

*Dieses Hörfunkmanuskript ist urheberrechtlich geschützt. Nicht für  
Kopierzwecke.*

## Wenn guter Rat teuer ist.

Berater:

Die Souffleure der hilflosen Gesellschaft

Eine Sendung vom 03.06.07

DLF

Feature von

Andrea Springer

**Musik: 2raumwohnung „Besser geht’s nicht“**

„Das Leben ist nur ein Moment und wer den Anfang und das Ende kennt der weiß es geht nur darum sind wir glücklich...“

**Sprecher:**

Wenn guter Rat teuer ist. Berater: Die Souffleure der hilflosen Gesellschaft.  
Ein Feature von Andrea Springer.

**Atmo Stimmseminar:**

Stimmtrainerin: Und jetzt alle zusammen dieses Kästchen: „gaps-geps-gips“ sprechen und jeder beobachtet das eigene Zwerchfell, bitte schön und „gaps-geps-gips-gops-gups-gaups, waps-weps-wips-wops-wups-waups“.

**Latoszek:**

Das war die Auflösung der Zwerchfellstarre und die Mobilisierung des Muskels mit speziellen impulsartigen Übungen. Am besten sind Stoßlaute, dieses p g t , damit fängt das schon an, dass man eine neue Technik kreiert, man fragt sich womit, welcher Laut wirkt an welcher Muskulatur? Die meisten Probleme sind: leise Stimme, hohe Stimme, dann das Nuscheln, Resonanzarmut, Unterkiefersperre und Durchsetzungskraft. Wenn die Stimme ganz klein ist womit wollen sie sich durchsetzen?

**Atmo Stimmseminar:**

Stimmtrainerin: „Hallo hallo Moni Moni“, stützen Sie bitte jedes Wort mit dem Zwerchfell. Ganz wichtig - am besten wenn sie die linke Hand auf die Bauchdecke legen damit sie kontrollieren, aha, stützt mich mein Zwerchfell bei der Stimmgebung oder nicht, bitte schön. Alle im Chor: „Hallo hallo Moni Moni“.

## **Musik**

### **Atmo Etikettetraining:**

**Frau:** „Ach mein Handy klingelt, darf ich mal bitte drangehen? Hallo? Ach, wo bist du gerade, in der Badewanne? O.K., Tschö“. **Trainerin Krischel:** Zum Thema Handy im Restaurant, also ich sollte das Handy nicht auf dem Tisch liegen haben, auf gar keinen Fall wenn ich mit Geschäftsfreunden oder Kunden essen gehe, weil ich ihnen signalisiere: jeder Anruf der da jetzt kommen wird ist wichtiger als sie es sind.

## **Musik**

### **Sprecher:**

Gabriele Krischel und Nandine Meyden wissen als Etikette-Trainerinnen, was sich gehört. Wer sich auf internationalem Parkett bewegt auf den lauern überall Fettnäpfchen. Für den perfekten Auftritt braucht man nicht nur eine ausgebildete Stimme sondern auch einen Knigge. Wer ein vierstündiges Einzeltraining bucht zahlt schon mal bis zu tausend Euro.

### **Krischel:**

Bei meinen Seminaren kommt's eben nicht nur darauf an wie man einen Hummer möglichst stilvoll isst. Es sind manchmal die elementaren Dinge. Also ich kenne einen Fall, wo von einem großen Kaufhauskonzern ein Manager entlassen wurde, weil er während eines Geschäftsessens selbstvergessen dreimal das Messer abgeleckt hat.

### **Meyden:**

Ich gebe sehr oft Seminare, die sich nicht nur rein um die deutsche Etikette kümmern, sondern die Leute vorbereiten auf einen internationalen Standard. Bei den Niederländern, also wenn man dort zum Café oder zum Tee eingeladen ist auch bei Geschäftspartnern, dann wird oft eine Keksdose

hingestellt und es ist ganz wichtig, sich immer nur einen Keks zu nehmen, man nimmt da nicht einfach mehrere.

Und sehr oft wird die dann auch wieder zugemacht und dann weggestellt. Das hat etwas, ich sag mal so ´n bisschen mit dem sparsamen und etwas protestantischeren Geist der Niederländer zu tun. Die finden es auch sehr befremdlich, wenn sie bei uns zum Café trinken eingeladen werden und wir haben dann so riesige Platten mit Torten und Kuchen, dass jeder sich auswählen kann und für jeden eigentlich auch so drei, vier Stück irgendwie vorgesehen sind, das kennen die nicht, das ist denen auch ´n bisschen peinlich.

### **Franken:**

Das ist ein ganz diskretes Geschäft, also niemand möchte zugeben, unsere Firma oder gar unser Vorstandsvorsitzender der hatte es nötig, sich trainieren zu lassen in Bezug auf Stil und Etikette. Also, ich bin zum Beispiel Redenschreiber, Ghostwriter, ich bin ein Geist, mich gibt es gar nicht. Die meisten geben nicht zu, dass es mich gibt, dass da jemand war der ihnen geholfen hat. Ich glaub´ das gilt auch für viele Arten von Beratung.

### **Musik**

#### **Meyden:**

In China kann man das ganz deutlich erkennen, dass das Äußern von Körpergeräuschen absolut zum guten Ton gehört. Also wenn die Chinesen beim Essen sitzen, sie schmatzen sehr laut, sie rülpsen, sie haben auch keine Probleme damit lauthals zu gähnen oder auch neben dem Essen zu rauchen, also irgendwie zwei Züge an der Zigarette, drei Bissen essen ist vollkommen normal. Essensreste werden dann auch einfach auf den Tisch gelegt. Also es ist zum Beispiel auch ganz normal für die Chinesen, dass sie richtig die Nase hochziehen und dann ausspucken. Deshalb stehen auch manchmal Spucknäpfe herum. Das gilt als gutes und auch gesundes

Benehmen. Aber wie wir das machen, dass wir ein Taschentuch benutzen, das finden sie ekelhaft und widerwärtig.

### **Musik**

#### **Meyden:**

Wo man aber deutlich sehen kann wie die Regeln sich verändert haben ist der Umgang von Mann und Frau. Im Restaurant ist es so, dass man davon ausgehen kann der Gastgeber oder die Gastgeberin geht voran. Wenn jetzt ein Pärchen miteinander ausgeht dann, naja, geht man immer noch so ein bisschen davon aus - meistens bezahlt es der Mann. Deshalb hat man auch die Erwartungshaltung, dass der Mann zuerst geht und die Frau folgt ihm dann durch das Restaurant. Das hat natürlich auch nochmal einen historischen Grund: Früher war es so, dass der Mann erstmal so'n bisschen die Lage peilen musste im Restaurant, ob er das auch der Dame zumuten kann oder ob sie gleich ihr Riechfläschchen nimmt und das er auch gleichzeitig sie ein bisschen vor den fremden Blicken abschirmen sollte und wollte.

### **Atmo**

#### **Dino:**

Das ist natürlich für die Aufmerksamkeit besonders anspruchsvoll, weil das Tier ja einen freien Willen hat und sich auch vielleicht mal durch ein Vogelgezwitscher oder andere Teilnehmer ablenken lässt und da muss man also ganz präsent und bei der Sache sein.

#### **Sprecher:**

Pferdeflüstern für Manager. Leadership Live Experience. Was lernt der Boss vom Ross? Raus aus der Führungskrise. Mit diesen Schlagworten wirbt ein ganz anderes Beratungskonzept um Kunden.

**Atmosphäre Pferdeseminar:**

So, ihr habt zwei unterschiedliche Pferde, der eine ist etwas langsamer der andere ist etwas schneller, der eine ist der Chef, der andere ist der Rangniedrigste und ihr müsst eure Konzentration auf beide Pferde gleichmäßig verteilen, das heißt, dass was wir vorher gesagt haben mit hundert Prozent Präsenz muss jetzt für beide Pferde gelten und keines der beiden Pferde darf sich vernachlässigt fühlen, das ist die Kunst dabei.

**Nassehi:**

Die Diagnose einer hilflosen Gesellschaft ist ja ein bisschen ironisch, sie ist insofern ironisch, als man von einer Gesellschaft spricht, die angeblich hilflos ist, aber es gab noch nie eine Gesellschaft in der mehr Hilfe angeboten wird. Also ich würd' eher sagen, es ist eine Gesellschaft in der Hilfe, Beratung, Unterstützung, Expertise geradezu hypertroph wächst.

**Sprecher:**

Meint Armin Nassehi, Professor für Soziologie in München, der die Schwemme der Beratungskonzepte mit dem Blick von außen spiegelt. Er beschäftigt sich zum Beispiel mit der Frage: Wovon profitieren die Leute die Beratung in Anspruch nehmen, und wovon glauben sie zu profitieren.

**Atmo****Hendrich:**

Wo ich auch erst so begonnen hab', an das Thema zu glauben, als ich beobachtet hab' eben wie ein Sandplatz rundherum eingezäunt und da war jetzt die Aufgabe geh' hinein zu dem Pferd und mach' das es zu dir kommt, ohne es zu berühren, ohne es anzugreifen. Und als der hineinkam, das war ein sehr druckvoller Manager, allein, der stand in der Mitte und das Pferd rotierte im Kreis rundherum und war nicht bereit, dem einen Schritt näher zu kommen.

Und der fragte eben: „Du was soll ich machen?“ „Entspann dich“, „Na, ich bin doch entspannt“ hat er gesagt, „Na, bist’ überhaupt nicht“. Und das spürt das Pferd solange du angespannt bist kann’s nicht Vertrauen zu dir haben: „Atme einmal tief durch“ und er atmete ein, atmete ruhig aus und das Pferd wurde langsamer und kam zu ihm hin. Durch diese Übungen werden mir Dinge bewusst die ich mir selber gar nicht glaube oft.

### **Sprecher:**

Erinnert sich der Unternehmensberater und Coach Fritz Hendrich aus Österreich, der mit Reinhard Mantler zusammen im Austrian Horse Center bei Steyr Führungskräfte aus der Wirtschaft trainiert.

### **Nassehi:**

Da kommen Leute außerhalb ihres Kontextes zusammen, müssen nicht darüber nachdenken, dass sie jetzt in dieses Meeting und gleich in jene Lufthansamaschine steigen müssen, sondern die sind jetzt vielleicht ein Wochenende da und striegeln Pferde und können dabei über was anderes reden, ja, die reden zu Beispiel darüber wie man so redet oder sie erleben sich in einer anderen Performance. Und womöglich reicht es schon aus, dass man sich in ungewohnten Situationen vorfindet -groß verbrämt mit: wir müssen unsere zivilisatorischen Fesseln ablegen, damit wir wieder ganz Mensch werden u.s.w, kann man alles wunderbar begründen. Das is ein Markt, bei dem man entsprechend Marketing dafür machen muss. Letztlich geht es darum, dass man sich in anderen Kontexten bewährt. Niemand wird so naiv sein das 1:1 zu übertragen. Im Prinzip geht es nur darum, also das mit Pferden zu machen auf einem Hof, sehr gediegen, vielleicht abends mit teurem Wein oder vielleicht gerade als Experiment mit billigem Wein, was man sonst nicht kennt.

### **Atmo**

**Dino:**

Das ist eben eine sehr realistische Situation wie sie auch im Unternehmen existiert. Dass was wir heute authentische Führungspersönlichkeiten nennen ist eben da ohne Fassaden im Grunde erkennbar, weil jeder in diesen Übungen sich so gibt wie er ist. Weil, die wenigsten haben zuvor mit Pferden in der Form gearbeitet, so dass jeder auf sich zurückgeschmissen ist und seine Lösungsfähigkeiten und sein Kommunikationsstil im Grunde ungeschminkt darstellt.

**Musik****Mantler:**

Wenn man das aus der Gehirnforschung rausnimmt beschäftigt sich der Mensch hauptsächlich oder Information geht hauptsächlich über den Neocortex, das heißt das Neuzeitgehirn. Und Pferde sprechen uns aber auf dem limbischen System an, wo alle Gefühle, Emotionen verankert sind. Deswegen ist der Übertrag mit den Pferden wieder so gut, weil Führungskräfte auch diesen zwischenmenschlichen Part mitreinbringen müssen und nicht nur das Kognitive und das Fachwissen, sondern wirklich auch das Soziale, das heißt, das aus dem limbischen System im Gehirn.

**Hendrich:**

Wenn wir jemanden einen Hitzkopf oder Heißläufer nennen ist damit ganz klar das bildhafte Element Feuer eben gemeint oder ein stilles tiefes Wasser, das die Wogen glätten will oder ein Luftikus und Hans Dampf in allen Gassen, der also eher abgehoben agiert und den man immer runterholen muss von Wolke sieben oder ein anderer, der Erdverbundene, der mit beiden Beinen fest auf dem Boden der Wirklichkeit steht wie ein Fels in der Brandung. Wir sollten das bildhafte Denken auch nutzen. Ich lade die Seminarteilnehmer oder Coachingklienten gerne ein , dass Bildhafte, das Rechtshirndenken mit hinzuzunehmen.



Das heißt, ich erlebe in der Sekunde bildhaft durch das Feedback des Pferdes meine Glaubwürdigkeit, meine Durchsetzungsfähigkeit, meine Vertrauenswürdigkeit, wie ich Druck ausübe oder Vertrauen aufbaue. Nur hier hab ich die Chance taktik- und kalkülfrei Feedback zu bekommen über mein Verhalten, über meine Wirkung in der Körpersprache.

### **Atmo**

#### **Viola:**

Jetzt bin ich also in diese Halle gegangen mit den vier Pferden, hab' schon gemerkt, die Aufmerksamkeit der Pferde war dann voll auf mich gerichtet. Hatte als Hilfsmittel lediglich also eine Fahne in die Hand gedrückt bekommen, eine lange, da konnte man auch so'n bisschen Geräusche machen. Ja und dann musste ich die vier Pferde im Kreis um mich herumtreiben mit der Unwissenheit, ob das jetzt klappt oder nicht. Ich bin dann quasi zu den Pferden erstmal hingegangen und hab' mich vorgestellt und hab' auch schon gemerkt in dem Augenblick, dass wir irgendwo ne Beziehung auch aufgebaut hatten, so ein beidseitiges Abchecken und es war bei jedem Pferd unterschiedlich.

#### **Hendrich:**

Unter Pferden sind das ganz winzige kleine Signale die sofort wahrgenommen werden und ständig die Hierarchie regulieren. Und überhaupt dabei auch die Seminarteilnehmer aufzurufen, einfach ja, wie nennt man das so schön „sensitive awarness“ nennt man's schick in der Managementausbildung, einfach die Sinne zu schärfen ist eigentlich die erste Lektion. Und da können wir von Pferden schon mal wahnsinnig viel lernen, weil deren Sinne ja vielfach schärfer sind als unsere - da sind wir ja tumbe Thoren.

Die hören Dinge, die wir bei weitem nicht mehr hören, die riechen Dinge, die wir nicht mehr...die sehen dreihundertzwanzig Grad rundherum, die spüren uns, fühlen, ob der der auf ihnen oben sitzt – wobei die Arbeit hat mir Reiten und auf einem Pferd sitzen zunächst überhaupt nichts zutun – aber trotzdem, die spüren, ob der verkrampft ist, ob der locker ist, ob der weiß was er will.

### **Atmo**

#### **Viola:**

Der Coach hatte mir die Aufgabe gegeben, dieses Team, diese vier Pferde um mich herum zu schicken, mit der Fahne als Hilfsmittel und dann halt eben durch diesen Ring, der eine Aufgabe symbolisiert, also dem Pferden diesen Ring um den Hals legen. Ich bin von hinten an die Pferde ran hab´ mit der Fahne gewedelt und die Pferde haben sich dann in der Tat bewegt und sind dann tatsächlich um mich herum getraht, das war natürlich klasse. Jetzt hat ich ja die Aufgabe, den Pferden den Ring um den Hals zu legen. Ich hab´ dann die Fahne, mein Führungsinstrument in den Sand gelegt und interessanterweise kamen dann die Pferde auf mich zu. Das Erste was ich gemacht hab´, ich hab´ die Pferde gelobt und hab´ den Ring wieder abgenommen und mir ist dann aufgefallen, dass ich das bei Menschen nicht mache.

### **Atmo**

#### **Viola:**

In dem Sinn gab´s kein Feedback sondern das Feedback kommt aus dir selbst heraus.

Für mich also die Erkenntnis, die ich daraus gezogen habe war: Ich bin ein Mensch, der mit dem Team mitgeht, also ich bin ja quasi mitgerannt mit der Gruppe, ich kann es auch auf mein Führungsverhalten transferieren: ich erwarte nichts von Leuten was ich nicht selbst mach', also ich mach dann mit.

### **Hendrich:**

Hier ist der so genannte „Offenstall“, das heißt die Pferde können jederzeit hier raus oder hier reingehen und leben eben hier in einem natürlichen Herdenverband zusammen bei dem eben und das ist die erste Übung, die wir immer mit Führungskräften im Training dann auch machen oder im Coaching, sie einfach beobachten zu lassen, wie verhalten sie sich und welche Hierarchie ist hier zu erkennen. Schlechte Nachricht für Machomanager: das Leittier ist die Leitstute die aber mit dem Leithengst sehr schön zusammenarbeitet. Auch das ist eine Lektion fürs Management zu sehen, wie sich Yin und Yang, das männliche und das weibliche Prinzip eben auch im Management einer Pferdeherde ergänzen. Das mit der höheren Sensibilität ausgestattete Tier ist eben die Leitstute, die daher signalisiert wohin geflüchtet werden soll und mit der stärkeren Muskelkraft, der Leithengst arbeitet ihr zu, das heißt wenn zu flüchten ist, treibt er die anderen eben zusammen.

### **Musik**

#### **Weis:**

Wüste ist definiert durch absolute Stille. Es gibt kein Geräusch, wenn sie nicht gerade einen Sandsturm haben und sonst hört man eben die eigenen Füße im Sand so'n bisschen knirschen und sonst nichts. Auch das Abschalten der akustischen Ablenkung ist ein Weg, um zu sich selbst zu finden.

Man merkt die Bedeutung dieser Stille eigentlich erst wenn man wieder aus der Wüste rauskommt, so der vorletzte Tag, dann weht plötzlich von irgendwoher der Wind, ein Geräusch von einem LKW oder Bus der über irgend eine Sandpiste fährt. Und am letzten Abend merkt man, ah, hier sind Einsiedlerhöfe, hier in der Nähe da kräht dann morgens plötzlich mal ein Hahn, ganz irritierend, weil man nie ein Geräusch gehört hat.

### **Sprecher:**

Kurt Weis hat an einer dieser Touren von Bruno Baumann in die entlegendsten Regionen der Erde teilgenommen, die Führungskräfte mit unvergesslichen Erlebnissen zwischen Leben und Tod konfrontieren. Im Oktober 2003 gelang Baumann, dem Schriftsteller und Filmemacher ihm was niemand zuvor schaffte: er durchquerte das sandige Herzstück der Wüste Gobi als erster Mensch im Alleingang. „Business as usual“ ist keine Erfolgstrategie in einer Welt, die sich ständig verändert, sich dreht. Die eigenen Grenzen spüren, überwinden, daran wachsen, das ist für ihn ein Schlüssel zum beruflichen und privaten Erfolg. Baumann veranstaltet Outdoor-Seminare ohne Spektakel. Und so fing alles an:

### **Baumann:**

Nach meinem ersten Soloversuch wo ich fast verdurstete, flatterte mir ein ungewöhnliches Angebot ins Haus. Da waren Topmanager der deutschen Industrie, sind an mich herangetreten ob ich bereit wäre, sie in die Wüste zu führen. Zuerst einmal hab' ich gedacht, ja, was soll das eigentlich, wie sollte es mir gelingen solchen verwöhnten Menschen, die dann mit dem Finger schnippen und die Sekretärin bringt den Café, wie sollte ich denen jetzt irgendetwas von meiner Erfahrungswelt vermitteln können? Das waren zwölf Leute und ich hab' ihnen gesagt: „Ich bin nicht euer Animateur. Hier ist die Wüste, da ist der Brunnen, hier ist das Wasser, da ist die Kamelkarawane, ihr müsst alles selbst managen“, das heißt sie mussten von Anfang ihr Überleben, ihr Dasein in der Wüste selber managen.

**Weis:**

Wenn man sich gelegentlich erinnert, ich bin mal wochenlang in einer Situation gewesen, wo ich wusste, alles was ich mache ist wichtig, weil es lebenswichtig ist, wenn ich mir das klar mache in einer Sitzung, wo es also emotional fürchterlich drüber und drunter geht und wo ich mir plötzlich sage, Leute, worüber die sich streiten ist einfach nicht wichtig. Da kann man sich seine Souveränität durch die Erinnerung an die Wüste holen. Man darf die Orientierung nicht verlieren, ich muss ein Ziel haben, ich muss die Richtung kennen, wenn ich die Richtung verloren habe, gibt es nichts und niemand der mir hilft, wenn ich eine Gruppe führe und für die verantwortlich bin, dann merke ich bei jedem Schritt: gehe ich jetzt den kleinen Umweg dann müssen die alle diesen Umweg mitgehen, die sind aber alle schon fix und fertig, also es wird alles deutlicher, dass Gespür für Verantwortung für das eigene Leben und Verantwortung für die Gruppe. Man kann nicht ausbrechen, man merkt, das Ziel ist nur mit der Gruppe zu erreichen.

**Musik****Baumann:**

Und diesem Team hab' ich dann die allerschwierigste Aufgabe gestellt die ich mir ausdenken konnte und zwar wollt ich sie zwingen ihr intuitives Wissen anzuzapfen. Das Ziel war ein Salzsee mit einem buddhistischen Kloster inmitten der Wüste und zwar in einer hundertmetertiefen kraterähnlichen Senke zwischen solchen Megasandbergen eingekesselt, das heißt, wenn man diesen Punkt nicht auf den Punkt trifft, nur ein paar hundert Meter links oder rechts vorbeigeht, dann kann man gar nicht wahrnehmen, dass es diesen Ort gibt. Es sei denn, man hat gelernt, schwache Zeichen schwache Signale zu spüren. Tierspuren, bestimmte Pflanzen die das andeuten, das heißt, man muss den Code der Wüste lesen können.

Und das ist ja heute eigentlich auf dem Papier einer der Topqualitäten von Managern, dass sie imstande sind, schwache Signale aus dem Markt zu hören, sie richtig zu interpretieren.

## **Musik**

### **Baumann:**

Ich hab´ sie dann an irgendeinen Punkt hingebraucht und hab´ gesagt: „Unser Ziel, ihr habt das visualisiert, tagelang hab´ ich euch das Foto gezeigt, das liegt jetzt in erreichbarer Nähe, exakt 17,5 km Luftlinie entfernt von dem Punkt wo wir stehen. Ihr habt jeder von euch drei Liter Wasser, damit könnt ihr einen Tag auskommen, in einem Tag müsst ihr diesen Ort erreichen. Ich geb´ euch einen Kompass“, der ganzen Gruppe, sechs Leute, da war natürlich das Thema Leadership“, wer nimmt den Kompass? Und dann hab´ ich ihnen einen Winkel im Kompass als Hinweis gegeben, ein Spektrum, in dem dieser Ort liegt. Und nachdem ich wusste das sind Kopfmenschen und wenn ich ihnen sage: „Unser Zielpunkt liegt jetzt zwischen dem zwanzigsten und dem sechzigsten Grad“, dann würden sie sagen „O.K., dann gehen wir in der Mitte“. Aber die Mittelmäßigkeit, der Mittelweg genügt nicht und sie haben es nicht geschafft diesen Punkt zu erreichen und zwar deshalb, weil sie sich nicht von ihrem Kopf lösen konnten, sie waren wie auf einer Leimroute festgeklebt.

### **Nassehi:**

Man stelle sich vor, ein Benediktinermönch käme in ein Unternehmen und man fragt sich, was kann der eigentlich dort beraten? Also, er wird nicht übers operative Geschäft reden, er wird nicht sagen können: „Investieren sie hier und investieren sie nicht dort“.

Die Ordensregeln beinhalten bisweilen interessante Sätze die in der Unternehmensberatung durchaus ihren Sinn haben, zum Beispiel konzentriere dich auf das Wesentliche, gehe angemessen mit der Zeit um, versuche nicht zuviel an dich heranzulassen. Das wären alles solche Fragen, bei denen man bei Beratung sagen würde, genau das geht mit dem Nichtwissen um, das geht damit um was jemand kann und was er nicht kann, es geht mit der Frage der „Performance“ würd' ich das nennen um. Und ich glaube das das Ziel von Beratung immer stärker eben diese Frage von „Performance“ ist: wie bin ich selbst in einem komplexen Geschehen in der Lage, Entscheidungen zu fällen, obwohl ich eigentlich weiß, dass solche Entscheidungen gar nicht mit eindeutigen Kriterien gefällt werden können.

### **Atmo**

#### **Schweizer:**

Das Verfahren hier, das was ich jetzt bezeichne als Königsverfahren, ja also, die Veränderung von Glaubenssätzen, ist von mir aus gesehen das mächtigste Coachinginstrument das ich kenne: „reimprinting“, „changing of believe systems“, ja und wenn man das gemacht hat, also wenn man die Glaubenssätze verändert hat, kann man dann coachen in dem man auf die Fähigkeitenebene geht.

Also dann kann man jemandem zeigen wie er Reden halten soll und deshalb muss ich dort oben ansetzen wenn ich Erfolg haben will. Und das andere ist von mir aus gesehen alles nur Kosmetik.

### **Musik**

#### **Sprecher:**

Neurolinguistisches Programmieren oder NLP boomt seit Jahren wie kaum ein anderes Beratungskonzept. Es verspricht unser Erleben und Verhalten positiv zu verändern. Doch keine andere Methode ist so umstritten.

„Neuro“ heißt, dass jedes Verhalten über unser Nervensystem gesteuert und durch die fünf Sinne gefiltert wird. Jeder Denkvorgang löst eine körperliche Reaktion aus und umgekehrt. Das „P“ steht für Programmieren, also gelernte Denk- und Verhaltensmuster kann man umschalten (statt „Hund“ gleich „Gefahr“ dann „Hund“ gleich „Freund“). „Linguistisch“ bedeutet, dass unsere Kommunikations- und Verhaltensmuster sprachlich codiert sind. Wir haben Glaubenssätze wie zum Beispiel „lass das mal, du kannst das nicht“ seit unserer Kindheit gespeichert. Blättert man in den Seminarangeboten der Bildungsinstitute so klingt das zunächst verlockend: mit NLP kann man sich das Rauchen abgewöhnen, Hundephobien beseitigen oder einfach Schönheit von innen erwerben. All das sogar an nur einem Wochenende statt ein Jahr Therapie. Doch bisher fehlt jeder wissenschaftliche Beweis, ob und warum es funktioniert. Deshalb rückt NLP auch in die Nähe von esoterischen Praktiken. Der Psychologe Christoph Bördlein schreibt in der Zeitschrift „Skeptiker“, die von der Gesellschaft zur wissenschaftlichen Untersuchung von Parawissenschaften herausgegeben wird:

**Zitator:**

Ähnlich wie beim „positiven Denken“ wird Harmonie bis zur Selbstaufgabe gepredigt...Klaus Grenzheuser illustriert diesen Aspekt des NLP anhand der Strategie des „reframing“: Wenn man unter einer Situation leidet, soll man sich diese unter einem anderen Aspekt vorstellen.

Doch nicht alle Situationen lassen sich umdeuten. Die gedankliche Schönfärberei ändert nichts an den Tatsachen....Bin ich in einem brennenden Haus, ändert sich die Situation nicht dadurch, dass ich mir vorstelle, ich stehe auf einer Blumenwiese....Wenn ich dank NLP lerne, diese Arbeit zu niedrigem Lohn als Bereicherung zu erleben, veräpple ich mich selbst und der Arbeitgeber reibt sich die Hände.“

**Atmo**



**Susanne:**

Die NLP hat meinem Leben eine neue Dimension gegeben, das was ich gesucht hab´ über Jahrzehnte eigentlich, ähm, die Leichtigkeit des Seins. Ich bin von meinem Naturell her eine Kämpferin. Das Verrückte an der Methode ist, am Ende wenn man durch alles durch ist, wenn Schluss ist, dann weiß man nicht mehr wo das Problem war.

**Birgit:**

Möglicherweise kommt dieser Eindruck der Manipulation auch daher, dass man weiß, dass beim NLP auch mit hypnotherapeutischen Methoden gearbeitet wird und wenn man Hypnose hört, dann denkt man sofort an die Schlange K aus dem Dschungelbuch die einen mit solchen Augen hier anstiert und man bewegungsunfähig ist.

**Heiko:**

Also ich hab´ das auch nicht unbedingt als Hypnose erlebt. Es geht darum, dass du einen bestimmten Zustand herbeiführen kannst selbst und du wirst dabei angeleitet, also das ist nicht so das ich das Gefühl hab´, ich gebe die Kontrolle aus meiner Hand, sondern wenn ich mich in einen assoziierten Zustand versetzen möchte.

**Atmo****Birgit:**

Das heißt, im Unterschied zur Psychoanalyse, die ja sehr darauf fokussiert, auf vergangene Ereignisse zu kucken und welche Kindheitserfahrungen möglicherweise traumatisierend gewesen sind. NLP geht aber eher davon aus, dass sie sagen, es gibt im Grunde genommen keine Vergangenheit sondern du kannst in die Vergangenheit schauen, so, wie du durch´s Fenster schaut.

Und du kannst dir halt aussuchen, ob du jetzt da hinaus schaust wo die Sonne gerade untergeht und was jetzt so ein angenehmer Blickwinkel ist, ja, und wenn ich mich ein bisschen hier verrücke, seh´ ich noch die Ampel und die stört mich gerade, ja, so, das heißt du kannst selber den Fokus wählen.

### Atmo

#### Schweizer:

Der Ansatz den ich hier verfolge ist nicht ein psychologischer Ansatz sondern es ist ein biokybernetischer Ansatz.

Was ich eben schaue ist wie sie selbst mit sich kommunizieren, welche Sinne sie einsetzen, was für Muster sie haben und ich helfe ihnen, diese Muster zu verändern, aber ich deute nie ihre Träume, ja, oder ich würd´ mir nie wagen zu sagen sie haben eine schlechte Kindheit gehabt und irgendsowas. Eine der wichtigen Sachen die die NLPler sagen ist, dass man an den Augenbewegungen abkucken kann, welches das Leitsystem der Person ist, ja, also das heißt ganz einfach, was die rausgefunden haben ist, dass wenn die Augen nach oben gehen, ja, dass man Bilder produziert, ja, wenn sie auf der gleichen Ebene sind, dass man dann Töne, also Zugang hat zum Auditiven. Wenn man nach unten rechts kuckt hat man Zugang zum kinästhetischen, wenn man nach unten links kuckt, geht man in den inneren Dialog. Und das ist relativ umstritten da man das natürlich dann getestet hat und dann rausgefunden hat, dass es nicht funktioniert. Aber was die vergessen haben, ist, dass jeder Mensch ein bestimmtes Leitsystem hat, das heißt es gibt Leute, wenn die etwas hören wollen, müssen die zuerst es sehen, ja, das heißt da gehen die Augen zuerst nach oben, dann machen´s ein Bild und dann hören sie´s erst, ja, oder es gibt Leute, die wenn sie etwas spüren wollen müssen die´s zuerst hören.

**Nassehi:**

Man müsste eher sagen man stellt fest, dass man Entscheidungen nicht mehr aus dem Prozess heraus fällt, dass wir immer mehr Begründungen für immer mehr Entscheidungen brauchen und dafür braucht man offenbar Hilfe solche Begründungen zu finden. Eine gute Beratung wird eigentlich immer dafür sorgen, dass der der entscheidet reflektiert, was er da eigentlich tut. Beratung ist ein Markt und auf einem Markt muss man anbieten was die Kunden haben möchten und viele Kunden möchten zum Beispiel der Illusion gerne unterliegen, dass wenn ein Berater ins Haus kommt, er ihnen Sätze sagen kann die so sind wie sie sind und Punkt aus fertig - vor allem im psychologischen Bereich. All solche Dinge die haben eine hohe Konjunktur, die tun so, als gäbe es klare Eindeutigkeiten, also als gäbe es zwischen einem Problem und einer Lösung eine eindeutige Beziehung, wer so berät ist, ich übertreibe etwas, ein Scharlatan. Wenn das so ginge könnte man sich solche Lösungen auch anlesen oder aus dem Internet holen.

**Atmo****Susanne:**

Es gibt etwas, was mich, na, wie ein Gummiband das mich nach hinten zieht und es gilt dieses Gummiband zu finden. Und ein guter NLP-Coach der findet das mit den richtigen Fragen. Ein guter Coach fragt nach: „Was ist alles? Was ist schlecht gelaufen?

Erzähl mir mal genau was du meinst...“, „Ich überfordere mich“ kommt zum Beispiel, „Was überfordert dich, wo spürst du das?“. Ja, da stellt sich dann nach ein paar Nachfragen raus, dass derjenige sich gar nicht wirklich überfordert fühlt, er nimmt an, dass er überfordert ist. Woher kommt diese Annahme? Letztlich ist die Schlussfolgerung: Du hast Angst vor deiner eigenen Courage. Ist es nicht eine Fehleinschätzung der eigenen Person? Woher kommt die? Weil ich mir selbst nicht vertraue.

Man landet von einer Aussage die heißt „Ich überfordere mich ständig im Job“ nach zwanzig Minuten Nachfragen bei „Ich vertraue mir selbst nicht“.

### **Schweizer:**

Ich delegiere am zwölften Dezember dieses und jenes an meinen Mitarbeiter Frank oder so. Wenn die Person das jetzt glaubt, ja, dann wird es so sein, dass der Körper positiv drauf reagiert, das heißt es wird der Person warm werden, das heißt ihr System nimmt das an. Wenn die Person sich jetzt vorstellt sie könnte delegieren und ihr Unbewußtes will das nicht, weil das Unbewußte vielleicht glaubt, wenn ich delegiere dann verliere ich an Macht, wenn ich delegiere dann kriegt ein anderer das Lob und nicht ich und das wird sich jetzt in dieser assoziierten Situation wird sich manifest machen, in dem sich im Körper eine so genannte Interferenz bilden wird, das heißt der Magen wird sich zusammenklumpen, das Herz wird zu schlagen beginnen, im Knie wird's zucken, die Bilder werden schwarz werden. Und auf diese Interferenz hab ich's abgesehen. Das heißt, was wir jetzt machen ist nichts anderes als ich lasse sie auf dieser Vergangenheitslinie nach hinten laufen und sie spüren ihre Interferenz. Der erste Schritt ist herauszufinden wo diese Prägungssituation ist und die findet man dadurch, dass man ein „on“ „off“ haben muss, ja, also „on“ „off“ auf der Linie heißt, es gibt einen ganz bestimmten Ort, da ist sie hundertprozentig da und es gibt einen ganz bestimmten Ort, vielleicht ein Tag vorher, da ist sie weg.

### **Musik**

#### **Susanne:**

Ich hab mehre „reimprintings“ hinter mir. Da geht man auf die „timeline“. Ein „reimprinting“ macht man, sobald man auf einen Glaubenssatz stößt, mit dem man nicht mehr weiter leben möchte. Also muss man suchen, wo diese Prägung entstanden ist und dazu geht man in seine Vergangenheit.

Ich sag immer, das is eigentlich alles Hokusfokus, man legt sich eine Linie am Boden. Man symbolisiert das auf dem Boden durch eine Linie oder durch Zettelchen die man ausgelegt, wo man dann die verschiedenen Jahreszahlen drauf stehen hat. Ich denke es ist nur ein Hilfsmittel, letztlich geht man durch sein Gedächtnis. Man überlegt sich einfach in einem größeren Raum, also man braucht halt ´n bisschen Platz, zwanzig, dreißig m<sup>2</sup>, sag ich mal, sollten da sein. Wo würd´ ich dieses Ereignis in diesem Raum platzieren und wenn man die Augen zu macht, dann entsteht sofort so ein Gefühl, ja, das würd´ ich jetzt hier vorne so leicht links schräg vor mich platzieren, ich weiß nicht warum, es ist einfach so.

### **Susanne:**

Irgendwo ist es ja begraben, irgendwo liegt dieses „ich glaube ganz fest dies oder jenes“. Also im Rahmen von „reimprintings“ bin ich auf eine Situation als Vierjährige gestoßen wo ich schwimmen lernen sollte, vom Steg aus gleich tiefes Wasser, also mit der Leiter, also richtig am See, und ich hatte furchtbare Angst vor diesem tiefen Wasser.

Ich hab geschrien wie am Spieß und mich an der Leiter festgeklammert bis meine Mutter, wie das halt so war in den sechziger Jahren, mich genommen hat und einfach in hohem Bogen ins Wasser geworfen hat. Und damals ist wohl in mir so was geprägt worden – als ich wieder auftauchte haben alle gelacht, es war so ne Erlösung für alle, also wenn man sich irrsinnig aufführt, hat man am Schluss Erfolg. Dieser Kernglaubenssatz ist da wohl in mir geprägt worden, das heißt aggressiv werden, dann kann ich mich auch erfolgreich verkaufen. Ja und das haben wir dann umgeprägt.

### **Musik**

**Susanne:**

Umgeprägt heißt, mein Zielsatz damals war: am ersten sechsten 2005 akquiriere ich einen Coachingauftrag und das Problem war für mich die Akquisition, wie akquiriere ich, also, die nackte Panik bei der Vorstellung ich akquiriere.

**Nassehi:**

Es gibt ja ein Coaching das sich eher, sagen wir mal wenn es im Wirtschaftsbereich stattfindet, also eher so auf die operativen Geschichten bezieht, man profitiert wohlmöglich davon, dass man so etwas wie einen Hofnarren vor sich hat. Die Funktion des Hofnarren früher bestand darin, dass der die Wahrheit sagen konnte, weil er eigentlich in dem Spiel keine Rolle gespielt hat und der Coach spielt letztlich für denjenigen der da beraten wird, innerhalb des Unternehmens, oder wo auch immer dieses Coaching stattfindet, eigentlich keine Rolle.

Das heißt, der ist kein Mitspieler, mit dem kann ich offen reden, bei dem kann ich bestimmte Gedanken ausprobieren, weil sie ja letztlich innerhalb dieses Prozesses um den es geht keine Konsequenz haben.

**Musik****Susanne:**

Durch Nachfragen haben wir das alles so aufgelöst, dass ich halt irgendwann auf die „timeline“ dann bin und dann sind wir bei diesem Schwimmerlebnis gelandet und haben diesen Glaubenssatz aufgelöst. Ich kann jetzt auch nicht sagen was der direkt mit der Akquise zu tun hat, das muss aber auch nicht erkennbar sein. Jedenfalls nach drei Stunden hab ich mir wieder vorgestellt wie ich akquiriere und es war ein freudiges Erlebnis, die ganzen Ängste, die Panik die damit verbunden waren ursprünglich, waren alle verflogen und ich hab auch nie mehr in meinem Leben Angst vor Akquise seitdem gehabt.

## Musik

### Susanne:

Die Umprägung heißt, welche Eigenschaften hätten alle wesentlichen Beteiligten haben müssen oder Zugriff auf Ressourcen, damit die Situation für mich anders ausgeht als sie ausgegangen ist. Ich als Kind ich hätte einfach ´n bisschen mehr Mut haben müssen, meine Mutter hätte mehr Einfühlungsvermögen haben müssen, ich hätte mir ´n bisschen mehr Schutz von meinem Vater der auch dabei war gewünscht. Und diese Eigenschaften die holt man sich selber mal her. Gibt's ne Situation in meinem Leben, wo ich mal ein bisschen mehr Mut als normal bewiesen habe? Und dadurch entsteht noch mal dieses spezielle Gefühl von Mut. Diese Ressource aktiviert man in sich und dann überträgt man sie in die damalige Situation, also mein Schwimmerlebnis.

### Schweizer:

Und das heißt, dann wird im Hirn, äh, gibt er die Ressource bei und im Hirn wird dann diese Szene anders geschaltet. Es gibt eine andere Geschichte, es gibt einen "reimprint".

### Susanne:

Und wenn ich dann in meine eigene Rolle als Kind, als Vierjährige noch mal reingeh´ sieht die Situation auf einmal anders aus, woher kommt das? Wir legen doch alles was wir erleben irgendwo in Bildern in unserem Gehirn ab. Es ist einfach nur der Eindruck, der damals entstanden ist, das „imprinting“, ja, ein Eindruck, das drückt sich ein und diesen Eindruck den verändere ich.

**Schweizer:**

Man macht das einmal, so, also das ist eben auch der Unterschied als Beispiel bei „Positiv Denken“, ja also bei „Positiv Denken“ ist es so: ich denk jetzt ich kann führen - ich denk ich kann führen, ja, aber... wenn wir ganz ehrlich sind kommt im Inneren eine Stimme die sagt: „das kannst du nicht oder das willst du nicht oder das funktioniert nicht so“. Und ich glaube sie können das eine Million mal sagen, ja, es bewirkt nichts, weil das eine Million mal sagen ist auf der Verhaltensebene, ja, und über der Verhaltensebene ist die Fähigkeitenebene und wir gehen hoch bis zur Glaubenssatzebene, wir verändern die Glaubenssätze.

**Heiko:**

Eine Methode die ich zum Beispiel sehr sehr schön fand und die ich sicherlich auch weiterhin anwenden werde ist die „Disney- Strategie“. Also die „Disney-Strategie“ funktioniert so: es geht darum, dass man sich selber versucht zu positionieren in Bezug auf ein bestimmtes Ereignis was man unter Umständen auch noch vor hat.

**Birgit:**

Bei dieser „Disney-Strategie“ fand ich es sehr spannend auch rauszufinden, ja, welche Position ist denn bei mir beispielsweise, welche hat denn die Hosen an? Ist das der Macher, ist das der Träumer oder ist das der Realist? Und welche Position müsste gestärkt werden, wenn der Kritiker jetzt am lautesten schreit und immer „ja aber“ ruft, welche Dinge müssten denn verändert werden?

**Musik****Corssen:**

Es gibt ja auch so NLP. Was ich nicht so günstig finde das die das so schwierig nennen, so neurolinguistisches Programmieren.



Was ich bisher so mitbekommen habe ist diese NLP-Methodik sehr technisch und sehr viel Vertriebler, sehr viel Außendienstler machen NLP weil es darum geht, den anderen in den Griff zu kriegen, den anderen vielleicht sogar zu manipulieren, den Vertrag zu unterschreiben. Und ich glaube, dass NLP wenn ich's richtig verstehe, ist es eher den anderen zu führen. Also ich glaube es gibt eine Methode, wenn der die Arme hinter dem Kopf verschränkt, dann mach' ich das auch, also ich spiegle ihn und auf die Dauer bekommt er dann Vertrauen und ich benutze nur die Worte die er benutzt. Und die Techniken sind gut. Mir fehlt so die Philosophie, vielleicht auch die Ethik. Meine Ethik heißt eben: wenn es keinen Sinn gibt erschaff' ihn dir und coache dich selber, verkauf' dir also selber etwas und fang bei dir an. Und ich glaub' NLP ist wohl eher in Richtung den anderen in die Richtung führen in die ich ihn haben will. Der Selbstentwickler fängt bei sich an.

**Sprecher:**

Jens Corssen ist Psychologe und Verhaltenstherapeut und coacht Führungskräfte und Privatleute im Bereich Selbstmanagement. Er erinnert sich an Erwin, der unbedingt eine Freundin haben wollte und auf die Frage, warum das denn nicht klappen würde, meinte: „Weil ich beziehungsgestört bin, neurotisch bin und aus Passau komme und das ist alles sehr schwierig.“

**Corssen:**

Eine der wichtigsten Übungen war für die Angst vor Abweisung. In München, in der Neuhauserstrasse, hat er die Arme hochgenommen und ist mit erhobenen Armen durch die Strasse gegangen. Das ist natürlich sehr peinlich, die Leute kucken und einige lachen über ihn und dann merkt er aber er überlebt das, weil das nennt man „vegetative Desensibilisierung“. Dann haben wir die Übung gesteigert, er hat alle zehn Schritte ist er wie so'n Ziegenbock nach oben gesprungen, hat „Kuckuck Kuckuck“ geschrien, dann haben natürlich noch mehr Leute geschaut.

Das hat er noch mal drei, vier Wochen gemacht und schon nach vier Wochen hat er gesagt: „Dass ist wirklich komisch, ich hab immer weniger Angst mal irgendwas zu fordern oder ich hab immer weniger Angst meine Einzigartigkeit zu leben“.

### **Baumann:**

Daran krankt die Gesellschaft: wir haben uns in einer Komfortzone eingenistet, wir sind träge geworden und wir sind Erwartungsweltmeister geworden. Wir erwarten alles von außen und wenn das nicht da ist schreien wir sofort um Hilfe. Das heißt wir erwarten, dass uns die Partner glücklich machen, wir erwarten das der Staat für unsere Sicherheit sorgt. Dabei müssen wir bei uns selber anfangen die Sicherheit suchen und finden.

### **Corssen:**

Dann hab´ ich mit ihm über seine Einstellung geredet, „was meinst du über Sexualität“ und da kam eben bei ihm heraus, dass Sexualität für ihn irgendwas Schmutziges war und besonders hat er sich schlecht gefühlt, wenn er dann sexuelle Bedürfnisse hatte an Frauen, weil seine Mutter ihm gesagt hat, und das klingt auf bayerisch noch sehr viel besser: „Männer sind sprechendes Vieh“. Und das war in ihm ganz tief drin und da war ihm ganz klar Frauen finden Sexualität eine Zumutung.

### **Musik**

### **Corssen:**

Ich nenn´ das im Management, nenne ich das jetzt etwas moderner das ich nicht Persönlichkeitsentwickler bin sondern Softwareentwickler. Also wir haben in unserer Hardware Gehirn, haben wir eine bestimmte Software und diese Software sind unsere Einstellungen zu den Dingen. Also, wie definiere ich Liebe, wie definiere ich Ehe, was ist für mich Sexualität, was ist für mich Gott, was heißt für mich Karriere.

Ich lass' also die Werte definieren und dann bin ich eher Banker sozusagen, also gar nicht mehr Psychologe sondern Kostenrechner, ich rechne mit den Leuten aus, was kostet dich deine Definition von Ehe. Wenn einer genau weiß „dort wo ich bin will ich sein“, alles andere war mir bisher, jede Alternative war mir bisher zu teuer, teuer heißt nicht Geld sondern Ängste, Schuldgefühl, der Schnäppchenjäger, der immer das geringste Übel wählt, also ein Schnäppchen. Wenn ich dann losgehe und sage gut, ich will ja in die Firma, ich muss ja nicht, ich hab mir das ja ausgerechnet was kostet es mich wenn ich nicht hingeh, dann bin ich ja nicht mehr fremdbestimmt, dass was uns krank macht ist die Idee das wir fremdbestimmt sind, wir sind nicht fremdbestimmt.

### **Nassehi:**

Die Konjunktur von Beratung hat ja ganz interessanterweise auch mit einem Wandel dessen zu tun, was wir Berater nennen. Die klassischen Berater waren gar keine, die klassischen Berater wie zum Beispiel die Ärzte, Priester, Juristen, die in der Tat schon durch ihren Habitus, schon durch ihr Auftreten, schon durch ihre Position, durch ihr Prestige in der Lage waren zu sagen, was der Fall ist und was nicht der Fall ist. Man kennt das aus schlechten amerikanischen Spielfilmen wenn es irgendwann schwierig wird, kommt jemand hin und sagt: „Sie können offen mit mir reden ich bin Arzt“, auch wenn es nicht um medizinische Probleme geht, ja, das ist in einer klassischen bürgerlichen Gesellschaft so gewesen, dass diese Leute im Prinzip in der Lage waren zu sagen was ist richtig.

### **Musik**

### **Fellermann:**

Wenn wir das Reklamebild nehmen was man so in der Werbung manchmal sieht: ein locker gekleideter Mittdreißiger, der die Beine übergeschlagen hat, am Strand sitzt, barfuß ist, einen Laptop auf den Knien hat und ganz

offensichtlich arbeitet. Dieses Bild macht meines Erachtens deutlich, dass Arbeit immer grenzenloser wird und das also Unternehmen zunehmend den Arbeitnehmer als Ganzes kaufen. Also nicht nur von acht bis fünf sondern im Grunde vierundzwanzig Stunden. Und auch nicht nur mit den Expertenqualitäten sondern auch mit den Sozialkompetenzen die jemand hat, haben will nämlich Konfliktfähigkeit, Teamfähigkeit, Verantwortung für das Unternehmen zu übernehmen. Wenn ich das sehe dann muss ich so jemanden anders beraten, als den traditionellen Angestellten den es vielleicht vor zwanzig Jahren gab, der wirklich um fünf Uhr sagen kann, jetzt ist wirklich Feierabend.

### **Musik**

#### **Corssen:**

Das Credo vom Selbstentwickler heißt, die Situation ist mein Coach, also nicht die Situation ist unverschämt, blödes Wetter, sondern das Wetter ist ungünstig für mein Ziel. Und jetzt acht Optionen was kann ich tun, dass ich also „Eigenmacht“ aufbau', dass Gegenteil von „ohne Macht“, also „ohne machen“ ist ja ein schönes Wort. Und die Eigenmacht bau' ich auf, indem ich wirklich mir bewusst werde, dass ich verantwortlich bin für meine Gestimmtheit, jetzt mal etwas provozierend gesagt, dass mich noch nie einer traurig gemacht hat, sondern das meine Erwartung an ihn dazu geführt hat, dass ich traurig wurde. Wenn man das ganz tief versteht, dann ist man natürlich auch viel liebesfähiger weil man ja nicht immer den anderen als Bedrohung sieht.

#### **Fellermann:**

Die deutsche Gesellschaft für Beratung verbindet einunddreißig Mitgliedsorganisationen. Das ist ein Zusammenschluss von Berufs- und Fachverbänden, die sich im Kern mit Beratung beschäftigen: von

Schuldnerberatung, Eheberatung, Erziehungsberatung, betriebliche Sozialberatung, Coaching, Supervision, Berufsberatung.

Und wir in der dgfb tun eigentlich nichts anderes, als das wir sagen, wir versuchen eine Klammer zu bilden um diese unterschiedlichen Qualitätsanforderungen an Ausbildungen, also wir sagen zum Beispiel ohne Selbstreflexion im Curriculum geht es nicht Berater zu werden. Selbstreflexion heißt, wenn ich Berater sein will, werden will, und andere in ja oftmals sehr persönlichen Fragen beraten will, muss ich etwas wissen über meine eigene Person. Der zukünftige Lebensberater muss etwas über Gruppen wissen, der zukünftige Lebensberater muss etwas über Krisen wissen, der zukünftige Lebensberater muss etwas über die aktuelle Familienpolitik wissen. Schauen sie unter [coaching-newsletter de](http://coaching-newsletter.de), da werden sie automatisch weiterverlinkt. Schauen sie unter [dgsv de](http://dgsv.de), schauen sie unter [bdp-verband.org](http://bdp-verband.org), das ist der Berufsverband deutscher Psychologen. Also die Zugehörigkeit zu einer Community, dass find ich das Entscheidende, also zu Professionellen. Und je seriöser und je unabhängiger diese Community ist, desto besser.

### **Corssen:**

Jetzt aber zu der ganz praktischen Übung am Tag, um Disziplin zu haben, sich zu vertrauen. Da gibt's eine ganz einfache Übung die ich dreimal nicht geschafft habe, also es ist wirklich lächerlich, ich habe mir vorgenommen nur Wasser zu trinken, ganz simpel, heute trink ich nur Wasser. Ich sage ihnen, es ist wirklich viel schöner als Cabernet Sauvignon, kann ich ja mein ganzes Leben noch trinken, mein commitment einzuhalten.

Wenn man das durchhält über Monate, das ist eine der mit Abstand besten Übungen für Disziplin, weil ich kenne kaum einen Menschen, der nicht immer noch mehr Disziplin von sich verlangt. Aber wer das ein Jahr gemacht hat, was meinen sie, was der für eine Disziplin hat und das ist einfach äußerst günstig um Ziele zu erreichen.

**Musik: 2raumwohnung „Besser geht’s nicht“**

**Absage:**

Wenn guter Rat teuer ist. Berater: Die Souffleure der hilflosen Gesellschaft.  
Ein Feature von Andrea Springer.

Im Originalton waren zu hören: Ewa Jasnota Latoszek, Stimmtrainerin, Gabriele Krischel und Nandine Meyden, Etikettetrainerinnen, Andreas Franken, Kommunikationsberater und Leiter der Management-Akademie AMAKOR in Bonn, Armin Nassehi, Professor für Soziologie in München, Gerhard Krebs, Leiter der G&K Horsedream GmbH, Fritz Hendrich und Reinhard Mantler, Coach für Führungskräfte und Leiter des Austrian Horse Center in Wolfers, Bernd Osterhammel, Unternehmenscoach, Teilnehmer Pferdecoaching: Dino Trescher und Viola Jackson, Bruno Baumann, Coach auf Abenteuerreisen, Teilnehmer Wüstencoaching: Kurt Weis, Professor für Soziologie in München, Adrian Schweizer und Tom Andreas, NLP-Trainer, Teilnehmer NLP-Seminar: Birgit und Heiko Düster, Susanne Weckert, Jens Corssen, Verhaltenstherapeut und Coach, Jörg Fellermann, Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Beratung.

Ton und Technik: Ernst Hartmann und Beate Braun. Sprecher: Bernt Hahn.

Regie: Uta Reitz. Redaktion: Klaus Pilger. Eine Produktion des Deutschlandfunks 2007.