-3131

#### Bilder von istockphoto und photocase:

Photohunter, mara.dd, pixhook, alex-, söralex, katalinamas, theo-stock, MichelleGibson, dberol, motionpictures, lappes, hidesy, 3format, feindesign, Vladimirovic, johannawittig, AnnaOmelchenko, alphoxic, canziz, Qweek, najin

#### Beilagen von

- Dr. Michael Bohne
- Asanger Verlag
- Dr. Achim Zimmermann