

Kommunikation

Oktober 2009

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



Wie Sieger denken

NLP und Modeling



Cool wie Konfuzius

Ressourcen von Prominenten



Leben und altern

Wie wir gesund bleiben



Pfadfinder des Neuen

Zukunftskongress des Metaforums





Regine Rachow
Chefredakteurin

Politik und Theater

Es geht um Politik, und wer kommt als Gast in die Talkshow? Ein Theatermann! Es war an dem selben Abend nach dem TV-Auftritt der beiden Kanzlerkandidaten, einer Veranstaltung, die nach einhelligem Urteil des Feuilletons einen großen Verlierer hervorbrachte: den politischen Journalismus. Vier unkonzentrierte und an wichtigen Fragen auch nicht weiter interessierte Moderatoren haben wir da erlebt. Und zwei Kandidaten, die wie geklont wirkten. Zumindest merkwürdig vereint in ihren Beschwichtigungen zur Krise. Oder in ihrem Schweigen einem beängstigenden Verbrechen gegenüber, das am Vortag geschah: Da wurde in Bayern ein Mann von zwei Jugendlichen totgeschlagen, nachdem er sie davon abgelenkt hatte, vier Kinder zu erpressen. Am helllichten Tag, in aller Öffentlichkeit. Und nun die Frage an den Intendanten: Wie hat Ihnen das „Duell“ gefallen?

Das Wahlvolk sitzt doch nicht im *Theater*! Oder doch? Parteien schreiben Drehbücher für ihre Kongresse mit Regieanweisungen für Musik, Beleuchter und Claqueure. Parteien inszenieren sich und ihre Wahlkandidaten als Kunstprodukte, die, weil Inhalte dabei auf der Strecke bleiben, oft nur wie eine schwache Besetzung wirken. Das provoziert Auftritte wie den jenes Herren, der in schlammarfarbenem Trenchcoat, mit Gelenktäschchen und Überbiss vor gutbesuchter Pressekonferenz mitteilt: „Isch kandidiere“. Am Tage nach dessen Medienauftritt ermittelte Forsa, dass 18 Prozent der Wähler ihre Stimme Horst Schlämmer gäben. Wer gibt solche Umfragen in Auftrag? Sind politische Journalisten wirklich zu blöd, Kandidaten von Komikern zu unterscheiden? Nein, meinte ein Kollege in der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung, im Gegenteil. Das große Interesse an fiktiven Kandidaten liege „daran, dass hier ganz klar ist, wer sich sich einen Witz auf wessen Kosten macht“.

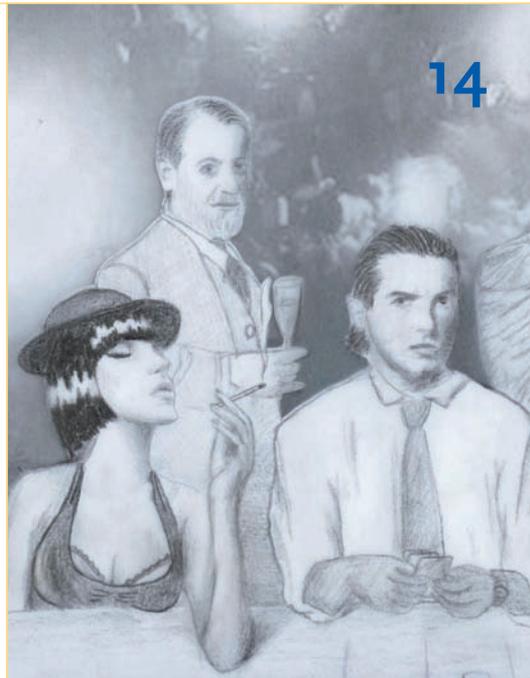
Vielleicht wollen Wähler sich gar nicht auf Kosten von Politikern amüsieren, sondern einfach nur ernstgenommen werden. Und zwar von Politikern wie von Journalisten. In der Talkrunde nach dem „Duell“ des Spitzenpersonals zweier Volksparteien ist es ausgerechnet der Theatermann, der diesen bescheidenen Anspruch reklamiert. Ihm habe bei den Kandidaten der notwendige Ernst gefehlt, sagt er. Angesichts der Krise und der allgemeinen Orientierungslosigkeit hierzulande fehlte ihm, dass sich die beiden Bewerber um das Kanzleramt „als Menschen zur Verfügung stellen“. Als Menschen, die selbst zuweilen ratlos und besorgt sind. Und denen Angst nicht fremd ist. Das klingt wie ein Plädoyer für den reifen, erwachsenen Umgang von Politikern mit ihren Wählern. Wäre ja möglich, dass Wähler ein solches Verhalten spiegelten und ihrerseits Politiker für zurechnungs- und regierungsfähig erklärten. Und dass Medien begännen, auch nach eigenen Ressourcen zu schauen, die einen solchen reifen, menschlichen Umgang miteinander möglich machten.

Viel Spaß beim Lesen!

Regine Rachow



11



14



25

Wofür Fragen?
Wie Unbewusstes
erkennbar wird

Ich war Falco
Aufstellung
à la Hollywood

Provokativ mit Arthur
Schopenhauers Philosophie
im „Magischen Stil“

TITEL

6 Wie Sieger denken
Modeling of Excellence als Herzstück des Neurolinguistischen Programmierens. Von *Jens Tomas*

7 Wer war Ihr Vorbild?
Vier Fragen an drei Experten

11 Wofür Fragen?
Die Obszönität des Fragens liegt auch in der Antwort. Sokrates, Satir, Lorient und andere. Von *Sascha Neumann*

14 Ich war Falco
Mit szenischen Aufstellungen à la Hollywood werden geniale Aspekte berühmter Charaktere erfahrbar. Von *Peter Klein, Bernd Linder-Hofmann* und *Petra Bernhardt*

18 Macht der Rituale
Was Heilungsritualen unterschiedlicher Kulturen zugrunde liegt und wie es sich nutzen lässt. Von *Gerhart Unterberger*

22 Pippis Landkarte
Grundlagen des Erfolgs für eine der beliebtesten Figuren der Kinderliteratur. Von *Martina Gschell*

TITEL & THEMEN

25 Was würde Arthur dazu sagen?
H.-U. Schachtner plädiert für den Magischen Stil und begründet dies mit Schopenhauer. Interview von *Elisabeth Eberhard*

28 Wie ich lebe, so altere ich
Welche Muster gibt es für ein langes und gesundes Leben? Von *Gerhard Fries*

32 Cool wie Konfuzius
Prominente verkörpern meist ein bestimmtes „Thema“, das sich mit *wingwave* nutzen lässt. Von *Cora Besser-Siegmund*

36 NLP-WERKZEUGKASTEN
Angenommen, es ist vollbracht ...
Ans Arbeiten kommen mit der Pre-meeting-Strategie. Von *Ute Simon-Adorf*

37 WORKSHOP: Sehen und Fühlen
Für gute Vorsätze helfen Denk-Zettel als „Hosentaschen-Coaches“. Von *Christian Tschopp*

41 Zwischen Vielfalt und Beliebigkeit
Diskussionsbeitrag zu den Inhalten von NLP-Ausbildungen. Von *Martina Schmidt-Tanger* und *Ludger Brüning*



41

Empathie und Spiegelneurone.
Die biologische Basis des Mitgefühls.

48



56

Vielfältig oder beliebig?
Warum NLP drin sein sollte, wo NLP draufsteht

Bücher
Spiegelneurone und Führung

NEWS
Immer im Kreis

44 Punktlandung per Autopilot

Wie finden Coaches und Therapeuten zu ihren Kunden? Automatisiertes Online-Marketing. Von *Mathias Maul*

50 VORGESTELLT Erfolg mit Freunden

Thomas Ruckerl ist gemeinsam mit Gleichgesinnten und in Kontakt mit seinen Werten auch ein erfolgreicher Unternehmer.

51 Bloß nicht lupenrein

Birgit Bader stützt sich auf ein umfangreiches Repertoire und auf eine gesunde Skepsis der „reinen Lehre“ gegenüber.

52 Pfadfinder des Neuen

Der 4. Zukunftskongress des Metaforums diskutierte Rolle, Potenziale und Verantwortung von Coaches in Zeiten der Krise.
Von *Ludger Brüning*

Rubriken

- 3 Editorial
- 55 NEWS
- 47 Bücher
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

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

- S58 Trainer-Porträts
- S63 Visitenkarten
- S64 Seminar kalender

Sie möchten mehr über NLP, Gewaltfreie Kommunikation, Coaching, Pädagogik ... wissen?



Unter www.junfermann.de

finden Sie unser umfangreiches Buchprogramm mit vielen interessanten Fach- und Sachbüchern.



Wir liefern versandkostenfrei innerhalb Deutschlands

www.junfermann.de

Wofür Fragen?

Von Sascha Neumann

Die „Obszönität des Fragens“
liegt auch in der Antwort.

Lernen von Sokrates, Virginia Satir,
Loriot, Byron Katie –
und von der besten Freundin.

„Ich hab doch nur gefragt!“ schallt es vorwurfsvoll. Als „I sei es möglich, ganz ohne Absicht, ja unschuldig dem Befragten nahe treten zu können. Um sich anschließend über seine Reaktion zu wundern. Können Fragen unschuldig sein? Haben sie nicht immer eine Absicht? Und: Sind sie nach dem Konzept der unterstützenden Absicht stets gut gemeint? Coaching und Therapie machen uns mit Fragen Unbewusstes, Implizites wieder verfügbar – gleich einem Lernprozess. Und was können wir als Coaches und Therapeuten über das Fragen lernen?

Schon Sokrates spricht davon, wie obszön das Fragen sein kann (Aron Ronald Bodenheimer „Warum? Von der Obszönität des Fragens“, Reclam, 1995). Wie nackt der Befragte sich fühlen kann, wenn er der Frage gegenübersteht; um Antwort ringend, sich vielleicht dagegen wehrend! Sokrates zeigt, dass das Befragen dem Befragten nichts Neues vermittelt, sondern lediglich etwas aus ihm herausholt, was im Keller seines Unbewusstes verborgen lag und nun durch Fragen befreit wird. Dies erfolgt durch das Mittel der Mäeutik, gewissermaßen eine geistige Hebammenkunst. Es gibt, das ist die These des Sokrates, kein Lernen, sondern einzig ein Wiedererinnern; man braucht bloß zu fragen, und das Verborgene kommt von selbst hervor. Es gehe also einzig um die Frage, *wie* es sich zuträgt, dieses „von selbst“.

Das Wort „obszön“ hat seinen Ursprung im Lateinischen und bedeutet hier neben hässlich, schmutzig, ekelhaft auch anstößig. Aufgabe eines Coaches ist es, dem Coachee durch Fragen Anstoß zum Nachdenken zu geben. Sokrates' Annahme folgend: Implizites dem Bewusstsein wieder verfügbar zu machen. Dabei treffen wir im Laufe der Entwicklung guter Fragen auf eine interessante Erkenntnis. Es finden sich gute Fragen und zugleich auch die besseren, die schrägen, die obszönen Fragen.

Virginia Satir, Gründerin der systemischen Familientherapie, hat diese Form der „obszönen Befragung“ gleichsam perfektioniert. Sie stellte ihren Klienten zum Beispiel während der





ersten Kontakte und in der Phase der Auftragsklärung häufig zwei Fragen, die ähnlich klangen und doch in ihren Absichten ganz unterschiedlich waren. Nach der Schilderung des Problems des Hilfesuchenden fragte sie: „Wie fühlen Sie sich mit diesem Problem?“ Eine therapeutische Standardfrage! Selbst ein psychologischer Laie würde intuitiv zustimmen. Nach dem inneren Erleben und dem Zustand des Klienten zu fragen, ist hier ein Selbstverständnis.

Nachdem der Befragte geantwortet hatte, folgte eine zweite, die obszöne Frage: „Wie fühlt es sich an, dieses Gefühl zu haben?“ – Erstaunen. Stille. Ein Suchprozess. Wie fühlt sich ein Gefühl an? – Nun, die Absicht ist schnell klar. Nehmen wir an, der Klient antwortet: „Es ärgert mich, so wütend über meine Mutter zu sein!“ Vorausgesetzt, der Hilfesuchende will den Ärger in den Griff bekommen, so hat der Hilfegebende erst jetzt einen Auftrag bekommen.

Jedoch gibt es noch eine zweite, eine alternative Wirklichkeit: „Es fühlt sich gut an, wütend über meine Mutter zu sein!“ Ein Auftrag? Keineswegs: Vielleicht spürt der Klient gerade hier eine erwachende Aktivität und erkennt die Abgrenzung von der Mutter durch Wut und kann sich darüber freuen. Das Gefühl mag das Eine sein, die Bewertung desselben das entscheidend Andere: Wir lassen den Klienten glücklich zurück und wünschen ihm eine gute Zeit mit seiner Erkenntnis. Hier beweist Satir, dass es einen Unterschied gibt, der das NLP bekannt gemacht hat und letztlich definiert: Was machen exzellente Therapeuten anders als andere, die scheinbar genau dasselbe tun? Fragen stellen! Besser: Anstößige Fragen stellen! Wo ist die obszöne Frage, die den Unterschied macht?

Dass Fragen obszön sein können und in der richtigen Anwendung zu Erkenntnissen führen – selbst mit Widerstand –, das hat auch Lorient erkannt, als er Szenen einer Ehe nachstellte. Das beginnt mit der oberflächlich umsorgenden Frage der Ehefrau: „Was machst du denn?“ Der stille Ehemann im Sessel will nur sitzen und seinen eigenen Gedanken nachhängen. Nach der fünften Nachfrage der Frau, dass er doch nun wirklich etwas machen sollte, wird sein limbisches System aktiv, und es erinnert ihn daran, auf was er sich bei ihr eingelassen hat. Er brüllt: „NICHTS! Ich will einfach nur SITZEN und NICHTS tun!“ Augenblicklich und endgültig sieht sich die Ehefrau in ihrer Annahme bestätigt: Er hat *doch* etwas!

Hier kommt der Verdacht auf, dass das Fragen an sich noch keine Obszönität darstellt. Es sind Worte, Schallwellen. Erst der Empfänger bewertet sie und entscheidet, ob er sie als anstößig empfindet und trotzdem antwortet oder sich der Antwort verweigert. Mit den Worten von Johann Wolfgang von Goethe: „Es hört doch jeder nur, was er versteht!“ So ist nicht die Frage an sich obszön, sondern erst die Bedeutung, die wir ihr geben, und die Antwort, die wir liefern. Die Ame-

rikanerin Byron Katie veranschaulicht dies in einer klaren Haltung. In der von ihr entwickelten Methode „The Work“ konzentriert sie sich auf vier Fragen, die ein ganzes Leben verändern können. Jeder Gedanke, der Stress auslöst, wird mit diesen vier Fragen bearbeitet (Byron Katie: „Lieben was ist“, Goldmann, 2002):

1. Ist der Gedanke wahr?
2. Kannst du dir absolut sicher sein, dass der Gedanke wahr ist?
3. Wie reagierst du auf diesen Gedanken?
4. Wer wärest du ohne diesen Gedanken?

Byron Katie bleibt bescheiden in ihrem Ansatz, den sie seit 1986 auf vielfache Einladung über den ganzen Globus verbreitet. Fast missionarisch wiederholt sie, ihre Fragen seien nichts ohne aufrichtige Antworten. Eine Antwort erst gibt der Frage eine Bedeutung. So ist es eine typische Erfahrung in meiner Tätigkeit als Coach, dass der Klient nach einer Weile zu mir kommt und begeistert berichtet: „Ich weiß nicht mehr, was Sie mich damals gefragt haben, aber die Erkenntnis [...], hat mein ganzes Leben verändert.“

Erklimmen wir nun den Gipfel der obszönen Fragen. Seien wir direkt und greifen wir unmittelbar auf das Verborgene unseres Unterbewusstseins zurück. Ignorieren wir die Gesetze der Logik, schieben wir das Bewusstsein beiseite und fragen das Ich: „Was verdrängst du?“ Diese Frage ist möglich. Rein logisch und nach der Arbeitsweise der Großhirnrinde ist eine Antwort nicht möglich. Und doch: Das raum- und zeitlose Mittelhirn antwortet limbisch. Etwa so: „Meine Mutter hat ...!“ Und das Unwillkürliche bricht hervor und ergießt sich in epischer Breite gegenüber dem Therapeuten und Coach. So geht es! Fazit: Gutes obszönes Fragen muss nicht der Logik folgen, sondern lediglich das Unterbewusstsein berühren.

Ein weiteres Beispiel aus der systemischen Familientherapie begegnete mir im Alltag, als eine Freundin ihren Geliebten fragte: „Mit welchem deiner Probleme habe ich am meisten zu tun?“ – Wunderbar! Wie obszön! Ein Gedankenspiel, das deutlich macht: Hier werden Grenzen überschritten, und Gedanken folgen der Kraft des Unterbewusstseins. Je schräger die Frage, desto bedeutsamer die Information, die wir daraufhin erhalten.

Fragen können zugleich die Handlung verhindern. Wenn zwei sich lieben, brauchen sie das einander nicht zu sagen. Es gibt genügend wirksame extra-, prä-, para- und postverbale Verständigungsmittel, aus denen Liebe spricht, ohne sich in düren Worten artikulieren zu müssen. Zum Wesen der Liebe gehört der Umstand der Sprachlosigkeit, erwachsen aus der beiderseitigen Ahnung, dass jedes Wort, jeder Name ärmlich, weil unangemessen herauskommt. Liebe ist mehr als ihr Name und doch erliegen wir so oft der – hochanstößigen –

Frage, lassen uns hinreißen, wider jede Vernunft, und fragen den Geliebten: „Liebst du mich?“ Die Frage erzeugt ihrerseits Zweifel und gleichzeitig eine Gegenfrage: „Warum fragst du?“ Nun steht Frage gegen Frage. Jetzt braucht der Rückfragende nur noch hinzuzufügen: „Hältst du dich denn nicht für liebenswert?“ Dann haben wir jede Liebe ausgeräumt. An drei Fragen gedeiht keine Liebe mehr. Wenigstens kann man dann sagen, die Situation sei geklärt. Gut jedoch zu wissen: Als fragender Coach bin ich nicht Freund, Geliebter, Seelenverwandter – ich darf Anstoß geben und daher auch in diese obszöne Fragerichtung gleiten.

Wir haben als Coaches und Therapeuten gelernt, dass die offene, die W-Frage eine gute Frage sei: Sie lässt Möglichkeiten, eröffnet mit der Antwort einen Raum. Nur das „Warum“ wird gemieden als obszönes, aber – ähnlich wie die Kardinalsfrage eines Liebenden – wenig nutzbringendes Fragewort. Die Psychoanalyse würde in ihren Grundfesten erschüttert, müsste sie auf ein „Warum?“ verzichten. „Warum hast du deinen Partner nicht einfach verlassen?“ Der Befragte leidet doppelt. Das „Warum“ verlangt nach einem Motiv, das sich nur schwer finden lässt. Gleichzeitig muss er sich jedoch noch gegen den impliziten Ratschlag des Fragenden wehren, die Option des „einfachen Verlassens“ vergessen zu haben. Jetzt leidet er nicht allein unter seinem Problem, sondern verzweifelt zugleich an seiner Dummheit, nicht auf die einfachsten Lösungen gekommen zu sein!

Die deutsche Sesamstraße prägte uns früh in eine Richtung, die Verhaltensmuster offen legte, welche wir als Therapeuten und Coaches lernen sollten zu vermeiden: „Wieso, weshalb, warum, wer nicht fragt, bleibt dumm!“ Erstaunlich präzise wurden gerade jene Fragen gestellt, die es im Coaching-Kontext zu umgehen gilt. „Warum?“ Das fragt nur der, der sich mit toten Systemen beschäftigt. Der Automechaniker fragt: „Warum fährt das Fahrzeug nicht?“ Das ist sinnstiftend, da es einen linear-kausalen Zusammenhang gibt, den es aufzufinden gilt. Ursache-Wirkung. Die Zündkerze ist kaputt. Schlussfolgerung: Der Wagen springt nicht an. So einfach ist es. Jedoch nicht bei lebenden Systemen. Sie verdienen statt eines vergangenheitsorientierten „Warum?“ ein zukunftsorientiertes „Wofür?“ Ja – „Wofür das Ganze?“ Wie befreiend der Blick in die Zukunft sein kann!

Nun kennt das Deutsche auch die kürzeste Frage-Expression, die freistehend und ohne selbst Wort zu sein agiert. Die Kraft dieser vielleicht obszönsten aller Fragen habe ich von meinem therapeutischen Mentor in der Kinder- und Jugendtherapie gelernt. Je kürzer die Frage, desto besser verständlich für den Empfänger. Es ist jenes expiratorische, gestisch-mimisch untermalte HÄ; jener Laut also, der so grob herausgeworfen werden kann, dass man nicht weiß: Soll man ihn mit einem Frage- oder mit einem Ausrufezeichen versehen?!



Wie nützlich die Idee: Gerade Jugendliche in der Pubertät haben aufgrund ihres natürlichen internen biologischen Umbaus Einschränkungen in ihrem Auffassungsvermögen, die von den Erwachsenen trotz wissenschaftlich fundierter Erkenntnis missachtet werden. Eltern verlieren sich in Fragen, gespickt mit unzähligen Wiesos, Weshalbs, Warums. Dabei kann es manchmal so einfach sein, an das implizite Wissen eines Kindes oder Heranwachsenden heranzukommen. Gerade die Vieldeutigkeit dieses Wortes zapft auf direktem Weg das Verborgene und doch so Wichtige des Sprösslings an. Es reicht in seiner Bedeutung von „Bitte noch mal. Ich habe dich nicht verstanden.“ bis hin zu „Was sagst du da?“ und „Wie kommst du dazu, mir das zu sagen?“ oder „Wie meinst du das in Gottes Namen?“ Und es wird damit jedes Mal eine andere Bedeutung in den ausgesprochenen Satz hineinlegt. Der Sohn oder die Tochter haben die Wahl.

Abschließend sei gesagt: Fragen ist Verzaubern und Beheben. Fragen ist Elektrisieren. Doch gleichzeitig: Achte auf Fragen, schütze dich davor – sie lauern überall. Schließlich bleibt noch die Möglichkeit, einer Frage die Kraft, die Obszönität, die Anstößigkeit, ja und auch ihr Potenzial für Veränderung zu nehmen, wenn man mit einem tiefen inneren Seufzer dem Fragenden entgegenwirft: „Ich weiß es nicht!“



Sascha Neumann, Lehrcoach und Lehrtrainer (DVNLP) in Berlin, Personenzentrierter Berater für Kinder und Jugendliche (GwG, Gesellschaft für wissenschaftliche Gesprächspsychotherapie). www.ifapp.de

Was würde Arthur dazu sagen?

Von Elisabeth Eberhard

Hans-Ulrich Schachtner plädiert im Gespräch für den Magischen Stil als „artgerechte“ Behandlung des Menschen und begründet dies unter anderem mit Schopenhauer.

Hans-Ulrich, als deine Kollegin weiß ich, dass du dich seit deiner Jugendzeit mit dem Thema Kommunikation beschäftigst. Was ist der Grund deines Interesses?

Hans-Ulrich Schachtner: Mädels! Schon mit zwölf interessierte ich mich brennend für das andere Geschlecht und stellte fest, dass diese Geschöpfe ganz anders kommunizieren als wir Burschen. Also musste ich ihre Sprache lernen. Später hat sich das Interesse auf Menschen aller Art ausgeweitet, so dass ich dann Psychologie studierte. Leider stellte sich das als Flop heraus. Ich lernte zwar, wer was wann entdeckt oder welcher Methode einen Namen gegeben hatte, aber von praktisch anwendbarer Psychologie keine Rede. Das lernte ich dann in den USA bei Altmeistern wie Milton Erickson, Frank Farrelly, John Grinder und Richard Bandler.

In der Arbeit mit deinen Klienten nutzt du den provokativ-humorvollen Kommunikationsstil. Was ist das Besondere daran?

H.-U. Sch.: Die Ehrlichkeit. Im Alltagsleben und auch in der Therapie sagt man oft diese gut gemeinten Nettigkeiten: Aber Sie sind doch ... begabt, hübsch, intelligent, interessant, kreativ usw. Das Gegenüber findet dies jedoch nicht glaubwürdig. Im Provokativen Stil hingegen spricht man genau das aus, was der andere schon immer über sich selbst gesagt oder gedacht hat. Das erschreckt ihn vielleicht zunächst, aber es beruhigt ihn auch, vor allem deshalb, weil es mit einem unausgesprochenen *Na und?* verbunden ist. Er merkt, dass er das alles nicht tragisch oder allzu ernst zu nehmen braucht. So ist der Provokative Stil, kurz ProSt, ein Schritt zu ehrlicher und offener Kommunikation.



Arthur Schopenhauer, 1818 porträtiert von Ludwig Sigismund Ruhl

Du hast dann den „MagSt“, den Magischen Stil, entwickelt. Von wem ließest du dich beeinflussen?

H.-U. Sch.: In den Provokativen Stil sind die wesentlichen Elemente der Provokativen Therapie eingegangen. Der therapeutische Ansatz von Frank Farrelly ist zwar immens hilfreich, doch zu einer vollgültigen Therapieform gehört noch einiges mehr dazu. Zum Beispiel ein definiertes Menschenbild, klare Wirkmechanismen, fundierte Effizienztests mit Katamnesen, Validitätsuntersuchungen und so weiter. Der ProSt ist eine Art Abrissbirne für Potemkinsche Ego-Gebäude, ein wichtiges Unterziel in einer Psychotherapie. Das ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass der Klient sich auf Realitätsprüfung besinnt und aufhört, andere für sein Missgeschick verantwortlich zu machen.

Im Laufe der Jahre bemerkte ich, dass manche Menschen sehr empfindlich auf die etwas derbe Ausdrucksweise des ProSt reagieren. So suchte ich nach subtileren Methoden, wie sie etwa der hypnotherapeutische Stil nutzt. Ich hatte bei Milton Erickson so vieles an indirekten Interventionen und sprachlichen Mustern gelernt, also stellte ich eine Inte-

gration dieser beiden Stile her, um das zu erreichen, was ich wollte: Menschen kunstvoll, subtil und gleichzeitig ehrlich und mit etwas Schalk zu dem zu bewegen, was ihnen aus einem Problem heraushilft.

Also Frank Farrelly und Milton Erickson standen gewissermaßen Modell für den MagSt?

H.-U. Sch.: Nicht nur! Ich probierte lange an dieser Integration herum und merkte, dass ich mit der Frage „Was würde Milton bzw. Frank in dieser Situation tun?“ nicht weiterkam. Es lähmte mich sogar. Erst als ich anfing, genau zu analysieren, was für mich das Wesentliche an den Interventionen und Grundhaltungen dieser beiden innovativen Therapeuten war, kam ich zu einer Reihe klärender Erkenntnisse. Beide setzen in ihrer Therapie nämlich nicht beim Denken an. Menschen ändern sich selten über den Intellekt. Don't change their minds, change their moods!

An diesem Punkt hatte ich ein denkwürdiges Erlebnis. Ich war wieder einmal in den USA, in Kalifornien, wo ich immer hinflieg, wenn ich nach neuen Anreizen suchte. Dort ging ich in einen Bücherladen in dem ich schon öfter „fündig“ geworden war und fragte den Besitzer, was es Neues gäbe auf dem Sektor Psychologie und Psychotherapie. Dieses Mal gab er mir aber keine Vorschläge, sondern musterte mich eine Zeit lang und sagte dann: „You are from Germany, right?“ Ich bejahte. „Why don't you look into your own backyard?“ Dieser Satz gab mir zu denken, und als ich dann noch über die „Aphorismen zur Lebensweisheit“ von Arthur Schopenhauer stolperte, wurde mir schlagartig klar, was mir die Vorsehung zugespielt hatte: Der psychologischste und lesbarste unserer Philosophen hatte die Antworten, nach denen ich suchte, schon längst gefunden. Ich brauchte sie nur noch mit meinem bisherigen Wissen zu verbinden und zu einem lehrbaren System zu machen. Nach einem intensiven Studium der Philosophie Arthur Schopenhauers wurde mir klar, wie alles zusammenhängt und warum was wann wirkt und wann nicht. Danach purzelte alles an seinen Platz wie in einem Puzzle, nachdem man die Eckstücke gefunden hat: Konzepte, Erklärungen, Sinnzusammenhänge, Methoden und Strategien. Erst dann erkannte ich, wie dieses System erklärbar, lehrbar und nachvollziehbar ist.

Wie viel Schopenhauer lässt du denn in deinen Sitzungen erkennen?

H.-U. Sch.: Das zeigt sich z.B. in meiner Einstellung und am Menschenbild, das meiner Arbeit zugrunde liegt. Das Wesentliche am Menschen ist nicht sein Intellekt, es ist sein Wollen oder sein WILLE. Der Wille ist, nach Schopenhauer, *die treibende Kraft aller Veränderungen in der Welt*. Wer das ein-

mal verstanden hat, weiß, was er beim Menschen ansprechen muss, und was diesen bewegt. Dann ist es auch nicht mehr schwer, ihn gewissermaßen artgerecht zu behandeln und seine guten Seiten ans Licht zu bringen. Jeder Mensch hat ja dunkle und helle Seiten. In einer Zeit, die im Menschen eher das Dunkle hervorbringt, durch Angst, Knappheit und Konkurrenz manche sogar zu Monstern macht, ist es ein Lichtblick, Methoden zu kennen, die wieder das Gute im Menschen ansprechen und zum Vorschein bringen.

Im Kommunikationsbereich gibt es unterschiedliche Ansätze, Bücher und Fortbildungen zuhauf. Jetzt kommst du mit der MagSt-Kommunikation für Trainer – ist auf diesem Gebiet nicht schon alles gesagt?

H.-U. Sch.: Ja, ich stimme dir zu wenn du sagst, dass bereits alles gesagt ist zum Thema Kommunikation. Allerdings noch nicht von jedem! Und solange sich die einen benehmen wie die Axt im Walde und andere wiederum angepasst wie brave Schafe herumirren, braucht es weiterhin klärende Konzepte und Anweisungen, damit die Menschen lernen, so bewusst und reif miteinander umzugehen, dass wir Therapeuten endlich überflüssig werden. Der MagSt, so wie ich ihn sehe, spielt dabei die Rolle der eierlegenden Wollmilchsau. Da ist die Gewaltfreie Kommunikation mit drin, die einschmeichelnden Methoden der Hypnotherapie, Anlehnung an das NLP, die entblößenden Sprüche des provokativen Vorgehens und vielleicht sogar die mesmerisierenden Techniken der Pick-up Artists. Das Schöne dabei ist, dass alles, siehe Schopenhauer, auf ein Grundverständnis des Menschen zurückgeht, das unmittelbar nachvollziehbar und umsetzbar ist. Psychologische Experimente, zum Beispiel die von Stanley Milgram, bewiesen, dass ein Großteil von Menschen sich unter bestimmten Bedingungen zu einem höchst inhumanem Verhalten verleiten lässt. Mein Ziel ist, Menschen gegen solche Einflüsse zu immunisieren und die in ihnen schlummernden „Helden des Alltags“ zum Vorschein zu bringen. Ich kann das natürlich nicht allein. Und ein Buch allein bringt so etwas auch nicht zustande.

Wie können sich Leserinnen und Leser den MagSt konkret vorstellen, auch im Vergleich mit dem ProSt?

H.-U. Sch.: Beim ProSt schiebe ich, bildlich gesprochen, den Gesprächspartner in Richtung Disaster, auf den unvermeidlichen Abgrund zu. Ich versuche ihn dabei keineswegs zum Umkehren zu bewegen, ich zeige ihm nur in krassen Bildern auf, wohin sein Verhalten führen wird, rede ihm aber paradoxerweise sogar noch zu und bagatellisiere (scherzhaft) die Konsequenzen. Mein Ziel dabei ist, ihn durch noch mehr Unvernunft zum Überlegen und zur Vernunft zu bringen. Im MagSt ist es dagegen so, dass ich mich beim ande-



Hans-Ulrich Schachtner, approbierter Psychotherapeut, seit 40 Jahren mit eigener Praxis in München, Mitbegründer der Milton-Erickson-Gesellschaft, www.Schachtnerseminare.de.

Elisabeth Eberhard, Psychologin, Coach, Selbstheilungs- und Heilungsexpertin, www.Elisabeth-Eberhard.de.

Beide arbeiten und leben zusammen in Agatharied bei München. Aktuelle Buchveröffentlichung: Hans-Ulrich Schachtner, Frech, aber unwiderstehlich (Harmony Balance Edition, Agatharied 2009)



ren unterhake, erst mal ein Stück des Wegs mit ihm gehe, bevor ich ihn sanft, fast unmerklich in eine andere Richtung, eine konstruktivere, führe. Im MagSt nutze ich aber auch mal gerne die provokative Vorgehensweise.

Du hast u.a. Konzepte zum leichteren und nachhaltigeren Erlernen von „ProSt“ und „MagSt“ entwickelt. In deinem MagSt-Buch präsentierst du der Leserschaft außerdem noch eine Menge anderer Modelle. Ist das nicht eher verwirrend?

H.-U. Sch.: Gerade die Modelle und Konzepte sind es, die meine Leser so positiv finden. Damit können sie nämlich ihren eigenen Stil entwickeln. Ich biete Strukturen, ähnlich wie einen Bausatz, mit dem sich jeder seine eigenen Reaktionsweisen zusammenstellen kann. Das war ja oft der Nachteil der bisherigen Vermittlungsmethode, dass viele Kursteilnehmer aufs Kopieren angewiesen waren. Es gab plötzlich eine Menge kleiner Frank Farrellys. Ohne das theoretische Gerüst bleibt es oftmals bei der Nachahmung und man entwickelt sich nicht weiter. Ein deutliches Zeichen dafür war, dass die Teilnehmer regelmäßig wiederkommen mussten, um sozusagen ihre „provokativen Batterien“ wieder aufzuladen. Wenn jemand aber den Bauplan solcher Interventionen hat, erfindet er ständig neue, eigene Reaktionen. In unserem Buch „Das wäre doch gelacht“ schrieben wir oft von der Notwendigkeit eines *warmen Herzens* und der wohlwollenden Grundhaltung dem Klienten gegenüber, konnten aber nicht genau sagen, woher die kommen sollte, oder wie man das bei sich erzeugt. Damals fehlte mir noch die grundlegende Philosophie dazu.

Welche Resonanz hast du auf dein neues Buch?

H.-U. Sch.: Eine durchweg positive. Ich wusste, dass ein so umfangreiches Buch viele Leser erst einmal abschrecken

würde. Deshalb freute ich mich, dass viele sagten, es sei eine Art Lebensbuch für sie, ein Buch, das sie immer wieder mal zur Hand nehmen würden, um sich neues Material anzueignen, das sie umsetzen können. Ein Rechtsanwalt erzählte mir, dass er es durch die Lektüre endlich geschafft habe, bei seinen Mediationen nicht mehr als parteiisch gesehen zu werden. Paare berichteten mir, dass ihnen das Buch geholfen habe, ihre Muster zu erkennen und ihr Verhältnis entsprechend zum Besseren zu verändern. Ich arbeite gerade daran, auch zertifizierte Fortbildungen zum MagSt-Kommunikationstrainer durchzuführen.

Du hast lange mit der Herausgabe des Buches gezögert.

H.-U. Sch.: Ja, denn ich sehe auch die Gefahr des Missbrauchs. Solche potenten Methoden können eben auch für eigennützige Zwecke mißbraucht werden. Ich habe zwar einige Sicherungen dagegen ins Buch eingebaut, aber so richtig verhindern kann das niemand. Ich hoffe, dass das Veröffentlichlichen und Verbreiten dieser Methoden, die ja auch gern in Politik, Werbung und Verkauf eingesetzt werden, die Menschen aufmerksamer machen, so dass sie erkennen, was ihnen nützt und was ihnen schadet. Ich Sorge mit einem Screening-Verfahren dafür, dass Egomanen zum Beispiel meine Kurse nicht besuchen.

Ich möchte mit diesem Kommunikationsstil dazu beizutragen, dass mehr und mehr Menschen ihre BRAV-Reflexe ablegen und Mut, und Zivilcourage entwickeln. Mit den BRAV-Reflexen meine ich das Bündel von Anpassungs- und Unterwerfungsreflexen, die uns anerkennen wurden. Menschen sollen den Mut finden, sich gegen Zwänge zu wehren, die uns von Bürokratie und korrupten Gesetzgebern auferlegt werden. Dadurch kämen wir einer echten Demokratie näher. Der MagSt liefert die Skills dafür und eine Grundphilosophie, die frei ist von Fanatismus, Groll und Revoluzzertum. Sie führt zu Gelassenheit, Humor und Souveränität.