

Kommunikation

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



Wohlfühlen als Dienstleistung

Was Sie bei der Auswahl
eines Tagungshotels beachten sollten



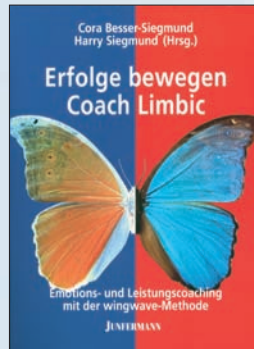
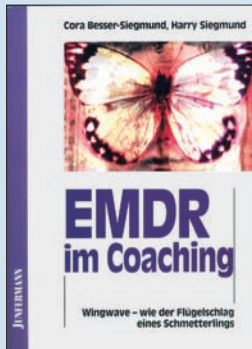
Sex, Diäten & Erfolg
Tipps für
Selbsthilfe-Junkies



Ein 2. Schulsystem?
Nachhilfe
in Deutschland



Halbzeitpiff
Midlife
ohne Crisis



ERFOLGE BEWEGEN – DIE AUSBILDUNG



wingwave[®]-Coaching – für Spitzenleistung, zum schnellen Stressabbau und zur Kreativitätssteigerung!



Wache REM-Phasen, NLP und Kinesiologie werden zu

wingwave[®]

wingwave[®]-Coaches in Ihrer Nähe – alles über die Methode unter www.wingwave.com

**wingwave[®]-Trainings 2006
für Coaches, Trainer, Psychotherapeuten und Ärzte – Basisausbildung**

Preis: 1.300,- € zzgl. MwSt • Im Preis ist bereits die Teilnahme beim wingwave[®]-Service für das laufende Kalenderjahr enthalten.

Berlin [SKE, Heylstr. 24, 10825 Berlin
Tel. +49 30 – 85 07 99 77, SKESchmidt@aol.com]
Termine: 23.-26.03.2006 + 06.-09.07.2006
+ 16.-19.11.2006
Trainer: Wolfgang R. Schmidt

Düsseldorf [Syntegron[®],
Sonderburgstr. 1a, D-40545 Düsseldorf,
Tel. +49 21 15 – 56 02 33, Rrtual@aol.com]
Termine: 06.-09.04.2006 + 02.-05.11.2006
Trainer: Robert Reschkowski

Trier [rondo, Mechtelstr. 6, D-54293 Trier,
Tel. +49 6 51 – 30 07 37, rondo.trier@t-online.de]
Termine: 27.-30.09.2006
21.-24.03.2007 + 24.-27.10.2007
Trainer: Beate Schaeidt, Hans-Josef Schmitt

Zürich / Schweiz
[NLP-Akademie Schweiz
Buckstr. 13, CH-8422 Pfungen-Winterthur,
Tel. +41 52 – 315 52 52, info@hlp.ch]
Termine: 11.-14.05.2006 + 07.-10.09.2006
Trainer: Arpito Storms

Bielefeld [ART of NLP, Heidrun Vössing
Schnatsweg 34a, D-33739 Bielefeld,
Tel. +49 52 06 – 92 04 00, info@art-of-nlp.de]
Termine: 15.-18.06.2006 + 28.-31.10.2006
Trainer: Heidrun Vössing

Hamburg [Besser-Siegmund-Institut
Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg,
Tel. +49 40 – 32 00 49 36,
info@besser-siegmund.de]
Termine: 20.-23.04.2006 + 12.-15.10.2006
Trainer: Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund

Gross St. Florian / Österreich
[Prof. Dr. Franz Alberich Pesendorfer,
Neudorfegg 56, A-8522 Gross St. Florian,
Tel. +43 34 64 – 26 33, alberich@aon.at]
Termin: 10.-13.05.2006
Trainer: Prof. Dr. Franz Alberich Pesendorfer

Olten / Schweiz
[rondo, Mechtelstr. 6, D-54293 Trier,
Tel. +49 6 51 – 30 07 37, rondo.trier@t-online.de]
Termine: 02.-05.10.2006
Trainer: Beate Schaeidt, Hans-Josef Schmitt

Vertiefungsseminare für wingwave[®]-Coaches 2006 werden zu folgenden Themen angeboten:

Imaginative Familienaufstellung – Imaginationsverfahren – Provokatives Coaching – Timeline-Coaching – Organisations- und Themenaufstellung – Work-Life-Balance – Performance- und Präsentationscoaching – Energetische Psychologie

weitere Termine unter www.wingwave.com



Susann Pásztor
Chefredakteurin

Hallo?

Es wird wohl einer jener Arbeitstage gewesen sein, an denen er sich wieder einmal durch 250 uninteressante Nachrichten in seiner Mailbox hindurcharbeiten musste, als Mr. Charles Armstrong entnervt das Handtuch warf, seinen Job in einer Londoner Marketingfirma kündigte und sich nach St. Agnes einschiffte, einer kleinen Insel im Atlantik, die sonst eher von exzentrischen britischen Vogelkundlern heimgesucht wird.¹ St. Agnes – das sind knapp zwei Quadratkilometer Insel, ein Pub, ein Laden, ein Lehrer, kein Hotel, keine Autos. Genau hier ließ sich Mr. Armstrong für die nächsten zwölf Monate nieder, um das Kommunikationsverhalten der 80 Einwohner zu studieren.

Die Ergebnisse seiner Beobachtungen dürften einen friesischen Halligfischer kaum aus den Gummistiefeln heben – einen Experten für betriebsinterne Kommunikation, der an der Optimierung des Informationsflusses arbeitet, vielleicht schon eher. Armstrong fand heraus, dass die Inselbewohner ein effizientes Kommunikationssystem entwickelt hatten, das wichtige Nachrichten innerhalb kurzer Zeit an die relevanten Stellen übermittelte – und nur dorthin. Der Rest der Inselbevölkerung, den weder die verspätete Ankunft des Schiffs aus St. Mary, das kaputte Fangnetz von George oder die mögliche Schwangerschaft von Liz interessierte, blieb von den Informationen verschont – oder erfuhr es halt irgendwann später.

All das inspirierte Mr. Armstrong zur Entwicklung einer betriebsinternen Software namens Trampoline, die natürliche Kommunikationsprozesse nachbilden und die Mitarbeiter vor überflüssiger Informationsflut bewahren will, indem der Datenfluss nach Parametern wie Autorisierung, Erzeuger und Empfänger indiziert, aber auch nach semantischen Auslösern abgesucht wird. Diese „semantic triggers“ sorgen – ähnlich wie beim Dorfklatsch – dafür, dass eine Botschaft an diejenigen weitergeleitet wird, die dafür Verwendung haben könnten. Und das wiederum, so Armstrong, bediene ein Grundprinzip menschlicher Kommunikation – die Freude, etwas Neues zu entdecken.

Also Schluss mit „Alle mal herhören“? Dann triggern wir doch gleich hier ein wenig semantisch: Ihnen, liebe Trainerinnen und Trainer, möchte ich ganz besonders den Bericht ab Seite 10 empfehlen. Sollten Sie überdies noch Wintersport-Fan sein, schlagen Sie diese Ausgabe bitte auf Seite 43 auf. Allen Forty-Somethings, die den Anpfiff zur WM kaum noch erwarten können, dürfte der Beitrag ab Seite 36 die Wartezeit versüßen. NLP-geschulte Eltern kleinerer Kinder könnten sich für den Artikel auf Seite 40 interessieren, und falls Ihr Kind schon groß genug ist, um Probleme in der Schule zu haben, sollten Sie den Text auf Seite 15 unbedingt lesen.

Ihr Vorteil als Leser von „Kommunikation & Seminar“ gegenüber Trampoline-Kunden besteht natürlich darin, dass Ihnen alle anderen Informationen ebenfalls jederzeit zugänglich sind. Dafür müssten Sie auf St. Agnes schon ziemlich lange im Pub hocken bleiben.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Susann Pásztor

¹ Wired News vom 24.3.06, www.wired.com



Starker Service
Seminarhotels
auf dem Prüfstand



Liebeslang
Lust ohne Leiden



Bewusstes Selbstmanagement
Coaching fürs
limbische System

TITEL: Tagungshotels

10 Was gute Tagungshotels auszeichnet

Die Übersicht in der Tagungshotellerie zu behalten fällt schwer. Da der Individualtourismus in vielen Regionen rückläufig ist, versuchen viele Hoteliers ihre Umsatzverluste durch das Seminargeschäft zu kompensieren. Doch ein einsames Flipchart in der Ecke und ein etwas größerer Raum allein reichen bei weitem nicht, um erfolgreich zu sein.

„Ein gutes Tagungshotel zeichnet sich nicht allein durch die komplette Medienausstattung, ergonomisches Mobiliar und lerngerechte Verpflegung aus“, erklärt Rudi Neuland, langjährig erfahrener Tagungsexperte. „Noch wichtiger ist es, eine optimale Betreuung vor, während und nach einem Training zu gewährleisten.“

Die erforderlichen Bedingungen für ein Wohlfühl-Klima sind allerdings nicht per se in jedem Hotel gegeben. Doch nur wenn sie erfüllt sind, verbirgt sich hinter den Begriffen Wellness oder Wohlfühlen nicht allein eine Marketingstrategie, sondern eine wirkliche Dienstleistung.
Von *Michael Gestmann*

Themen

6 **LEBEN & LERNEN:** **Sex, Diäten und Erfolg**

Wir sind die Autoren unserer Geschichte, behauptet die Selbsthilfeindustrie. Von *Shelle Rose Charvet*

21 **Das süße Leiden an der Liebe**

Genuss statt Frust und Leiden an der Liebe – mit Leichtigkeit und Humor. Von *Birgit Lloyd-Jones*

36 **Der Halbzeitpfeif des Lebens**

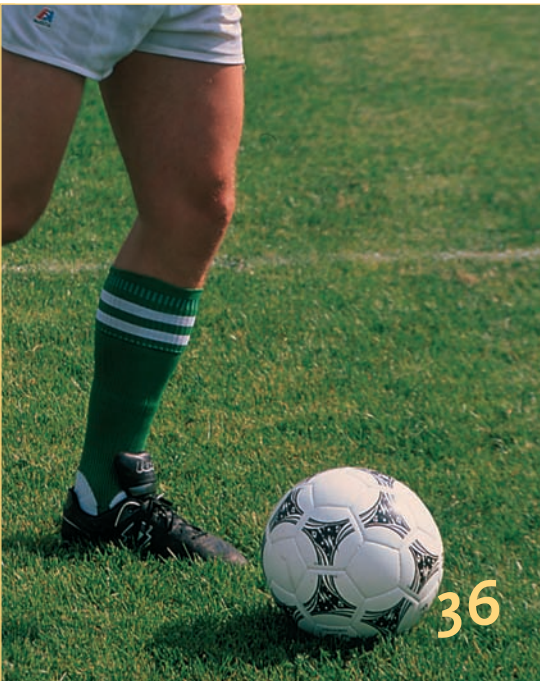
Lustvolle Strategien für die 2. Lebenshälfte – nicht nur für WM-Fans. Von *Karsten Ritschl*

15 **PÄDAGOGIK:** **Ein zweites Schulsystem?**

Betrachtungen zur Verbreitung von Nachhilfe in Deutschland. Von *Mario H. Kraus*

25 **GEIST & GEHIRN:** **Problemtrance ade**

Zugang zum inneren Steuerungssystem. Von *Christine Lehner*



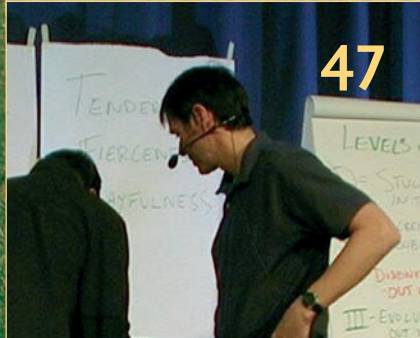
36

Halbzeit!

Nach dem Pfiff ist vor dem Pfiff



43



47

Fresch Up!

Teamentwicklung auf der Piste

Robert B. Dilts
Engagement und Erfolg

29 THERAPIE:

Anerkennung rückt näher ...

... für einen Ausbildungsgang in Neuro-Linguistischer Psychotherapie. Von *Martin Haberzettl* und *Klaus Witt*

40 NLP-PRAXIS:

So oder so oder anders rum?

Angewandtes NLP bei der Kindererziehung. Von *Susanne Spieß*

43 BUSINESS:

Fresch Up Your Team!

Yvonne van Dyck coacht im Tiefschnee. Von *Christina Wirl*

47 PORTRAIT:

Robert B. Dilts

Beiträge für eine bessere Welt. Von *Nikolai Hotzan*

50 COACHING: Rote Haie

Vom Problem- zum Lösungsmosaik. Von *H. Janowitz & Dr. S. Marquardt*

Rubriken

- 3 Editorial
- 9 Homo communicans
- 34 Raus aus der Masse!
- 52 Neuronales
- 54 News & Verbände
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

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

- S58 Trainer-Portraits
- S62 Visitenkarten
- S66 Seminar kalender



**vielfältig
schöpferisch
integrativ**

Ausgewählte Programme

- Coaching - 5 Aus- und Weiterbildungen
- Systemische Strukturaufstellungen
- NLPe von Practitioner bis Trainer
- Neuro-Energetik / Kinesiologie
- Hypnotherapie und Trance
- Mentaltrainer-Ausbildung
- Entspannungspädagogik
- Spiral-Dynamics Integral
- Mediations-Ausbildung
- Lernferien für Kinder
- Soziales Panorama
- Gruppendynamik
- und weitere

Führende Trainer in Campus und Kongress:

Stephen Gilligan, Don E. Beck, Michael Grinder, Martina Schmidt-Tanger, Insa Sparrer, Matthias Varga v. Kibéd, Gunther Schmidt, Alfred Schatz, Thies Stahl, Lucas Derks, Bernd Isert u.a.



1. METAFORUM – ZUKUNFTSKONGRESS

„Pathways of Change“

04. – 06.8.06 in Abano Terme / Italien
Die inspirierende Vielfalt moderner Veränderungsarbeit aus erster Hand

Ausgewählte Themen

- Businesscoaching als Changemanagement
- Veränderungsprozesse in Organisationen
- Spiral Dynamics and Social Development
- Systemische Strukturaufstellungen
- The Future of Education with NLP
- Modeling Nature: Delphin-Modelle
- Intuition, Meme & Synchronizität
- Neuro-Emotionale Hirnregulation
- Neuro-Energetisches Coaching
- Weisheit und Macht
- System-Dialog

INFOS & ANMELDUNG

fon: 030/94 41 49 00 • fax: 030/94 41 49 01
eMail: info@metaforum.com

www.metaforum.com

Sex, Diäten und Erfolg:

Selbsthilfe und die Händler des Erfolgs

Von Shelle Rose Charvet

Verlieren Sie mehr als 20 Kilo pro Monat! – Steigere dein Liebesleben! – Hören Sie auf, ein Gefangener Ihres Jobs zu sein! In jeder Frauenzeitschrift finden wir in jedem Monat eine neue Diät, die uns die Superfigur garantiert. In den Managerzeitschriften sorgen immer neue Strategien und Methoden für Umsatz, und Lebenshilfebücher finden einen großen Abnehmerkreis.

Es liegt alles an dir! – Hier ist die Wunderformel! – Und das Ganze fast umsonst! – Ziele setzen wird Ihr Leben verändern! – Fort mit den Ketten des „Sollens“! – Wenn Sie in diesem Jahr nur in ein Programm investieren, dann in dieses! – Millionen haben ihr Leben verändert. Wenn die anderen das können, dann kannst du es auch!

Stellen Sie sich vor, 40, 50 oder gar hunderttausend Euro pro Monat mit Ihrer eigenen Teilzeit-Internet-Firma zu verdienen ... – Damit werden Frauen Ihnen nicht widerstehen können! – Hören Sie, was unsere erfolgreichen Klienten zu sagen haben! – Warum warten, wenn du alles jetzt sofort haben kannst? – Du kannst andere nicht verändern, du kannst nur dich selbst verändern. Und nur du kannst dein Leben verändern! – Wenn du nur noch einen Tag zu leben hättest, was würdest du tun? – Lebe dein Leben, als gäbe es kein Morgen! – Alles ist möglich!

„Sind Sie ständig müde? Überlastet von allem, was zu tun ist? Haben Sie Schwierigkeiten, Ihre Zeit zu organisieren? Prioritäten setzen heißt die Antwort. Erledigen Sie die gro-

ßen Dinge zuerst, dann die Kieselsteine, und als letztes kommt der Sand zwischen die anderen Sachen ins Gefäß. Wenn Sie es nicht tun, wird es auch kein anderer für Sie tun.“

Sex, Diäten und Erfolg. Sie können alles haben – außer dem Gewicht natürlich.

Okay, wir haben es kapiert. Wir sind verantwortlich für unser Leben. Wir sind die Autoren unserer Geschichte. Das ist die Botschaft, die uns die Selbsthilfeindustrie seit Jahrzehnten eintrichert.

Die wahren Konsequenzen der Selbsthilfebewegung

Aber was hat dieses Akzeptieren der Eigenverantwortung tatsächlich mit den Menschen gemacht? Überraschenderweise sind die Resultate niederschmetternd.

Die unbewusste Logik arbeitet folgendermaßen: Wenn ich für mich selbst verantwortlich bin und nur ich meine eigenen Probleme lösen kann und es an mir liegt, dafür zu sorgen, dass ich erfolgreich bin – wessen Schuld ist es dann, wenn ...

- mein Job grauenhaft ist
- ich mit meinem Geld nicht über die Runden oder aus der Schuldenfalle heraus komme
- ich nicht abnehmen kann

- ich nie Zeit habe, vernünftig zu essen
- es so schwer ist, mit meinem Partner zu kommunizieren
- meine Kinder nicht das machen, was sie sollen
- soviel zu tun ist, dass ich es nicht bewältigen kann
- ich ihn nicht mehr hochkriege?

Ist es da überraschend, wenn viele Menschen von Selbsthass-Gefühlen berichten? „Ich hätte es hinkriegen *sollen*, was zu verändern, aber ich hab's nicht. Also ist ganz eindeutig was Ernstes mit mir los.“ Noch schlimmer ist es, wenn jemand in anderen Bereichen bereits erfolgreich war: „Warum kann ich dieses Problem nicht bewältigen, obwohl ich schon mit ganz anderen Sachen fertig geworden bin? Ich bin ein Versager.“

Nach Angaben der *National Institutes of Health* versuchen 20-40% der Erwachsenen abzunehmen, und die allerwahrscheinlichste Folge davon sind Gefühle von Schuld und Scham.¹ Diese Logik ist unsichtbar fürs Auge, unhörbar fürs Ohr, und dennoch spürt man das Gefühl von „es ist meine Schuld“ in der Magengrube. Sobald jemand den Glaubenssatz akzeptiert, dass alles in seiner Macht stehe, folgt der logische Schluss, dass es dann die eigene Schuld ist, wenn man etwas nicht hinkriegt. Und wer hätte keine ungelösten Probleme in seinem Leben?

Vielleicht sind wir ja über den Tisch gezogen worden. Und dieser Glaube, wir hätten bei etwas versagt, das eigentlich jeder Mensch hinkriegen müsste, wird Tag für Tag ausgenutzt.

Die Händler des Erfolgs haben die Formel!

Die Händler des Erfolgs wissen, dass wir uns schuldig fühlen für unser Versagen. Sie verführen uns mit verlockender Sprache und mit Versprechungen. Und sie kennen die wirksame Formel.

1. Der Haken

Zuerst reden sie über Möglichkeiten: *Alles ist machbar. Denk an all die Vorteile, wenn du nur ...* – um Sie dazu zu bringen, sich vorzustellen, wie Ihr Leben wäre, „wenn Sie nur“. Das nennt man Options-Sprache. Sie versetzt Menschen in einen kreativen, imaginativen Zustand, in dem sie jede Möglichkeit visualisieren können und sogar anfangen, daran zu glauben. An diesem Punkt beginnen Sie, Ihre eigene Privat yacht zu sehen.

2. Die Schnur

Als zweites bieten sie eine Lösung an und lassen sie ganz einfach klingen. Tatsächlich ist diese Lösung genau das Richtige für Sie. Lehnen Sie sich zurück, und das Geld kommt von allein. *Dieser spezielle vibrierende Gürtel wird die Pfunde einfach wegschmelzen.*

3. Das Senkblei

Als letztes kommen die Referenzen. Sie zeigen Ihnen, dass Leute wie Sie (oder besser noch: totale Verlierer) ihr ganzes Leben umgekrempt haben. Wenn die das können, dann können Sie das auch.

Wenn Sie an einer sensiblen Stelle am Haken hängen, werden Sie so aufgeregt sein, endlich eine Lösung zu haben, dass Sie unterschreiben. Wer könnte da widerstehen? Ich nicht. Ich selbst habe Tausende ausgegeben für Abnehm-Programme, weil Gewichtsmanagement für mich immer eine Herausforderung gewesen war – und eine, bei der ich mich schuldig fühlte. Andere geben ein Vermögen für „Schnell-reich-und-erfolgreich-Programme“ aus, weil sie sich in ihrem Beruf unausgefüllt fühlen.

Der Reinfall

Wer sich einmal darauf eingelassen hat, bekommt von da an eine Menge Informationen. Die erste Herausforderung ist, das alles zu verstehen. Während Sie sich Ihren Weg hindurch bahnen, sind Sie immer noch heiß darauf, besonders wenn Sie sehen, was die Händler bis in die Einzelheiten ausgearbeitet haben. *Ja, es ist wahr. Alles, was Sie tun müssen, ist der bewährten Formel zu folgen – und alles kann Ihnen gehören.*

Das Problem ist nur, dass dieses Befolgen ungefähr so aufregend ist wie sein Zimmer aufzuräumen, als man noch ein Kind war. Die einzige Erfolgsaussicht liegt darin, unerbittlich der vorliegenden Schritt-für-Schritt-Prozedur zu folgen. Man wird Ihnen dabei Mut machen, damit Sie glauben, es sei leicht. *Alles, was Sie tun müssen, ist diesen einfachen Schritten zu folgen.*

Dummerweise haben Sie sich darauf eingelassen, weil man Sie in den Options-Modus² versetzt hatte, in dem Sie durch all die wunderbaren Möglichkeiten inspiriert waren. Sie befinden sich nicht im Prozeduren-Modus³, in dem es Ihnen gefallen würde, einem Ablauf zu folgen und darauf zu achten, jeden Schritt vollständig abzuschließen, bevor Sie den nächsten machen. Das Denken im Options-Modus ist dem Denken im Prozeduren-Modus diametral entgegengesetzt.

Aber die Händler des Erfolgs sind so kongruent und glaubhaft. Weil sie es selber geschafft haben, glauben sie, sollte jeder dazu fähig sein. Was für mich gut war, ist auch gut für Sie. Was gut für GM ist, ist auch gut für Amerika. Auch ich selbst gehöre zu den Händlern des Erfolgs. Neben anderen Dingen habe ich eine CD produziert, die zeigt, wie man einem skeptischen Publikum Ideen präsentieren kann. Um selbst im verschlossensten aller Hirne eine mentale Öffnung aufzustemmen, brauchen Sie nur einem Schritt-für-Schritt-Prozess zu folgen.

Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass selbst das Wissen um die Verkaufsformel der Händler des Erfolgs einen nicht schützen kann. Ihr Ruf ist unwiderstehlich wegen seiner optionalen Stell-dir-vor-Sprache, aber der einzige Weg zum Erfolg führt über den Prozess-Modus. Die meisten Menschen, die von dem Ruf angezogen worden sind, scheitern, weil sie diesem Procedere nicht folgen können. Und weil sie sich dem „Alles-ist-möglich“-Glauben verschrieben haben, verurteilen sie sich selber und fühlen sich schuldig. Dann können ihnen die Händler ihre nächste Wunderkur verkaufen.

Der Kreislauf aus Hoffnung und Enttäuschung

Viele Selbsthilfe-Junkies, wie sie sich selbst nennen, haben die Angewohnheit, Projekte zu starten, ohne sie zu vollenden, weil sie immer wieder abgelenkt werden von neuen Optionen und Möglichkeiten. Sie finden sich oft am Ausgangspunkt wieder und wundern sich, dass sie nicht erfolgreich sind.

Die Konsequenzen dieses Kreislaufs aus Hoffnung und Enttäuschung sind zerstörerisch. *Obwohl es so einfach sein müsste, kann ich es immer noch nicht.* Und da doch jeder Mensch alle Ressourcen in sich haben soll, um erfolgreich zu sein, kann die logische Schlussfolgerung nur heißen: „Ich bin nicht gut genug.“

Andererseits: Wenn wir wirklich fähig wären, alles zu tun, was wir wollten, hätten wir es bereits getan. Ist das nicht genauso wahr?

Chronische Unzufriedenheit mit sich selbst ist keine Art, ein Leben zu führen. Ist es denn nicht auch in Ordnung, *nicht* reich, berühmt, dünn oder unwiderstehlich sexy zu sein?

Was jetzt?

Und was machen wir jetzt? Wie können wir uns gut fühlen als die Person, die wir sind, und mit dem, was wir tun – und trotzdem weiterhin wachsen und lernen? Die Auswahl ist nicht einfach oder offensichtlich. Die Arbeit an sich selbst kann eine Falle oder eine Chance sein, und eine Lösung für alle gibt es nicht. Anstelle von „Sie können erfolgreich sein, wenn Sie nur wüssten, täten, hätten ...“ helfen Fragen, die nur Sie beantworten können: „Wie mache ich das, was ich am besten kann? Wie habe ich für mich und mein Umfeld (Menschen in meinem Leben etc.) auf optimale Weise lernen können?“

Und dies ist meine Herausforderung als Autorin und Händlerin des Erfolgs. Ich möchte Ihnen jetzt meine persönliche Formel für Selbstüberprüfung, Fortschritt und persönliche Veränderung anbieten. Dafür müssen Sie bereit sein, Ihr

Leben zu überprüfen. Um dieser Reise einen Sinn zu geben, brauchen Sie einen Ablauf, der zu Ihnen passt und den Sie befolgen können. So können Sie sicher sein, dass Sie davon profitieren und nicht einfach Ihre Zeit vergeuden, indem Sie etwas anfangen und nicht zu Ende bringen. Und ich glaube, dass diese Reise leichter wird durch die Anwesenheit einer anderen Person oder einer Gruppe.

Wie können Sie Ihr Eldorado, Mekka, Jerusalem und Nirwana finden? Sollten Sie alle äußeren Einflüsse ablehnen, nur weil sie etwas verkaufen? Oder wäre es besser, zuerst zu klären, was Sie wollen und brauchen und wie Sie am besten leben – und dann die unzähligen Angebote danach zu überprüfen, was zu Ihren Gedanken und Gefühlen passt? Und durch welchen Ablauf – von dem Sie wissen, dass Sie ihn befolgen können und Spaß daran haben – könnten Sie erreichen, was Ihnen wichtig ist?

Dinge, die man lesen, anhören, anschauen oder denen man beiwohnen kann, gibt es in unbegrenzten Mengen. Wie wollen Sie entscheiden, was Sie als nächstes lernen wollen?

Anmerkungen

- 1 Aus: Self Esteem in All Sizes von Erica Heilman, <http://dermnetnz.healthology.com>
- 2 „Option“ bezieht sich auf ein Motivationsmuster, das beschreibt, wie Menschen motiviert sind, wenn sie sich Möglichkeiten vorstellen, Alternativen erschaffen und sogar Regeln brechen. Es ist ein hoch kreatives Muster, das viele Menschen dazu befähigt hat, neue Ideen und Prozesse zu entwickeln. Die Kehrseite dieses Musters ist die Tendenz, nicht abzuschließen, was begonnen wurde, weil Menschen im Options-Modus leicht durch andere Möglichkeiten abgelenkt werden. Siehe dazu auch mein Buch *Wort sei Dank*.
- 3 Wenn jemand sich in einem Prozeduren-Muster befindet, ist er motiviert, einem logischen Schritt-für-Schritt-Ansatz zu folgen, bei dem der Fokus auf der Vollendung der einzelnen Schritte nacheinander liegt. Im Prozeduren-Modus geht es um das Vollenden dessen, was begonnen wurde. Weitere Informationen: *Wort sei Dank*



Shelle Rose Charvet ist ein ehemaliges Opfer der Selbsthilfe-Bewegung und eine reumütige Verkäuferin des Erfolgs.

www.successtrategies.com

Bücher: *Wort sei Dank*, Junfermann 1998

Der Info-Tsunami

So oft höre ich, wir würden in einer Informationsgesellschaft leben. Vielleicht stimmt das ja immerhin in dieser Hinsicht: Wir sind umgeben von Informationen, die wir nicht verdauen können. Das Wissen, das in Bibliotheken und im Internet ungelesen vor sich hinmordert, nützt keinem. Wenn wir uns schon über Datenflüsse definieren wollen, dann doch lieber als Kommunikationsgesellschaft: Unser Leben wird davon bestimmt, wann, mit wem, wie und über was wir kommunizieren – und wie viel! Nicht viel anders als in der Pharmazie entscheidet auch hier die Dosierung, ob das Verabreichte ein Gift oder ein Heilmittel ist.

Eine Befragung der Deutschen im Frühjahr 2005 im Auftrag von ARD und ZDF ergab, dass wir im Durchschnitt zehn Stunden am Tag die Medien „nutzen“. Im Jahr 2000 waren es noch 8,5 Stunden. Nutzen? Es ist doch wohl eher ein Zudröhnen mit Information: Mehr als sieben Stunden davon sind Berieselung über Radio und TV, also eine kommunikative Einbahnstraße. Der Rest gilt Büchern, Zeitungen, Zeitschriften und dem Internet. Unter allen diesen Medien hat fast nur das Internet (mit 44 Minuten Nutzungsdauer pro Tag) interaktive Anteile.

Fast nur Empfänger von Botschaften zu sein, was macht das mit uns? Wer immer nur isst und nichts wieder rauslässt, bekommt Verstopfung. Wer bei einer solchen Bestürmung mit Botschaften kaum selbst redet und nie schreibt, wird zum Zombie – gleichgeschaltet vom Geist der Zeit, ein Mitdenker und Mitläufer der Massen. Ohne Beziehungen und Kreise, in denen wir aktiv kommunizieren und uns selbst zeigen, werden wir krank.

Kommunikativer Overkill

Der Rest unserer wachen Zeit – etwa sechs Stunden pro Tag – ist ja nicht etwa randvoll mit befriedigender kommunikativer Interaktion. Die Werbebotschaften im Stadtbild, am Arbeitsplatz und auf den Verpackungen unserer Lebensmittel sind hier noch gar nicht mitgezählt, und dass



wir an den Wänden der U-Bahnstationen neuerdings auf Lokal-TV stoßen ... Die übrige Zeit hören wir irgendjemandem zu oder reden; und wenn wir keins von beidem tun, sind wir in Selbstgespräche vertieft, denken nach oder träumen. Außer im traumlosen Schlaf oder vielleicht in ein paar Minuten der stillen Meditation sind wir tagesin, tagaus in Kommunikation. Nur selten ist diese „wesentlich“; meist betrifft sie nicht das, was uns wirklich wichtig ist, was nötig ist oder Glück bringt.

Die Informationsflut ist zum Tsunami geworden, der alle Lebensbereiche zu überschwemmen droht. Gegen Ende des 20. Jahrhunderts wurde in einem einzigen Jahrzehnt so viel Wissen angesammelt wie in den 2.500 Jahren davor, fand ein Bundesministerium kürzlich heraus. Und es wächst weiter, exponentiell.

Was tun?

Mut zur Lücke, auch hier. Pausen entstehen lassen zum Aufatmen und Verdauen. Besser selektieren. In den frühen Kulturen litten die Menschen Hunger, auch nach Information. Heute leiden wir in den reichen Ländern an zu viel – und das betrifft nicht nur das Essen, sondern auch die Information.



Wolf Schneider, Jg. 52, Verleger,
Autor, Kommunikationstrainer.

www.schreibkunst.com



Stadthotel Margarethenhöhe, Essen

Was gute Tagungshotels auszeichnet

von Michael Gestmann

Der Erfolg oder Misserfolg einer Veranstaltung wird sehr stark durch die Wahl des Tagungshotels beeinflusst. Neben optimalen Lernumfeldbedingungen und kundenorientiertem Service bieten gute Häuser auch den Trainern einen Mehrwert, um sich zu profilieren.

Wir sind mitten in einem NLP-Ausbildungsseminar. Drei Arbeiten von Teilnehmern waren deutlich länger, als der Trainer es erwartet und geplant hatte. Er kommt daher mit seiner Gruppe etwa eine halbe Stunde später zum Mittagessen, als mit dem Hotel vorher vereinbart. Eine Situation, die immer wieder vorkommt. Doch längst nicht jeder Restaurantleiter und Küchenchef versteht sie als sportliche Herausforderung, wie es etwa im Thüringer Seehotel Zeulenroda selbstverständlich ist. „Seminare und Tagungen sind wesentlicher Teil unseres Kerngeschäfts, deshalb wissen wir, dass die Küche und unser gesamtes Team flexibel auf veränderte Abläufe reagieren können muss“, erklärt der Geschäftsführende Direktor Stephan Bode.



Erfahrene Trainer und Teilnehmer wissen jedoch, dass das Personal in vielen anderen Häusern in derartigen Situationen genervt reagiert, das Essen kalt und die Stimmung im Keller ist. Für Peter Pradel, Inhaber des Echinger Trainingsunternehmens „Systeme in Balance“, gibt es daher nur zwei Alternativen: „Entweder ich gehe mit meinen Seminaren in ein Hotel, von dem ich aus Erfahrung weiß, dass es gut ist. Oder ich prüfe es vor Ort auf Herz und Nieren, bevor ich mich festlege.“ Den Aufwand hält er für gerechtfertigt, schließlich seien die Prospekte oftmals geschönt und die Werbeaussagen eines Hotels zu vollmundig, um sich allein darauf verlassen zu können. „Die richtige Wahl des Hotels ist zu wichtig, als dass ich sie dem Zufall überlasse“, bestätigt der Trainer für emotionale Intelligenz. Zumal die Ansprüche der Teilnehmer, auch was Ambiente, Service und Lernumfeld betrifft, ständig steigen.

Indes, die Übersicht in der Tagungshotellerie zu behalten, fällt schwer. Da der Individualtourismus in vielen Regionen rückläufig ist, versuchen viele Hoteliers ihre Umsatzverluste durch das Seminargeschäft zu kompensieren. Doch ein einsames Flipchart in der Ecke und ein etwas größerer Raum allein reichen bei weitem nicht, um als Tagungshotel zu reüssieren.

Starker Service

„Ein gutes Tagungshotel zeichnet sich nicht allein durch die komplette Medienausstattung, ergonomisches Mobiliar und lerngerechte Verpflegung aus“, erklärt Rudi Neuland, ein langjährig erfahrener Tagungsexperte aus Fulda. „Noch



Fortbildungen im Bereich Gesundheit und Kommunikation

- **NLP-Practitioner, DVNLP**
Ausbildung an 8 Wochenenden ab 30.06.2006
kostenloser **Infoabend**: 19.05.2006
- **Fortbildung zum Sport-Mentaltrainer - Basisstufe und Aufbaustufe**
19.05. – 21.05.2006 und 30.06. – 02.07.2006
06.10. – 08.10.2006 und 17.11. – 19.11.2006
- **10. Heidelberger IMPULSE – Professionelle Kommunikation und Coaching**
vom 21. - 24.09.2006 gibt es wieder verschiedene Tagesseminare zu folgenden Themen:
 - **Mediation**
 - **Metaphern und hypnotische Sprache**
 - **Systemaufstellungen**
 - **System-Dialog**
 - **Aufschieben? – Anpacken!**
 - **Energie schöpfen mit Qigong**
 - **Neuroenergetisches Coaching**
 - **NLPe und Spiral-Dynamics**
 - **Erfolgreiches Selbstmanagement**
 - **Psychosomatische Kompetenz**
 - **Konflikt-Coaching und Soziales Panorama**

mehr Infos bei Heidelberger Akademie für Gesundheitsbildung
Bergheimer Str. 76, 69115 Heidelberg
Tel.: 0 62 21/91 19 13
E-Mail: hag@hag-hd.de
Internet: www.hag-hd.de

wichtiger ist es, eine optimale Betreuung vor, während und nach einem Training zu gewährleisten“, betont der Gründer der Initiative ‚Exzellente Tagungshotels‘. Dazu muss seines Erachtens jeder im Hotelteam die Erwartungen, Wünsche, Bedürfnisse und Aufgaben des Veranstalters bzw. Trainers genauestens kennen. Für die Mitarbeiter seiner Mitgliedshäuser ist es daher obligatorisch, dass sie sich in speziellen Seminaren zu Tagungsexperten qualifizieren lassen und aus jedem Haus zwei Mitarbeiter als Medien-Operator ausgebildet werden. „Diese Weiterbildungen sind die Grundvoraussetzung, um das Leistungs-, Service- und Qualitätsniveau der Hotels auf das angestrebte Top-Level zu bringen und zu halten“, so Rudi Neuland weiter.

Wie perfekt sich spezialisierte Tagungshotels, etwa das Gut Gremmelin in Mecklenburg-Vorpommern, auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen einstellen, zeigt sich auch daran, dass sie die Dramaturgie einer Veranstaltung mit lernziel-fördernden Aktivitäten im Sinne des erlebnisorientierten

Lernens unterstützen und perfekte Rahmenbedingungen bieten. „Für Teamtrainings können unser eigens entwickelter neuer Outdoorparcour mit Hoch- und Niederseilgarten sowie das ‚Lernfloß‘ auf unserem Haus-See genutzt wer-



den“, erklärt Gutsherrin Claudia Schaffhausen. Zudem steht auf Wunsch einer ihrer Mitarbeiter, ein zertifizierter Outdoortrainer, bei der Trainingskonzeption und -begleitung mit Rat und Tat zur Seite. Wer dieses Angebot mit dem anderer Häuser vergleicht, stellt sehr rasch fest, dass es zumindest in Mecklenburg-Vorpommern einmalig ist.

Hotels, deren Kerngeschäft Tagungen, Seminare und Workshops sind, denken auch über Serviceleistungen für die Trainer nach. „Trainer verbringen oftmals ungefähr ein Drittel des Jahres in Hotels. Damit sie sich dabei auch wohl fühlen, geben wir ihnen besonders großzügige Zimmer, verwöhnen wir sie mit aufmerksamen Gesten wie frischem Obst oder auch einem Gourmet-Menü“, berichtet Christine Marquardt, Chefin des Waldknechtshof in Baiersbrunn/Schwarzwald.

Im Seehotel Zeulenroda hat Stephan Bode sogar eigens ein Referenzzimmer konzipieren lassen, das die besonderen Bedürfnisse von Trainern berücksichtigt. „Die Zimmer haben einen großen Schreibtisch und viel Platz für ein Flipchart etwa, sie bieten aber auch ein Höchstmaß an Wohnkomfort, damit sich der Trainer in seiner wenigen Freizeit entspannen kann“, erklärt der Hotelchef. Selbst ein „Traineroffice“ mit PC, Fax, Kopiergerät und Internetzugang steht zur Verfügung.

Andere Tagungshotels, etwa das Schloss Eyba, Thüringen, oder Mintrops StadtHotel Margarethenhöhe, Essen, erarbeiten für die Trainer Reiserouten und bieten ihnen einen Abhol- und Bringservice zum Bahnhof oder Flughafen. Für Trainerinnen oder Trainer mit Kindern setzt das Gut Gremmelin sogar noch eins drauf: „In der Zeit, wo der Vater bzw. die Mutter trainiert, kümmert sich einer unserer

Mitarbeiter um den Nachwuchs, geht mit ihm Pony-Reiten, zum Klettern, Malen oder im hoteleigenen See zum Baden“, berichtet Claudia Schaffhausen.

Wen wundert's da, dass Trainer wie Anne Wegele von der Rosenheimer Steinbeis Beratung GmbH den außergewöhnlichen Service lobend hervorheben und diese Häuser für ihre Seminare bevorzugen. Denn selbstverständlich ist er nicht. Im Gegenteil: „Viele Hotels verstehen gar nichts vom Geschäft eines Trainers und reagieren unfreundlich, wenn kurzfristig der Ablauf verändert wird, etwa Kopien für Teilnehmer gemacht werden müssen oder spezielle Speisewünsche geäußert werden“, weiß Anne Wegele. In etlichen Häusern sei es zudem leider nach wie vor üblich, dass Gäste nicht einmal herzlich begrüßt würden.

Auf Details achten

Die erfahrene Trainerin rät daher ebenfalls, bei der Hotelauswahl Sorgfalt walten zu lassen. Sie achtet beispielsweise darauf, dass die Seminarräume nicht von Leuchtstoffröhren beleuchtet werden, weil dann das Licht kalt wirkt



und keine gute Atmosphäre entsteht. Auch einer die Kommunikation fördernde Farbgestaltung misst sie große Bedeutung bei. Sie nimmt zudem die Sauberkeit und die Qualität der Zimmer in Augenschein, prüft Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft der Hotelmitarbeiter. „Bei mehrtägigen Veranstaltungen ist nicht nur bei mir, auch bei den Teilnehmern das Bedürfnis nach Bewegung und Relaxen ausgeprägt, daher erkundige ich mich, ob es Spazier- und Joggingwege in Hotelnähe gibt“, berichtet die Führungstrainerin und Teamentwicklerin.

Rudi Neuland rät zudem, vorab zu klären, ob dem Trainer eine kompetente Servicekraft während der geplanten Veranstaltung zur Verfügung steht oder ob Kapazitätsengpässe zu erwarten sind. Das Personal im Tagungsbereich sollte

konkrete Fragen zu Lernmedien und Technik, Lernspielen und -requisiten, Outdooranlagen und Equipment sowie Preis- und Leistungspaketen beantworten können. Mögliche Pannen oder Störungen verlieren dann ihren Schrecken.

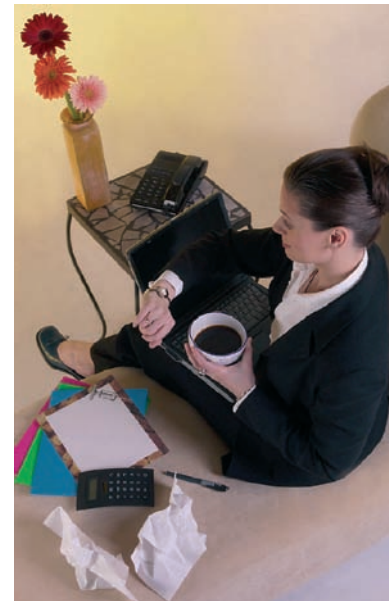
Lerngerechte Kost zeichnet sich seines Erachtens durch Verträglichkeit, Ausgewogenheit und leichte Verdaubarkeit aus. Schweres und fettreiches Essen hingegen macht unkonzentriert und schläfrig – das gefürchtete Suppenkoma nach der Mittagspause droht. Im Baiersbronner Waldknechtshof, der in Deutschlands Gourmetregion Nummer 1 liegt, achtet Küchenchef Christian Heinsohn daher nicht nur auf den Genuss, sondern er kredenzt vitaminreiche, leichte und ernährungswissenschaftlich ausgewogene Speisen.

Wohlfühlen als Dienstleistung

Menschen, die in Veranstaltungen etwas leisten/lernen sollen, müssen ein Gefühl der Geborgenheit verspüren. Jede Form einer Störung unterbricht den Lernprozess und verhindert ihn gänzlich, bis sämtliche Störungen beseitigt sind. Zum Lernen gehört daher Entspannung. Nichts darf ablenken und irritieren. Lernende müssen sich in ihrem sozialen und ästhetischen Umfeld wohl fühlen. Dann sind sie motiviert und handeln engagiert. Außerdem steigert eine positive Stimmung die Kreativität, stellten die Wissenschaftler Green und Noice 1988 in einer Studie fest.

Die erforderlichen Bedingungen für ein Wohlfühl-Klima sind allerdings nicht per se in jedem Hotel gegeben. Dazu bedarf es vielfältiger Bedingungen. Sie reichen laut Rudi

Neuland von der Architektur und Gestaltung des Umfeldes, Ästhetik und Design, baubiologischer Aspekte, Ergonomie, Lichtgestaltung und Ruhe über die Qualität der Ernährung, der emotionalen und sozialen Kompetenz, der Herzlichkeit und Hilfsbereitschaft des Hotelpersonals bis hin zur Servicequalität. Diese Kriterien sind die fundamentalen Kern-Bedingungen und -Kompetenzen, um Kundenbedürfnissen gerecht werden zu können. Nur wenn sie erfüllt sind, verbirgt sich hinter den Begriffen Wellness oder Wohlfühlen nicht allein eine Marketingstrategie, sondern eine wirkliche Dienstleistung.



Sehnsucht nach Romantik und Luxus

Vor allem Burgen, Schlösser, Klöster und Gutshäuser stehen auf der Präferenzliste von Veranstaltern und Teilnehmern seit Jahren ganz oben. Für die hohe Anziehungskraft historischer Gebäude sind nach Ansicht von Tagungsexpertin Anna Will vor allem zwei Gründe ausschlaggebend: „Die Romantik eines historischen Gebäudes und die märchenhaften Vorstellungen etwa von einem Schloss lassen die Menschen ins Schwärmen geraten“, erklärt sie. Anders als früher, wo es nur wenigen vorbehalten war, kann heute jeder als Gast einige Nächte in prachtvollem Ambiente ver-

Checkliste: Was Sie bei der Auswahl eines Tagungshotels beachten sollten.

Das Hotel sollte

- ...❖ einen Tagungsmanager als alleinigen Ansprechpartner haben
- ...❖ sich durch eine Dienstleistungsmentalität auszeichnen
- ...❖ über fachkompetentes, freundliches und herzliches Personal verfügen, das sich mit Lehr- und Lernmethodiken auskennt
- ...❖ eine Küche haben, die flexibel auf Kundenwünsche eingeht
- ...❖ gute Lernumfeldbedingungen bieten mit einem durchdachten Farbkonzept, viel Licht, gutem Raumklima, guter Akustik, ergonomischen Möbeln etc.
- ...❖ eine zeitgemäße technische Ausstattung haben
- ...❖ lernzielfördernde Aktivitäten, etwa Outdoor-Übungen oder Kreativspiele, durchführen können.

Quelle: Rudi Neuland, www.exzellente-tagen.de

bringen. „Das versetzt die Menschen in Hochstimmung, sie sind gut gelaunt und gehen entspannt in den Seminarraum – und genau dies ist eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Lernen“, weiß die Trainerin.

Der zweite Aspekt, der für das Lernen in historischen Gebäuden spricht, ist die positive Auswirkung der ästhetischen Architektur. Die spürbaren Reize der harmonikalen Gestaltung des Lernumfeldes beeinflussen bei uns Menschen die Sehnsucht nach historischen Gebäuden. Anders als in den Tagungsräumen der so genannten modernen zeitgemäßen Architektur sind die Räume deutlich größer und die Decken höher. „Historische Gebäude drücken daher nicht auf den Geist und beengen uns auch nicht in der Kreativität und der Freiheit des Denkens“, hebt Rudi Neuland hervor. Doch er betont zugleich: „Das Ambiente allein ist nicht maßgeblich entscheidend. Es kommt vor allem auf

die Tagungskompetenz und die kundenorientierte Haltung an, die der Trainer und seine Teilnehmer spüren.“

Adressen:

- www.seehotel-zeulenroda.de
- www.exzellente-tagungshotels.de
- www.gutgremmelin.de
- www.waldknechtshof.de
- www.schlosshotel-eyba.de
- www.margarethenhoehe.com

Michael Gestmann ist Diplom-Psychologe.

Als freier Journalist schreibt er über Weiterbildungs- und Managementthemen.

michael@gestmann.de

5 Gründe für ein Abo

- 1** Mit den **business bestseller summaries** reduzieren Sie Ihren Leseaufwand von mehreren hundert Seiten pro Buch auf handliche **acht Seiten** und verkürzen so eine Lesezeit von normalerweise 8-12 Stunden auf freundliche **15 Minuten**.
- 2** Sie **sparen Zeit und Geld** und lesen nur noch die Bücher, die es sich wirklich zu lesen lohnt.
- 3** Jedes Monat sichtet **business bestseller** für Sie **hunderte Neuerscheinungen**. Die drei interessantesten Bücher werden ausgewählt und von einem kompetenten Autorenteam auf 8 Seiten zusammengefasst.
- 4** Sie erhalten **auf den Punkt gebracht** alle relevanten Informationen für die optimale Umsetzung im beruflichen Erfolg.
- 5** Sie **lesen weniger und wissen mehr**. Mit **business bestseller** gehören Sie zur Informationselite, haben die besseren Argumente und können schon heute über die Trends von morgen reden.

Das Problem.

Zu viele, neue Wirtschaftsbücher.
Zu wenig Zeit.



399 Seiten



Die Lösung.

Weniger lesen. Mehr wissen.
business bestseller summaries.



8 Seiten

**Die besten
Wirtschaftsbücher
als 8-seitige
Kurzfassung**

► **Gratis-Ansichtsexemplar:** www.business-bestseller.com

Ja, ich teste **business bestseller summaries** drei Monate lang (= 9 Ausgaben) zum Preis von **€ 19,80** inkl. Porto und MwSt. pro Monat (= € 59,40 für 3 Monate). Nach drei Monaten endet das Test-Abo automatisch.

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____ Tel. (nur für ev. Rückfragen) _____

Fax (040) 4325-2187

Datum/Unterschrift _____

Bestelladresse:
business bestseller
z. Hd. Yvonne Funcke
Bahnenfelder Kirchenweg 23a
D-22761 Hamburg
Tel. (040) 4325 – 3546
Fax (040) 4325 – 2187
abo@business-bestseller.com

**Jetzt
3 Monate
testen!**



Ein zweites Schulsystem?

Betrachtungen zur Verbreitung von Nachhilfe in Deutschland

von Mario H. Kraus

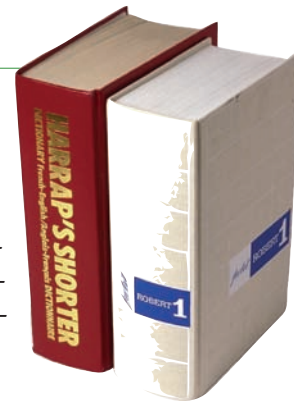
Zehntausende von Schülern in Deutschland erhalten Nachhilfe irgendeiner Form – mit teils großem Aufwand und hohen Kosten. Eine Folge der Qualitätsmängel des öffentlichen Schulwesens und der elterlichen Sorge um die Zukunft der Kinder: Nachhilfe als Wachstumsbranche in Krisenzeiten. Für Eltern und auch Lehrkräfte ist es nicht einfach, den Markt zu überschauen. Dieser Artikel soll eine Hilfe zur Orientierung sein.

Nachhilfe – warum geht es?

Bildung ist das, was ...

... die meisten empfangen, viele weitergeben und wenige haben. (Karl Kraus)

... übrig bleibt, wenn wir vergessen, was wir gelernt haben. (Edward Wood/Lord Halifax)



Nachhilfe soll in privater Initiative das Wissen vermitteln, das in der Schule nicht vermittelt werden konnte. Es geht also um mehr als „Nachhelfen beim Lernen“. Gründe für tatsächlichen oder vermuteten Nachhilfebedarf sind

- schulische Probleme (Schulwechsel, Ausfallzeiten, Mängel in der Vermittlung);
- private Veränderungen oder Krisen (Umzug, Krankheit, Todesfall in der Familie);
- Sorgen der Eltern um die Bildungs- und Aufstiegschancen der Kinder.

Das staatliche Schulwesen leidet – an Geldmangel, an Vertrauensverlust bei Eltern, Lehrern und Schülern oder an Resignation angesichts gesellschaftlicher Krisen. **Ein funktionierendes Bildungswesen würde Nachhilfe überflüssig machen.** Doch tiefgründige Erörterungen helfen denen nicht, die jetzt das System durchlaufen. Es ist normal, dass Schüler in ihrer 10-, 12- oder 13-jährigen (hoffentlich nicht längeren) Schullaufbahn Hilfen beim Lernen benötigen. Eine Schulklasse besteht aus 25 bis 30 unterschiedlichen Menschen mit eigenen Wahrnehmungs- und Lernmustern – geprägt durch Herkunft, Ermutigung oder Enttäuschung. Kein Lehrer kann sich wirklich auf jeden einzelnen Schüler einstellen, wenn äußere Faktoren gegen ihn arbeiten. Gute Nachhilfe ist zumindest eine Auszeit vom Massenerwerb und gibt vielleicht etwas Freude am Lernen (zurück). Sie beruht auf fünf Teilen:

- **Wiederholen des Lehrstoffs**
- **Anleiten bei Hausaufgaben und Berichtigungen**
- **Vorbereiten auf Prüfungen**
- **Vermitteln von Lernmethoden**
- **Einschätzen des Leistungsstandes und Förderungsbedarfs.**

Es gibt nur wenige Studien über diesen interessanten Markt. Durch Recherchen und Gespräche formt sich aber ein aufschlussreiches Bild:

1. Der Jahresumsatz der Branche liegt bei geschätzten 2 Milliarden Euro! Ein weiterer Teil wird vermutlich „schwarz“ durch Studenten erbracht.
2. Bis zu einem Drittel der Schüler im Westen Deutschlands und bis zu einem Viertel im Osten erhält mehr oder minder regelmäßig Nachhilfe.
3. Überwiegend handelt es sich um Realschüler und Gymnasiasten, seltener um Hauptschüler. Das ist wohl mit der finanziellen Lage der Elternhäuser zu erklären.
4. Übliche Nachhilfefächer sind Deutsch, Fremdsprachen, Mathematik, Naturwissenschaften.
5. Die Nachhilfe dauert in der Regel ein Schuljahr und führt meist zu besseren Leistungen.
6. Nachhilfe wird nicht nur von Schülern mit Nachholbedarf gebucht: Auch Abiturienten mit guten Noten belegen „zur Abrundung“ Fächer ihrer Leistungskurse. Es

gibt Angebote für Berufsschüler, Studienanfänger oder Teilnehmer des zweiten Bildungsweges.

Nachhilfe – wie geht das?

Die beste Methode haben wir, wenn es für die anderen so aussieht, als hätten wir keine Methode. (nach einem Zen-Lehrsatz)

Viele Schüler müssen zunächst das Lernen lernen, da in der Schule oft zu wenig Wert auf Anwendung und zu viel Wert auf Rezepte gelegt wird. Nachhilfe muss pragmatisch angelegt sein – also persönlichkeits- und lösungsorientiert.

- **Nachhilfe soll immer Hilfe zur Selbsthilfe sein.** Schüler sollen nicht nur Fakten anhäufen, sondern selbstständiges Arbeiten lernen. Daraus folgt unmittelbar:
- **Nachhilfe soll sich selbst überflüssig machen.** Sie muss innerhalb eines überschaubaren Zeitraums Ergebnisse bringen und soll keine dauerhafte Sozialarbeit sein.
- **Erfolgsgarantien sind nicht möglich.** Auch wenn sich manche Eltern das wünschen und manche Anbieter von Nachhilfe das behaupten. Es gibt jedoch einige Grundregeln:

1. Lerngruppe oder Einzelförderung? Einzelbetreuung ist intensiver – und bedeutet manchmal Stress. Gruppenarbeit hingegen kann nur in einer Gruppe erprobt werden. Die hat auch eine soziale Funktion: Bei guter Zusammensetzung freuen sich die Schüler auf den Kurs – eine zusätzliche Motivation. Eine Gruppe soll aus höchstens vier Schülern bestehen und nach Schulfach und Alter gebildet werden.

2. Lernort. Einzelunterricht kann beim Schüler, bei der Lehrkraft oder an einem dritten Ort stattfinden. Immer mehr Kinder halten sich meist zu Hause auf, buchstäblich in Sichtweite von Fernseher, Videospiele und Rechner. Ein neues Umfeld und Kontakt zur neuen Lerngruppe ist etwas Gutes und eine zusätzliche Struktur für den Tag.

3. Kurszeiten. Nachhilfe sollte regelmäßig wöchentlich stattfinden, Gruppenkurse sind gar nicht anders machbar. Die Schüler müssen aber nach der Schule ausreichend Zeit zur Erholung haben. Empfehlenswert sind ein oder zwei Nachmittage pro Woche. Ein Kursblock (Lerneinheit) dauert bei Einzelbetreuung 45 Minuten, bei Gruppenkursen 90 Minuten.

4. Inhalte und Lehrmaterial. Nachhilfe muss sich am Schulstoff orientieren und soll nur in Einzelfällen darüber hinausgehen. Schwerpunkte sind die Anleitung bei Hausaufgaben und Berichtigungen sowie die Wiederholung und

Vertiefung des Lehrstoffs. Dabei muss das schulische Lehrmaterial genutzt werden, erfahrene Lehrkräfte haben zusätzliche Materialien, Aufgaben und Methoden. Zusatzangebote wie Entspannungstechniken, Präsentations- und Debattierkurse (Rhetorik) oder Lerntechnikübungen sind sinnvoll.

5. Betreuungsdauer. Nachhilfe sollte mindestens ein Schulhalbjahr, besser ein Schuljahr lang dauern. Ein Fachwechsel bei Verbesserung der Leistungen muss möglich sein.

6. Auswertung. Am Ende des Schulhalbjahres und Schuljahres ist eine schriftliche Einschätzung des Schülers sinnvoll – zur Rückkopplung für Schüler und Eltern.

7. Kontakt zur Schule? Einerseits sollten die Lehrer Hinweise zur Förderung ihrer Schüler geben können. Auch entsteht so ein Werbeeffect für Anbieter von Nachhilfe. Andererseits ist Konkurrenzdenken der Lehrer nicht ausgeschlossen, ebenso wie Äußerungen von Sozialneid seitens der Mitschüler. Bei der Nachhilfe fällt gelegentlich auf, dass Lehrer Arbeiten nachlässig korrigieren, Inhalte fehlerhaft vermitteln oder Schüler überfordern. Schüler und Eltern haben das Recht, dies zu hinterfragen, aber Konfrontation ist selten hilfreich. Die Inhalte sollten in der Nachhilfe lieber noch einmal „aufgerollt“ werden ...

Nachhilfe – wer macht das?

Willst du für ein Jahr planen, baue Reis an.

Willst du für ein Jahrzehnt planen, pflanze Bäume.

Willst du für ein Jahrhundert planen, bilde Menschen.

(Chinesisches Sprichwort)

Nachhilfe durch ältere Schüler oder Geschwister war früher normal. Ältere Schüler wissen aus frischer Erinnerung, wo es Probleme gibt, vielleicht kennen sie sogar noch die Lehrer. Allerdings hat nicht jedes Kind Geschwister. Soll also jemand „von außen“ Nachhilfe erteilen, ist zumindest in städtischen Gebieten die Auswahl groß, es gibt

- Privatpersonen (Studenten, pensionierte oder arbeitslose Lehrer)
- Förderkurse der Schulen oder Volkshochschulen
- Angebote von Sozialprojekten sowie
- Nachhilfeunternehmen (die selbst Kurse anbieten) oder Bildungsagenturen (die Kurse vermitteln). Die Angebote unterscheiden sich inhaltlich, methodisch, zeitlich und finanziell.

Nachhilfe durch Eltern oder Großeltern ist höchstens in der Grundschulzeit sinnvoll. Nötig sind Absprachen mit der Lehrerin, um das Kind nicht zu überlasten. Den Lehrstoff von Jugendlichen werden die Eltern meist nicht mehr beherrschen. Auch widersprechen solche Lernsituationen dem natürlichen Bestreben Jugendlicher, sich von den



Eltern abzugrenzen. Das schafft Konflikte, auch durch Vermischen des Lernens mit Familienkonflikten. So ist es bedenklich, wenn Eltern Statusdenken oder unerfüllte Wünsche an ihrem Kind abarbeiten.

Der Erfolg von Nachhilfe hängt von der Person der Lehrkraft ab. Nicht jeder Lehrer ist „zum Lehren befähigt“, das ist ja oft ein Grund für Nachhilfe. Und so sollten Lehrkräfte der Nachhilfe aus der Praxis kommen – Lehrer, Ausbilder, Ingenieure oder Wissenschaftler. Auch für Ruheständler aus diesen Berufen ist die Nachhilfe ein interessanter Ausgleich, und sie haben die nötige Souveränität, um dem vielfältigen Anspruchsdenken von Eltern zu begegnen („*Ich zahle dafür, dass mein Kind versetzt wird.*“ – „*Sie sind verantwortlich, wenn die Noten sich bis zum Ende des Jahres nicht verbessern.*“ – „*Ich will Sie nicht unter Druck setzen, aber ...*“) Studenten können auch gute Lehrkräfte sein. Doch fehlen mitunter die methodisch-didaktische Erfahrung und der Überblick über das Fachgebiet, oder regelmäßige Präsenz wird durch Praktika, Auslandsaufenthalte oder Studienplatzwechsel erschwert. Nachhilfe hat eine soziale Funktion – im Preis inbegriffen und ebenso wichtig wie die Vermittlung von Fakten. Lehrkräfte sind Bezugspersonen. In Sozialberufen gelten sechs Monate als Normzeit, um Kontakt und Vertrauen herzustellen. Daher die Faustregel: **In Nachhilfekursen sollten die Schüler schneller wechseln als die Lehrkräfte.**

Nachhilfe – was kostet das?

Wer es kann, der tut es. Wer es nicht kann, der lehrt es. Wer auch das nicht kann, verwaltet es. (nach H.L. Mencken)

Nachhilfe ist Hilfe zur Selbsthilfe: Mindestens 50% sind Eigenleistung. Eltern zahlen bei guter Nachhilfe hauptsächlich für die Organisation der Kurse und die

Chance, die dem Kind geboten wird. **Regelmäßige Nachhilfe kann im Monat zwischen 0 und 120 Euro kosten.**

Unter anderem ist das abhängig von Anbieter, Klassenstufe, Häufigkeit, Fächern, Region ... Das bedeutet Preisvergleiche und Kompromisse:

- Einerseits wollen Eltern natürlich die beste Förderung und schnelle Ergebnisse. Andererseits hängt Lernerfolg von vielen Faktoren ab, von denen Nachhilfe nur einige beeinflussen kann.
- Einerseits gelten kurze Vertragslaufzeiten und kurze Kündigungsfristen als verbraucherfreundlich. Andererseits brauchen auch Lehrkräfte Planungssicherheit, um ernsthaft arbeiten zu können.
- Einerseits haben gute Lehrkräfte ihren Preis. Andererseits sind hohe Preise keine Garantie für Qualität. Werden aber die Preise immer weiter gedrückt – wer bleibt dann übrig, um Nachhilfe zu erteilen?

Geld muss nicht immer ein Thema sein:

- Schulische **Förderkurse** kosten nichts (Einwand: Wozu sollen Schüler bei den Lehrern Förderkurse belegen, bei denen sie im Unterricht nichts verstanden haben?)
- **Sozialprojekte** führen mitunter Nachhilfe oder Hausaufgabenbetreuung durch – kostenlos oder gegen eine kleine Spende. Manchmal wirkt der soziale Kontakt in der Lerngruppe, auch wenn die Betreuer(innen) keine Lehrkräfte im eigentlichen Sinn sind.

- **Volkshochschulen** bieten Kurse (nicht nur Sprachen!) für relativ günstige Gebühren.
- **Nachhilfeunternehmen** verteilen hin und wieder, meist über Gemeindeverwaltungen, Gutscheine für Schüler aus benachteiligten Familien.
- In Einzelfällen haben die **Jugendämter** Spielräume für Kostenübernahmen.

Hinweise für Eltern:

1. Große, überregionale Unternehmen in der Nachhilfebranche erteilen streng genommen keine Nachhilfe, sie vermitteln sie nur – die Lehrkräfte sind Externe. Dafür unterhalten diese Unternehmen umfangreiche Verwaltungsapparate und Dutzende, mitunter Hunderte von Standorten, die 50-80 % der Zeit leer stehen. Miete, Werbung, Reisespesen, Fortbildung, Büromaterial, Versicherungen – all dies schlägt sich im Preis nieder. Da zahlen die Eltern nicht unbedingt für den Unterricht. Natürlich müssen Unternehmen Kosten kompensieren und Gewinne erwirtschaften, um existieren zu können. Und auch staatliche Schulen sind nicht kostenlos, sondern steuerfinanziert – von den Eltern. Man sollte diese Dinge vor Vertragsabschluss bedenken!

2. Nachhilfe ist kein Beruf, sondern eine interessante Aufgabe. Niemand soll (oder kann) davon leben – abgesehen natürlich von den erwähnten großen Unternehmen. Wer auf jeden Euro angewiesen ist, kann nicht angemessen mit der

10 Gründe, Nachhilfe zu nutzen

1. Der Schüler (die Schülerin) kennt die Probleme und will etwas an der Situation ändern.
2. Die Schule bietet keine (guten) Förderkurse an.
3. Der Schüler (die Schülerin) hat Zeit, ein- oder zweimal wöchentlich Kurse zu besuchen.
4. Der Schüler (die Schülerin) hat durch Krankheit, Fehlorganisation in der Schule, Umzug in ein anderes Bundesland oder einen Auslandsaufenthalt (High School, Au Pair) Unterricht versäumt und benötigt „Anpassungskurse“, um das Schuljahr nicht wiederholen zu müssen.
5. Der Anbieter veranstaltet als einziger in der Gegend einen bestimmten Kurs mit einer bestimmten Lehrkraft.
6. Die Familie befindet sich in einer besonderen Belastungssituation (Todesfall, Scheidung) – hier können die Lehrkräfte der Nachhilfe zusätzliche Bezugspersonen sein.
7. Der Schüler (die Schülerin) ist gerade „sitzengeblieben“ und benötigt eine „Starthilfe“.
8. Der Schüler (die Schülerin) hat einen „blinden Fleck“ in einem bestimmten Fach.
9. Der Schüler (die Schülerin) soll auf eine bestimmte Prüfung oder einen Einstellungstest vorbereitet werden.
10. Der Schüler (die Schülerin) will über den Schulstoff hinaus Kenntnisse in einem bestimmten Fach vertiefen.

10 Gründe, die dagegen sprechen

1. Der Schüler (die Schülerin) hält Nachhilfe für sinnlos.
2. Die Schule bietet zusätzlich zum Unterricht gute Förderkurse an.
3. Der Schüler (die Schülerin) ist zeitlich ausgelastet.
4. Die Familie steht finanziell unter Druck.
5. Die Eltern suchen eine Dauerbetreuung: Um das Kind von der Straße fernzuhalten, ist Nachhilfe zu teuer und als Ersatzerziehung ungeeignet.
6. Es soll kurz vor Schuljahresende eine schnelle Verbesserung erreicht werden.
7. Die Eltern wollen eigene Ziele über ihre Kinder verwirklichen und setzen diese unter Druck (das Abitur zu machen, ein bestimmtes Fach zu studieren ...).
8. Die schulischen Probleme beruhen auf Konflikten mit einem Lehrer oder Schulleiter.
9. Die Nachhilfe soll dauerhaft Mängel der Schule ausgleichen (Ausfall). Das ist selten möglich – mit Einzelbetreuung und hohen Kosten. Zu erwägen ist eher ein Schulwechsel.
10. Der Schüler (die Schülerin) benötigt eine Lerntherapie. Dauerhafter Bedarf an Nachhilfe könnte auf Über- oder Unterforderung hindeuten (Lernbehinderung oder Hochbegabung).



id institute
consulting gmbh

Leitung: Yvonne van Dyck
NLP auf dem neuesten int. Stand
nahe Salzburg www.id.co.at

Diplome

- NLP Practitioner bis Trainer
- Neuerungen von R. Bandler:
- DHE™, NHR™, PET™
- NLP für kreative Berufe

+43 7742 61116

Business

- id' PASD© individuell
- id'ale Kommunikation mit:
- sich selbst, Anderen, Team
- charismatic selling

www.id.co.at



Kundschaft arbeiten, ganz gleich in welcher Tätigkeit. Er wird entweder Druck ausüben oder nachlässig arbeiten: Die Motivation stimmt nicht. Eltern ist es gewiss nicht egal, wenn die Lehrkraft ihren Kindern die Hausaufgaben erledigt oder mit ihnen im Kurs Karten spielt.

Wenn es Probleme gibt ...

Unser Aufwand ist unser Verlust. Der Aufwand unserer Kunden ist unser Gewinn. (unseriöses Verkäufermotto aus den 80er Jahren)

Seriöse Anbieter von Nachhilfe werden selbst Kontakt zu den Eltern suchen, etwa wenn

- die Zensuren trotz Nachhilfe nicht besser werden, etwa wegen ungeeigneter Methodik;
- der Schüler (die Schülerin) Termine nur noch gelegentlich wahrnimmt;
- persönliche Abneigungen zwischen dem Schüler (der Schülerin) und der Lehrkraft bestehen;
- der Schüler (die Schülerin) unter Drogeneinfluss zur Nachhilfe erscheint oder
- die Ursachen für Lernschwierigkeiten nicht unterrichtsbedingt sind (Bedrohung durch Jugendliche in der Schule, bisher nicht bekannte gesundheitliche Beeinträchtigungen).

Sollte mangels Lösung die Zusammenarbeit nicht mehr möglich sein, ist die Furcht vor „Knebelverträgen“ unbegründet, da das Vertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches greift:

- Ein Vertrag kann jederzeit einvernehmlich durch eine Vereinbarung aufgehoben werden, etwa wenn ein Förderbedarf erkannt wird, den die Nachhilfe nicht abdecken kann.

- **Fristlose Kündigung aus wichtigem Grund (Umzug, Verlust des Arbeitsplatzes der Eltern, andauernde Krankheit des Kindes)** ist möglich, zumindest eine sinnvolle Vertragsänderung (§§ 313, 314 BGB, auch § 626 BGB bei Auffassung als Dienstverhältnis).
- Ebenso ist fristlose Kündigung möglich wegen gegenseitigen **Vertrauensverlustes** (§ 627 BGB) oder der **Weigerung** des Schülers (der Schülerin) als Drittem (Dritter) im Vertragsverhältnis, an der Nachhilfe teilzunehmen (§§ 182, 333 BGB).
- Eltern können vom Vertrag zurücktreten, wenn sie etwa durch einen unseriösen Anbieter arglistig getäuscht wurden oder dieser seiner Verpflichtung nicht nachkommt (§§ 119, 123, 323 BGB). **Die Rechtsgründe gelten für alle Vertragspartner: Auch ein Anbieter von Nachhilfe kann Eltern oder Schülern kündigen!** Doch gibt es den Vorrang der Einzelabrede vor den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (§ 305b BGB): Gerade kleine regionale Anbieter werden an schnellen, kreativen Lösungen im Interesse von Schülern und Eltern interessiert sein.

Hinweise für Eltern: Ein seriöser Anbieter von Nachhilfe ermöglicht

- Gespräche mit den Lehrkräften vor Vertragsabschluss
- Einblick in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und die Kostenstruktur
- die Besichtigung der Kursräume und
- eine kostenlose Probestunde vor Vertragsabschluss und arbeitet keinesfalls mit Erfolgsgarantien, Außendienst, Telefonakquise oder versteckten Zusatzkosten (etwa Anmelde- oder Materialgebühren). Mitunter können nachgeschobene Preiserhöhungen des Anbieters ein Sonderkündigungsrecht für Bestandskunden auslösen!

10 Fragen, die Eltern einem Anbieter von Nachhilfe stellen sollten:

1. Wie groß sind die Gruppen, wie sind sie zusammengesetzt, gibt es eigene Kursräume?
2. Finden die Kurse regelmäßig wöchentlich statt, und werden Hausaufgaben erteilt?
3. Wer sind die Lehrkräfte, welche Ausbildungen und Berufe haben sie, wie lange arbeiten sie bereits hier?
4. Welche Lehrmethoden und Lehrmedien werden genutzt?
5. Welche Schwerpunkte setzen die Lehrkräfte in den Kursen?
6. Welche Kosten entstehen, welche Gebührenmodelle werden geboten?
7. Werden Zusatzkurse oder Bonusprogramme angeboten?
8. Ist ein Fach- oder Kurswechsel während der Vertragslaufzeit möglich?
9. Welcher Kontakt soll zwischen Eltern, Schule und Nachhilfeunternehmen bestehen?
10. Ist eine kostenlose Probestunde möglich?

10 Fragen, die ein Anbieter von Nachhilfe den Eltern stellen sollte:

1. Was erwarten Sie von der Nachhilfe?
2. Was erwartet Ihr Kind von der Nachhilfe?
3. Ist Ihr Kind bereit, ein- bis zweimal wöchentlich Kurse zu besuchen?
4. Haben Sie und Ihr Kind Erfahrungen mit Nachhilfe?
5. Soll ein Kontakt zur Schule bestehen?
6. Welche Lernziele halten Sie für sinnvoll?
7. Wie haben sich die schulischen Leistungen Ihres Kindes in den letzten Jahren entwickelt?
8. Welche Probleme sind in der Schule bisher aufgetreten?
9. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Nachhilfe zu erfragen?
10. Wie sind Sie gerade auf uns gekommen?

Fazit

Der Juni singt sein Abschiedslied. Und jetzt zeigt sich die Widersprüchlichkeit auf Erden: Es hofft die Braut, dass man sie nicht versetzt. Das Schulkind aber hofft, versetzt zu werden.
(Hansgeorg Stengel: Sommernachtstraum)

Wir lernen das am besten, was uns Spaß macht oder unmittelbar weiterhilft. Und Wissen bleibt ein Leben lang verbunden mit der Erinnerung an die Lernstimmung. Wer

Angst vor seinem Mathematiklehrer hat, wird vermutlich eine lebenslange Abneigung gegen Mathematik davontragen. An der Mathematik – oder jedem anderen Fach – liegt es nicht. Nachhilfe kann also auch Selbstvertrauen schaffen: Der Schüler (die Schülerin) soll merken, dass Lernen Spaß machen kann. **Lernerfolg** hängt von vielen Faktoren ab:

- der Art der Vermittlung in der Schule (Methodik und Medien)
- der Organisation des Lernens (Zeitrahmen, Gruppengröße)
- der Motivation und dem Talent
- der Situation im Elternhaus
- der Beziehung zu den Lehrenden (Sympathiefaktor) und natürlich
- dem Nutzen des Wissens im Alltag.

Wenn Nachhilfe ein wenig Ordnung in das Chaos bringen kann, umso besser. Das bringt positive Motivation, die eher zu Lernerfolgen führt als die leider schultypisch-negative. Und Lernerfolge sind Erfolgserlebnisse, die dann wiederum das Selbstvertrauen stärken.

Literatur:

- Walter Kowalczyk und Klaus Ottich: Nachhilfe. Wo sie hilft – Was zu beachten ist. Cornelsen Scriptor, Berlin 2002
- Margitta Rudolph: Nachhilfe – gekaufte Bildung? Empirische Untersuchung zur Kritik der außerschulischen Lernbegleitung. Julius Klinkhardt, Bad Heilbrunn 2002
- Thorsten Schneider: Nachhilfe als Strategie zur Verwirklichung von Bildungszielen. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 2004

Anmerkung:

Die Stiftung Warentest plant in der Aprilausgabe der Zeitschrift „Test“ einen Beitrag zum Thema „Nachhilfeeinstitute“.



Mario H. Kraus, Mediator aus Berlin, hat während des Studiums Nachhilfe erteilt (Anfang der 90er Jahre) und einen Geschäftspartner bei der Etablierung in diesem Bereich unterstützt (Ende der 90er Jahre). Seit über zehn Jahren beobachtet er die Branche und hofft auf die große Bildungsreform, die Nachhilfe überflüssig macht. Aber bis

auf weiteres bleibt Bildung in Deutschland Ländersache ...

www.mediation-kraus.de



Das süße Leiden an der Liebe

von Birgit Lloyd-Jones

Zu zweit glücklich zu sein fällt vielen heute schwer. Vielleicht nur deshalb, weil das „Allein-unglücklich-sein“ sich oft genug recht heimelig anfühlt? Zuhause zu sein im Scheitern an der Liebe – was spricht eigentlich dagegen?

In diesem Artikel wird der eine oder andere Leser vielleicht etwas von sich selbst wieder finden. Lesen Sie ihn mit Humor und dem Wissen, dass vielleicht auch alles ganz anders ist ...

Die Hoffnung

Noch immer lassen sich Männer und Frauen von der Hoffnung auf leidenschaftliche, großartige Liebesgefühle leiten. Sie haben noch nicht begriffen, wie belastend es ist, über mehrere Jahre, vielleicht sogar ein ganzes Leben lang leidenschaftlich zu lieben bzw. geliebt zu werden. Stattdessen glauben sie, nichts sei angenehmer als eine unbeschwerte und harmonische Liebesbeziehung – so ganz ohne Spannungen.

Der allgemeine Trend ist erfreulicherweise aber ein anderer. Es gibt immer mehr überzeugte Singles und One-Night-Stander, die dazu beitragen, mit dem Ammenmärchen aufzuräumen, die harmonische Liebesbeziehung zwischen zwei Menschen sei das höchste Gut.

Leider haben gleichzeitig diverse Liebes-Ratgeber der letzten Jahrzehnte dafür gesorgt, dass Männer und Frauen vergessen, wie ungeheuer schön das Leiden an der Liebe ist. Die Autoren solcher – angeblich gut gemeinter – Ratgeber versuchen uns zu erklären, wie wir lernen können, uns (wieder) zu begehren, zu lieben und durch extravagante Sextechniken neuen Schwung in unsere Beziehung zu bringen.

Erfreulicherweise scheint die Zahl der Menschen, die sich als Unglücksraben in Sachen Liebe erleben und viel Energie dafür aufwenden, trotz aller Glücks-Ratgeber an jeder neuen Liebe zu leiden, trotzdem beständig weiter anzusteigen.

Der Untergang

Die Gefahr ist dennoch nicht gebannt. Durch die inflationäre Überflutung des Büchermarktes mit Ratgebern könnte es zu einer Katastrophe kommen. Ich sehe ein Schreckensszenario vor meinem geistigen Auge: Millionen von Menschen, sich herzlich und küssend – von großartigen Erfahrun-

gen wie Leid, Unglück, Tragödie, Liebeskummer, Eifersucht und Liebeswahn für immer abgeschnitten!

Wenn wir uns nicht schützen, wird es bald vor „Pretty Women“ nur so wimmeln, die ihren Prinzen finden oder von ihm gefunden werden. Wo bleiben dann die wirklich großen Gefühle der Weltliteratur: Schmerz, Verzweiflung und Hoffnungslosigkeit? Haben große Literaten wie Goethe oder Dostojewski etwa Romane über eine glückliche Liebe geschrieben? Natürlich nicht!

Immer weniger Menschen scheint es zu beunruhigen, dass ihnen im Erlebensfall einer erfüllten und harmonischen Liebe viele wertvolle Erfahrungen verborgen bleiben: Erfahrungen, ohne die der Menschheit wichtige Erkenntnisse verschlossen geblieben wären. Niemals werden sie erleben, wie es sich z.B. anfühlt, im süßen Weltschmerz des Liebeskummers zu vergehen, sich ganz und gar missverstanden zu fühlen und völlig selbstbestimmt die Angst vor dem Alleinsein zu genießen.

Wer hingebungsvoll liebt und geliebt wird, der wird auf Dauer unmündig, seine Sinne sind umnebelt – und dass Liebe blind macht, weiß jedes Kind.

Wollen Sie wirklich blind und völlig aufgelöst wie eine Brausetablette im romantischen Einerlei eines Gefühlscocktails durchs Leben irren?

Na also ... Dann nutzen Sie bitte die Chance zum Unglücklichsein in der Liebe. Sie werden belohnt mit großer Autonomie über Ihre Gefühle und der Gewissheit, dass Sie ja so oder so keiner in der Art und Weise lieben kann, wie es Ihnen gebührt. Sie vermeiden emotionale Abhängigkeit genauso wie liebestrunkene und völlig unrealistische Phantasien über eine gemeinsame Zukunft. Der Zwang, sich mit einer ehemals völlig fremden Person in gefühlsgesteuerten Vorstellungen ergehen zu müssen, kann zu einer gro-

ßen Belastung Ihrer Psyche werden – mein Tipp: Ziehen Sie sich rechtzeitig zurück!

Was ist schon die Utopie eines durch Liebe motivierten Zusammengehörigkeitsgefühls verglichen mit der Tatsache, dass Sie am stärksten sind, wenn Sie sich nur auf die Erfüllung Ihrer eigenen Bedürfnisse konzentrieren?

Feiern Sie Zustände, in denen Sie ein wahrhaft leeres Leben führen!

Die Macht der negativen Gedanken

Liebe macht schwach und angreifbar. Bleiben Sie bei sich selbst, statt den anderen zu suchen. Lassen Sie sich nicht verleiten, Ihren möglicherweise sogar vorhandenen Liebesgefühlen nachzugeben. Und wenn Sie es doch tun, dann bewahren Sie die Kontrolle – halten Sie Distanz, sowohl zeitlich als auch räumlich: Bleiben Sie Ihr eigener Herr / Ihre eigene Frau im Haus! Bleiben Sie sich selbst treu und nutzen Sie die Macht Ihrer negativen Gedanken. Solange Sie fest davon überzeugt sind, dass Liebe immer voller Spannungen und Hindernisse ist, solange stehen die Chancen gut, dass Ihnen keine auch noch so liebenswürdige Erscheinung das Gegenteil beweisen wird.

Und wenn es Ihnen dann trotzdem einmal in einer schwachen Stunde so scheint, als wäre es zumindest einen Versuch wert, Ihre eher pessimistische, aber dafür realitätsnahe Sicht zugunsten einer optimistischen, aber dafür manchmal hoffnungslos verträumten Perspektive zumindest zeitweise aufzugeben, dann reißen Sie sich am Riemen!

Die Partnerwahl

Schützen Sie sich vor der Liebe! Der beste Schutz ist auch hier der Selbst-

schutz: Kommen Sie bitte nicht auf die Idee, sich selbst für liebenswürdig und liebenswert zu halten, denn das ist der Anfang vom Ende.

So öffnen Sie auch anderen Menschen Tür und Tor, in Ihre intimste Gefühlswelt einzutauchen und sich dort einzunisten unter dem Vorwand, Sie zu lieben. Ein Verrückter müsste das sein, der jemanden wie Sie liebt, also Vorsicht vor allzu viel Nähe!

Bedenken Sie schon bei der Partnerwahl, dass es wichtig ist, sich jemanden zum Lieben zu suchen, der eine gesund pessimistische Realitätsnähe in Bezug auf die Liebe mit Ihnen teilt! So bleiben Sie davon verschont, in ekstatische Gefühlszustände zu versinken, die mit der Realität, in der Sie nun mal leben, nicht vereinbar sind.

Hüten Sie sich davor, sich in eine Person zu verlieben, die mit einem emotionalen Optimismus, der sich leicht ins Wahnhafte steigern lässt, an eine Liebesbeziehung herangeht. Schon das Wort Liebesbeziehung allein sollte bei Ihnen die Alarmglocken zum Läuten bringen und Sie veranlassen, noch rechtzeitig auf Abstand zu gehen. Ansonsten könnten Sie leicht den Boden unter den Füßen verlieren.

Sollten Sie sich trotz aller Vorsichtsmaßnahmen doch einmal heftig verlieben, dann üben Sie die Fähigkeit, sich von liebevollen Gefühlen zu distanzieren – sonst ist es um Ihren Bedarf an Unglücklichsein bald geschehen. Hüten Sie sich, positive Gefühle assoziiert zu erleben, denn so öffnen Sie der Liebe Tür und Tor – und das wollen wir doch vermeiden!

Vielleicht gehören Sie aber auch zu den unverantwortlichen Gefühlsmenschen in der Liebe. Zu denen, die viel zu oft auf ihre Intuition hören? Keine Angst, auch für Sie besteht noch Hoffnung auf ein selbstbestimmtes Leben ohne belastende Gefühle und Ideen von einem immer währenden Liebesglück.

Die ersten 15 Sekunden Blickkontakt sind ausschlaggebend. Verlieben Sie sich nicht nur aufgrund eines irrationalen Gefühls des Hingezogeneins zu einer Person. Wägen Sie vorher ab: Was bringt es Ihnen, sich jetzt so völlig gedankenlos zu verlieben?

Und wenn „es“ Sie doch einmal erwischt, dann verlieben Sie sich bitte in jemand, von dem feststeht, dass er Ihre Liebe niemals erwidern wird, weil er entweder ein berühmter Star oder vielleicht schon anderweitig gebunden ist. So vermeiden Sie, jemals am Ziel Ihrer Sehnsucht anzukommen.

Gemeinsam unglücklich

Eine weitere Erfolg versprechende Unglücksstrategie funktioniert wie folgt: Stellen Sie sich bitte vor, wie wunderbar es sein wird, wenn Sie Ihren Geliebten oder Ihre Geliebte wieder im Arm halten und zärtliche Küsse und Berührungen austauschen. Möglicherweise kommen Ihnen an dieser Stelle schon die ersten Bedenken:

Hat er nicht beim letzten Treffen schon so merkwürdig geschaut?

Na ja, er war ja auch überarbeitet und gestresst ...

Aber warum hat er Ihnen eigentlich kein einziges Mal gesagt, dass er Sie liebt?

Kann es sein, dass er Sie gar nicht mehr liebt?

Wahrscheinlich hat er Sie noch nie geliebt!

Möglicherweise werden Sie nur ausgenutzt und emotional missbraucht?!

Schreiben Sie einen Brief mit ungefähr folgendem Wortlaut: „Ich weiß jetzt, dass du mich nicht liebst und möchte dich nie mehr sehen. Wage es nicht, mich anzurufen!“

Diese beliebte Strategie begründet sich auf der Fähigkeit des Hellsehens.

Ist der von Ihnen Auserkorene ein Mensch, der es versteht, seinen Kopf

heidrun | vössing

ART of NLP

NLP in der Coaching-Praxis

Ein praxisorientiertes Arbeitsbuch für Coaches



144 Seiten, kart.
€ [D] 16,90; sFr 30, 10; € [A] 17,40
ISBN 3-87387-614-0

SEMINARE & ZERTIFIZIERTE AUSBILDUNGEN (DVNLP)

Systemische NLP Coaching – Ausbildung (Master Zertifikat)
Start: 17. – 18. März 2007

wingwave – Coaching: das Training
Die Innovation im Coaching von Emotionen
15. – 18. Juni 2006
28. – 31. Oktober 2006

Systemische NLP Coaching – Ausbildung (Practitioner Zertifikat, für Einsteiger)
Start: 06. – 07. Mai 2006

Humor und Provokation im Coaching
05. – 06. August 2006

WINGWAVE – VERTIEFUNGSEMINARE FÜR WINGWAVE-COACHES

Die Kraft innerer Bilder – imaginative Thementaufstellungen
26. – 27. August 2006



Imaginative Familienaufstellungen
02. – 03. Dezember 2006

ART of NLP

Dipl.-Päd. Heidrun Vössing
Schnatsweg 34 a
33739 Bielefeld

Tel.: +49 (0) 5206 - 92 04 00
Fax: +49 (0) 5206 - 92 04 85

Mail: info@art-of-nlp.de
Web: www.art-of-nlp.de

zu gebrauchen und sich nicht hinreißen zu lassen von flüchtigen Gefühlen der Liebe, dann stehen die Chancen für Sie gut. Mit ein wenig Übung werden Sie es schaffen, Ihren Weg zum Unglücklichsein gemeinsam zu finden.

Ignorieren Sie einfach seine Andeutungen, aus rationalen Gründen keine Liebesbeziehung in Erwägung zu ziehen. Er oder sie mag dafür gute Gründe haben, aber lassen Sie sich davon nicht irritieren. Hören Sie nicht auf gut gemeinte Ratschläge Ihrer Freunde, die behaupten, dass er nicht der Richtige für Sie sei und eine Trennung das kleinere Übel wäre. Richten Sie sich nur nach Ihrem eigenen Gefühl, in der Gewissheit, dass es sie den süßen Schmerz des Liebeskummers erfahren lassen wird.

Und wenn ein Auseinandergehen dann doch nicht mehr zu verhindern ist, geben Sie bitte auch jetzt noch nicht die Hoffnung auf.

Die Zeit heilt zwar Wunden, aber so schnell geht es Gott sei Dank auch nicht. Vorher verlieben Sie sich wieder. Bleiben Sie bei Ihrem altbewährten Muster, lassen Sie sich nicht beirren. Es wird Ihnen schon gelingen, jemand zu finden, der in ähnlicher Weise ihr Unglücklichsein sicherstellt, oder vielleicht verlieben Sie sich noch einmal in dieselbe Person und ... lassen Sie sich überraschen.

Egal, ob Sie sich zu den eher rational-logisch ausgerichteten Menschen zählen oder aber zu den gefühlsbetonten, bauchgesteuerten – nehmen Sie auf jeden Fall an, dass nur das eigene Benehmen richtig und nachvollziehbar sei. Damit wird das Handeln und Fühlen des Anderen auf jeden Fall fremd und nicht nachvollziehbar ... Fokussieren Sie sich nur lange und intensiv genug auf die Dinge, die Sie von Ihrem Partner unterscheiden, und bald wird alles, was an Gemeinsamkeiten noch vorhanden war, sich in Luft auflösen – Sie sind auf dem richtigen Weg!

Oder etwa:

Wenn Ihnen das alles mittlerweile viel zu kompliziert ist, dann entscheiden Sie sich vielleicht doch, gerade in diesem Augenblick dafür, nicht mehr an der Liebe leiden zu wollen, sondern sie zu genießen!

Nur probeweise könnten Sie Ihre Verweigerungshaltung der Liebe gegenüber einfach mal aufgeben. Allerdings könnte es geschehen, dass Sie dann nicht mehr umhin kommen festzustellen, wie schön das Leben ist und dass Sie Ihres Glückes Schmied sein können, wenn Sie es nur wollen. Leichtigkeit und Humor tun der Liebe gut, und gemeinsam in Harmonie die Liebe zu genießen macht mindestens so viel Spaß, wie alleine die Süße des Leidens zu erfahren.

Würdigen Sie die ganze Vielfalt Ihrer Paarbeziehung – lassen Sie viel Platz, um „anders sein“ als Reichtum anzuerkennen. Sich zu lieben bedeutet, mit Achtsamkeit, Humor und Neugierde dem Anderen zu begegnen und sich über Gefühle und Ansichten auszutauschen.

- Teilen Sie sich Ihre Visionen über eine gemeinsame Liebesbeziehung mit!
- Welche Werte sind Ihnen wichtig?
- Wie leben Sie das, was Ihnen am Herzen liegt, in Ihrer Beziehung? Wer sind Sie, welche Rolle leben Sie in der Beziehung?
- Welche inneren Glaubenssätze beflügeln Sie dabei, gemeinsame Überzeugungen zu entwickeln?
- Was heißt Liebe in Ihren Augen?

- Was sind Ihre eigenen Bedürfnisse?
- Welche Bedürfnisse haben Sie gemeinsam als Liebespaar?
- Wie wollen Sie sie leben? Was genau tun Sie ... jetzt?!

Nichts ist sicher im Leben, nur die Veränderung ist stetig. Eine gesunde Liebesbeziehung bietet den besten Nährboden dafür, mit Herausforderungen positiv umzugehen und „liebeslang“ Freude und Glück zu spüren.

Zum Schluss wünsche ich mir, dass Ihnen die Lust am Leiden vergangen ist und Sie offen für positive Veränderungen sind – auf Dauer ist der ewige Kampf in der Liebe nämlich viel anstrengender, als gemeinsam Lust, Liebe und Erotik zu genießen.

*Liebe ist ein Geheimnis
und in dem Moment,
wo wir beide einander vertrauen,
sehen wir sie.
Wenn unser Atem zärtlich
miteinander verschmilzt,
hören wir sie –
und wenn sich unsere Herzen be-
rühren,
spüren wir sie.*

*Liebe hat einen Geruch,
in unserer Ekstase
benebelt er uns.
Während unsere Lippen
sich berühren ...
liebestrunken von süßen Säften.*

Literatur:

Paul Watzlawick: Anleitung zum Unglücklichsein. Piper 2005
Gundl Kutschera: Sich wieder neu be-
gehen. Kösel 2003



Birgit Lloyd-Jones ist Heilpraktikerin für Psychotherapie, Kommunikationstrainerin und NLP-Resonanz-Coach. In ihrem Institut *imagine – Beratung und Seminare* in Köln bietet sie u.a. auch Seminare für Paare an, in denen liebevoll-achtsame Beziehungen, Lust und Erotik die Themen sind.

www.birgitlloydjones.de
www.imagine-business.de

Problemtrance ade

von Christine Lehner

Souverän in allen Lebenslagen – das wollen die meisten Menschen sein. Doch in Stresssituationen verlieren auch gestandene Persönlichkeiten schon mal ihre Contenance. Denn auch sie sind der inzwischen wissenschaftlich nachgewiesenen Tatsache ausgeliefert, dass ihr Gehirn unter großer Belastung und ungeachtet guter Vorsätze auf eingefahrene Verhaltensmuster zurückgreift, die oft wenig konstruktiv sind. Kurzum, sie werden – ohne es zu wollen – ärgerlich, unsicher, unklar. Die Souveränität ist beim Teufel.

Was ist der Grund dafür? Die Antwort gibt die moderne Gehirnforschung: Die eigentliche Machtzentrale in unseren Köpfen ist nicht, wie lange angenommen, das „vernünftige“ Großhirn, der Neokortex, unser Bewusstsein also, sondern vielmehr eine entwicklungsgeschichtlich weit ältere Gehirnregion, das so genannte limbische System (Reptiliengehirn). Vernünftiges Nachdenken und Abwägen allein führt also keineswegs automatisch zu vernünftigem Handeln. Denn das limbische System und nicht das rationale System der Großhirnrinde hat den direkten Zugriff auf die Bereiche in unserem Gehirn, die unser Handeln bestimmen. Das heißt, die gesamte Steuerung des Menschen erfolgt weitgehend unbewusst und unwillkürliche Verhaltensmuster führen dazu, dass uns plötzlich „der Gaul durchgeht“ oder zum Beispiel die Stimme versagt: ES passiert einfach – und ICH kann es nicht kontrollieren.



Professionelle Selbststeuerung

Doch der Mensch kann lernen, diese unwillkürlichen Prozesse zu erkennen und zu steuern. Die Gehirnforschung hat nachgewiesen, dass wir zeitlebens in der Lage sind, einmal angelegte Denk- und Verhaltensmuster zu verändern. Allerdings sind die bisherigen Verschaltungen strukturell im Gehirn verankert – Veränderung bedarf deshalb einer beharrlichen Bewusstseinsarbeit! Die Trainings- und Coachingmethode *limbic mind*, nutzt diese Erkenntnis und stellt Techniken und Methoden zur Verfügung, die es Teilnehmern ermöglichen, den Zugang zu ihrem inneren Steuerungssystem im Gehirn zu finden. Eine mögliche Vor-

gehensweise beschreibt die 3-Step-Methode „Erkennen – integrieren – transformieren“ (siehe Abbildung auf der nächsten Seite).

Es geht dabei darum, eine „Beobachterinstanz“ und einen „Mind-Manager“ zu installieren. Die Teilnehmer beobachten zunächst wie aus der Adlerperspektive ihr eigenes Verhalten und erkennen, in welchen Situationen welches Handlungsmuster auftritt. Der Mind-Manager versetzt sie dann in die Lage, die optimale Bewusstseinslage für den aktuellen Kontext zu aktivieren. Das „Ich“ bekommt eine Metaposition: Sofort wenn ein altes Muster („Problemtrance“) anläuft, lenkt er in das für die

Die 3-Step-Methode: ERKENNEN – INTEGRIEREN – TRANSFORMIEREN

1. Schritt: erkennen

Schreiben Sie eine stresserzeugende Einstellung auf und erforschen Sie den Hintergrund: *Wann reagiere ich so? Wer/Was kann diese Reaktion auslösen?*

Beispiel: *„Um Hilfe bitten heißt, anderen Schwäche zeigen“*

2. Schritt: integrieren

Machen Sie sich noch einmal klar, wann/von wem Sie dieses Muster gelernt haben und wofür es in der Vergangenheit gut war:

WICHTIG: Das Paradox des Wandels heißt: das Alte würdigen, um das Neue zu erreichen! Ärgern Sie sich nicht über stresserzeugende Einstellungen – das kostet nur unnötig Energie und stresst auch wieder. Sagen Sie sich lieber ganz gelassen: gut, das hab ich bisher so gemacht – und ich kann mich verändern.

3. Schritt: transformieren

Gehen Sie in Ihr „inneres Heimkino“. Stellen Sie sich vor ihren inneren Auge bildlich vor, welches neue Verhaltensmuster Sie etablieren wollen. Hilfreich sind dazu drei Ebenen:

- *Welcher positive Satz erlaubt mir das neue Verhalten? (z.B. ich darf mir Pausen gönnen, dadurch habe ich neue Ideen)*

- *Welche Körperhaltung passt zu dem neuen Verhalten (z.B. durchatmen und erst mal zurücklehnen, Schultern entspannen usw.)*
- *Welche Symbole, Bilder passen zum neuen „Glaubenssatz“ (Strandbild, Berggipfel, See ...), Körperhaltung, Bilder und Symbole unterstützen den „Umbauprozess“ im Gehirn!*

Wichtig: „Old habits die hard“ – Erst durch Wiederholung und Übung verändert sich die Struktur unseres Nervensystems – und damit unsere Gewohnheiten: Wenn Sie also das neue Verhalten im Gehirn „etablieren“ möchten, schreiben Sie sich den Erlaubnissatz auf eine kleine Karteikarte, stellen Sie sich ein passendes Bild oder Symbol auf den Schreibtisch, üben Sie die Körperhaltung immer wieder mal im „Trockentraining“, also auch ohne schwierige Situation. Und wenn Sie sich dann mal wieder im alten Fahrwasser wieder finden – durchatmen, entspannen und sich erinnern: da hab ich mir doch etwas Neues vorgenommen ... Neue Verhaltensmuster müssen – genau wie Muskeln für ungewohnte Bewegungen – erst mal aufgebaut und gestärkt werden.

jeweilige Situation passendere und konstruktivere Muster („Lösungstrance“). Mit *limbic mind* trainiert man, seine Aufmerksamkeit auf diesen Ablauf zu fokussieren und zu entscheiden, was die passende Lösungstrance für die jeweilige Situation ist. In einer Besprechung kann man dann beispielsweise eine andere „Trance“ – also eine andere Bewusstseinslage – aktivieren als im Kreise trauter Freunde.

Entscheidend dabei ist der innere Dialog, den jeder mit sich selbst führt.

Über ihn lassen sich die inneren Filme beeinflussen. Voraussetzung für das Neue ist jedoch, das Alte zu würdigen. Das heißt: Wer sich immer wieder über die eigenen stresserzeugenden Glaubenssätze nach dem Motto: „Ich Idiot, warum ist mir das schon wieder passiert?“ ärgert, vergeudet unnötig Energie und erzeugt wieder nur Stress. Der Wandel kann nur funktionieren, wenn man sich gelassen sagt: „Gut, das habe ich bisher so gemacht – UND ich kann mich verändern.“ Oder: „Okay, eine Ehren-

runde in den alten Verhaltensmustern – was könnte mich bei der Veränderung noch besser unterstützen?“

Problemtrancen identifizieren und transformieren

Perfekt zu sein etwa ist heutzutage ein verbreiteter Anspruch. Wer so denkt, empfindet Fehler als etwas Schreckliches und steckt viel Energie in Rechtfertigungen und Vermeidungen. Denn typisch ist, sich ja keine Blöße geben, Haltung bewahren, sich keine Hilfe holen und schlechte Nachrichten zurückhalten, bis es zu spät ist. Die Transaktionsanalyse bezeichnet es als innere Antreiber.

Um aus solchen „inneren Filmen“ auszustiegen, helfen so genannte Attraktoren, die das limbische System erreichen. Das können sein: Körperhaltung, Atmung, innere Bilder, Musik oder Gerüche.

Für den erfolgreichen Einsatz der Coachingmethode *limbic mind* bedeutet dies, dass sowohl das Ziel der Verhaltensänderung als auch die konkreten Handlungspläne emotional motiviert sein müssen. Es gilt also zunächst herauszufinden, welche inneren Filme in welchen stressigen Situationen beim Teilnehmer zum Blackout führen. Das heißt, welche Denk- und Verhaltensmuster (auch Glaubenssätze) vorbei an Verstand und Vernunft den inneren „Autopiloten“ starten.

Beispiel: Führungskraft Heinz Schneider muss der gesamten Belegschaft große Umstrukturierungen erläutern. Die Mitarbeiter sind verunsichert und misstrauisch. Schneider muss daher den Menschen mit seiner Rede vor allem wieder Sicherheit und Vertrauen geben. Diese Verantwortung übt enormen Druck auf ihn aus, so dass ihn alte Befürchtungen einholen: „Vor so vielen Leuten kann ich nicht so gut reden.“ Jetzt, wo es darauf ankommt, schafft er es nicht, ruhig und souverän zu bleiben.

Hier setzt der Coaching-Ansatz *limbic mind* an. Er teilt sich in folgende Stufen:

1. **Beobachterposition einnehmen.** Die Situation wird aus der Adlerperspektive betrachtet und das angestrebte Lösungsverhalten modelliert. Im Beispiel Heinz Schneider geht es darum, in seiner Rede glaubwürdig und überzeugend aufzutreten sowie authentisch zu sein.

2. **Problemtrance erforschen.** Herausfinden, welche Glaubenssätze, Antreiber und Erfahrungen hinter den unwillkürlichen Verhaltensmustern stecken. Im Beispiel Schneider: Ich darf keine Fehler machen.

3. **Das Bisherige würdigen,** anstatt sich darüber zu ärgern. Herr Schneider formuliert um: „Der Anspruch, keine Fehler zu machen, hat mich bisher zwar weit gebracht, gleichzeitig ist er aber sehr anstrengend, so dass ich meine Einstellung ändern möchte.“

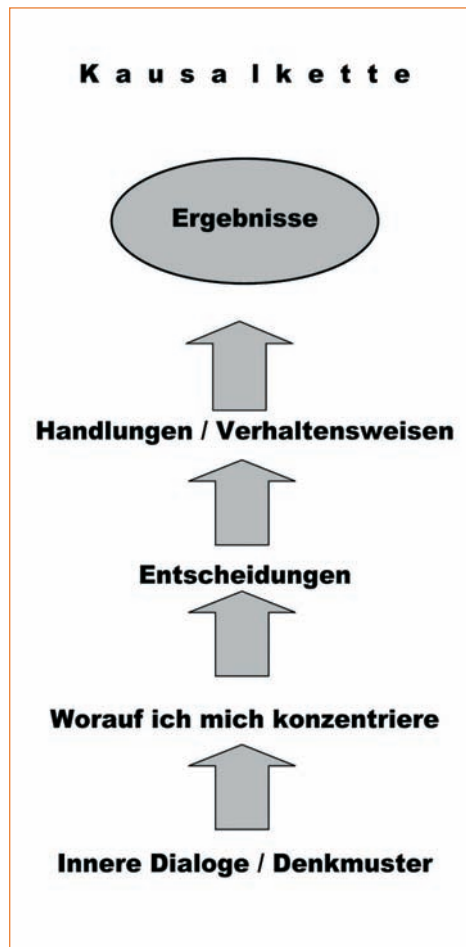
4. **Den Autopiloten rausnehmen.** Techniken lernen, sich selbst in den für den jeweiligen Kontext optimalen Bewusstseinszustand zu bringen. Herr Schneider nimmt seine zum Problemmuster gehörende Körperhaltung bewusst wahr (hochgezogene Schultern, flache Atmung, Kopf leicht eingezogen) und kann entsprechend des angestrebten Lösungsverhaltens seine neue Körperhaltung modellieren: Kopf heben, Blickkontakt suchen, durchatmen ... – der Mind-Manager wird installiert.

Wichtig ist, den Übergang zwischen dem alten Verhaltensmuster und der Lösungshaltung zu verankern. Und genau hier zeigt sich der Erfolg von Coaching – er steht und fällt damit, wie gut der Praxistransfer in den Alltag gelingt.

Bei diesem Schritt geht es allerdings nicht nur um Techniken: Persönlichkeitsstärke, Wertebewusstsein und Lebensziele spielen beim Coaching eine wichtige Rolle und werden als Grundlage der Lösungshaltung mit thematisiert (siehe auch Punkt 1).

Mit Hypnose Trancen bewusst gestalten

Hypnosystemische Techniken sind geeignete Instrumente, um solche einschränkenden Handlungstheorien aufzuspüren und neue neuronale Vernetzungen als Handlungsoptionen zu implementieren. Das Ergebnis ist Wahlfreiheit in Reaktion und Verhalten. Die Kausalkette (siehe Abbildung) verdeutlicht diesen Vorgang.



Wem all dies aus dem NLP bekannt vorkommt: Kein Wunder, Richard Bandler und John Grinder haben immer wieder betont, dass viele NLP-Techniken Hypnosetechniken sind.

Mehr als Positives Denken

Im klassischen Mentaltraining oder „Positiven Denken“ werden den Antreibern so genannte Erlauber entge-

gengesetzt. Sätze wie „Ich darf Fehler machen und aus ihnen lernen“ zielen zwar auf Verhaltensänderung. Wenn es aber darauf ankommt, ist der Erlaubersatz zwar vielleicht noch im Kopf, doch im restlichen Organismus läuft schon lange das alte Programm. Der Blackout passiert mal wieder – trotz aller guten Vorsätze: Es passiert einfach ...!

Erlauber greifen häufig zu kurz, weil sie das limbische System nicht genug einbeziehen. Denn es hat in der Verhaltenssteuerung das erste und das letzte Wort! Hypnosystemisches Coaching hingegen hilft, das gewünschte Verhalten dort zu verankern und es auch dann abrufen zu können, wenn es darauf ankommt – wenn das Problemmuster schon angelaufen ist. Im Coaching lernen die Teilnehmer den wertschätzenden, gelassenen Umgang mit den „Ehrenrunden“: durchatmen und so schnell wie möglich wieder raus! Das „Reinrutschen“ ist nicht tragisch, wichtig ist die Verknüpfung mit dem „Rauskommen!“

Gunter Schmidt vom Milton Erickson-Institut legt in seinem Buch „Liebesaffären zwischen Problem und Lösung“ über die Integration systemisch-konstruktivistischer und ericksonscher Hypnotherapiekonzepte zwei Annahmen zugrunde:

- Verhalten gewinnt Bedeutung, Sinn und Wirkung erst im Situationszusammenhang.
- Menschen konstruieren ihr Erleben und Verhalten in „selbsthypnotischer Weise“.

Das bedeutet: Was jemand als Wirklichkeit erlebt, ist Ergebnis seiner/ihrer Wahrnehmungsfokussierung – wir schaffen uns unsere Realität, indem wir bestimmte Dinge beachten und andere ignorieren (siehe auch Kausalkette). Das Gehirn regiert also nicht auf die äußeren Umstände, sondern auf seine eigenen inneren Bewertungen, die dann Reaktionsmuster auslösen.

Selbsthypnotische Prozesse:

Worauf lenke ich meinen Scheinwerfer? Was sind meine Problemanker? Jemand brüllt mich an, ein vorwurfsvoller Blick, ein Berg auf dem Stapel „Unerledigt“ – was sind die Alltagssituationen, die mich aus dem Gleichgewicht bringen? Wie hypnotisiere ich mich selbst in Probleme hinein? Und: Was wäre die optimale Reaktion darauf? Wie/Wohin muss ich meine Aufmerksamkeit lenken, damit ich das gewünschte Verhalten/Erleben wachrufen kann?

Limbic mind ist bewusstes Selbstmanagement. Es geht darum, die eigenen „Trancen“ bewusst zu gestalten. Das heißt, den für die jeweilige Situation optimalen Bewusstseinszustand so zu modellieren, dass er als gewünschtes Verhalten jederzeit abgerufen werden kann. Der erste Schritt dahin ist das Ziel festzulegen: Was will ich erreichen? Welche Trance möchte ich gerne erleben? Dazu gehört, die Kontextbedingungen genau zu durchleuchten. Also zum Beispiel: In welcher Situation möchte ich wie sein – beruflich und privat? Welche Sprache passt wozu? Wie kann für jede neue professionelle/private Situation die eigene Rolle so gestaltet werden, dass sie zu den situativen Anforderungen und gleichzeitig zu den beteiligten Personen passt?

Im nächsten Schritt geht es darum, die Modalitäten abzurufen bzw. abzuspeichern. Das können Körperhaltung/-spannung sein, aber auch Schlüsselwörter wie Gelassenheit oder Durchsetzung sowie Bilder und Symbole. Dazu gehört auch das sog. „Ausnahmelernen“: Wann war ich schon einmal so? Oder die Wunderfrage: Was wäre, wenn ich plötzlich so sein könnte?

Körperhaltung und Bilder wirken unmittelbar auf das limbische System und beeinflussen unmittelbar die eigene Befindlichkeit und Ausstrahlung. Hier setzt die so genannte „So-

tun-als-ob-Technik“ an. Die gecoachte Person stellt sich vor, jetzt im gewünschten Bewusstseinszustand zu sein und fragt sich beispielsweise: Wie ist dann meine Körperhaltung, meine Befindlichkeit, welche Bilder, welche Musik passen dazu? Diese Techniken bewirken sofort psychophysische Reaktionen.

Kortikales Lernen schlägt keine Wurzeln. Also muss Veränderung vom Großhirn ins limbische System transportiert werden. Die Aktivierung des limbischen Systems ist also der Königsweg zur Veränderung. Im Klartext: Verstehen allein reicht nicht. Zum Lernen, insbesondere wenn es um Verhaltensveränderungen geht, braucht es den richtigen emotionalen Zustand.

Eine wichtige Rolle spielt hierbei die Aktivierung von Ressourcen. Antworten auf Fragen wie etwa: „Was brauche ich, um mit der gegenwärtigen Herausforderung umgehen zu können? Welche früheren Erfolgserlebnisse, inneren Bilder und Metaphern, welche inneren Dialoge können mich dabei unterstützen?“ helfen hierbei weiter.

Die moderne Hirnforschung belegt, dass einmal gemachte Erfahrungen dauerhaft im Gehirn gespeichert bleiben. Durch gezielte Fokussierung lassen sich benötigte Kompetenzen daher schnell wieder abrufen. Ziel des hypno-systemischen Ansatzes ist daher, die optimale Kooperation von bewussten und intuitiven, unwillkürlichen Kompetenzen.

Auch innere Widerstände zu prüfen ist ein zentraler Schritt. Der Teilneh-

mer sucht Antworten auf Fragen wie: Was könnte mich daran hindern? Was ist der Sekundärgewinn des bisherigen Verhaltens? Was ist der Preis des neuen Verhaltens? Welche inneren Anteile ziehen nicht mit?

Der Lohn der Bemühungen ist die professionelle Selbststeuerung. Man entwickelt mehr Wahlfreiheit im Verhalten und kann über die eigenen Reaktionen die Zukunft beeinflussen.

Der Umbauprozess im Gehirn

Erst durch Wiederholung und Übung verändert sich die Struktur unseres Nervensystems – und damit unsere Gewohnheiten. Dafür müssen die neuen Verhaltensmuster – genau wie Muskeln für ungewohnte Bewegungen – erst einmal aufgebaut und gestärkt werden. Verhaltensänderungen passieren also nicht über Nacht. Im Coaching wird die Musterunterbrechung – das Erkennen und Aussteigen aus den alten Mustern – in einem gemeinsamen Prozess entwickelt und abgespeichert. Durch ständige Wiederholung wird aus einem Trampelpfad im Gehirn, der durch das Modellieren des gewünschten Verhaltens angelegt wird, Schritt für Schritt eine viel befahrene Straße, die man sofort findet, wenn man sie braucht.

Kontakt:

Christine Lehner
Beratung und Training
Götzendorfer Str. 33
92260 Ammerthal
Tel: 09628/914880
Mobil: 0171/5898769
Mail: Christine.Lehner@asamnet.de



Christine Lehner, Diplom-Pädagogin, ist seit 1992 als Trainerin tätig. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Selbstmanagement und Führung. Als Beraterin arbeitet sie sowohl für internationale Konzerne sowie für mittelständische Unternehmen mit dem Ziel, Ressourcen und Kompetenzen aufzuzeigen.

www.chlehner.de



Anerkennung rückt näher

Neuro-Linguistische Psychotherapie – gute Perspektiven für einen neuen Ausbildungsgang

Die europarechtliche Großwetterlage

Vieles ist im Gesundheitsbereich in Bewegung gekommen, nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Während hierzulande radikale Strukturveränderungen der Gesundheitsversorgung¹ für Schlagzeilen sorgen und einige der Neuregelungen die aktuellen Ärzteproteste begründen, nehmen parallel auch viele unserer europäischen Nachbarn tiefgreifende Reformen ihrer Gesundheitssysteme in Angriff.

Motiviert sind die meisten der derzeitigen Veränderungen durch den Versuch, die rasant steigenden und die – wie es allorten heißt – explodierenden Gesundheitskosten langfristig in den Griff zu bekommen, ohne dabei letztlich auf genuine und lebenserhaltende Leistungen verzichten zu

müssen. Gleichzeitig allerdings nötigen europäische Vereinbarungen dazu, in der europäischen Gemeinschaft verbindliche Standards und Richtlinien für die verschiedenen Berufsgruppen im Gesundheitsbereich zu schaffen, die in jedem Mitgliedsland gleichermaßen Anerkennung und Beachtung finden. Die für einige Berufsgruppen derzeit noch heftig diskutierte Freizügigkeit und Harmonisierung der Berufsausübung gilt prinzipiell auch für alle, die im Gesundheitsbereich arbeiten. Eines der vordringlichen Ziele ist es, dass nicht nur jeder in einem EU-Land ausgebildete und niedergelassene Arzt, sondern auch jeder durch eine entsprechende Zertifizierung anerkannte Psychotherapeut *in jedem anderen EU-Land* anerkannt wird und dort uneingeschränkt seinen Beruf ausüben kann.

¹ So zum Beispiel die Disease Management Programme (DMP) für Diabetiker, welche wie alter Wein in neuen Schläuchen erscheinen oder der neue einheitliche Bewertungsmaßstab (EBM) als „gerechtere“ Abrechnungsgrundlage, die jeden Kassenarzt verpflichtet, ca. 30 Prozent seiner Leistung schlecht oder unterbezahlt abzuleisten.

Neuro-Linguistische Psychotherapie

NLP bietet als psychotherapeutisches Modell eine Fülle von hochwirksamen Methoden und Techniken, die in zahlreichen therapeutisch relevanten Gebieten sinnvoll eingesetzt werden können. Die Intention des seit 1996 von der DGN-LPt entwickelten Ausbildungscurriculum besteht darin, den Teilnehmern zu ermöglichen, NLP als eigenständiges professionelles Handwerkszeug für die berufliche Praxis zu erlernen und das im NLP enthaltene Potenzial voll und ganz ausschöpfen und verantwortungsvoll einsetzen zu können.

Im Mittelpunkt der Ausbildung stehen die innere Grundhaltung und das therapeutische Selbstverständnis des Therapeuten, die Reflexion der therapeutischen Beziehung und des therapeutischen Prozesses sowie die Arbeit an spezifischen Themen und Anwendungsbereichen der NLPt.

NLPt ist somit kein „anderes NLP“, sondern eine therapeutisch ausgerichtete, intensive und vertiefte Beschäftigung

mit Methoden und Interventionen des NLP, ergänzt durch einen besonderen Fokus auf Ressourcen und Stolpersteine der therapeutischen Beziehung. Das Ausbildungscurriculum orientiert sich an den Fragestellungen und Herausforderungen der therapeutischen Praxis und stellt deshalb nicht einzelne Techniken, sondern die Integration von themenspezifischen Fragestellungen, Interventionen und persönlicher Kompetenz in den Vordergrund.

Ergänzende Inhalte sind die neueren Ansätze und Interventionsmöglichkeiten der Hypnotherapie sowie der systemischen Therapie und Beratung. Da therapeutisches Können aus der Verbindung von fachlich-methodischer und sozialer Kompetenz, sowie persönlicher Integrität und individuellem Erfahrungshorizont entsteht, sind Selbsterfahrung, Persönlichkeitsentwicklung und berufs- und praxisbegleitende Supervision ein essenzieller Bestandteil der Ausbildung in NLPt.

Einen ersten positiven Schritt bei der Festlegung der allgemein verbindlichen Richtlinien bildet beispielsweise die inzwischen in ganz Europa und damit auch in Deutschland eingeführte Fortbildungsverpflichtung für Ärzte, die mit sog. CME-Punkten (Continued Medical Education, fortlaufende medizinische Fortbildung) regelmäßig nachgewiesen werden muss. Damit wird deutlich, dass neben vordergründigen, bloß standesrechtlichen Interessen und Vorbehalten, die immer noch an vielen Stellen Sand ins Getriebe streuen, vor allem die Sorge um einen hohen Standard der Ausbildung und eine nachhaltige Qualitätssicherung im Mittelpunkt dieser europaweit geltenden Regelungen stehen oder doch zumindest stehen sollten, wenn es nach dem erklärten Willen der Politiker und Fachleute aller Couleur geht.

Wie steht es um die Neuro-Linguistische Psychotherapie?

Bereits 1999 wurde auch die Neuro-Linguistische Psychotherapie (NLPt) von der EAP (European Association of Psychotherapy) als vollwertiges psychotherapeutisches Verfahren anerkannt. Damit wurde quasi auf europäischem Parkett die Grundlage geschaffen, als in NLPt ausgebildeter Therapeut gleichzeitig das ECP (European Certificate of Psychotherapy) zu erlangen. Dies bildet im Bestreben um die umfassende Anerkennung der Neuro-Linguistischen Psychotherapie einen wichtigen Meilenstein. Denn

die Chancen stehen gut, dass das europäische Psychotherapiezertifikat ECP zukünftig die europaweite Approbation zur Ausübung der Psychotherapie in Europa darstellen wird. Darauf deutet auch die aktuelle Beschlussfassung des Europaparlamentes hin, das im Jahr 2004 die Psychotherapie auf Grundlage des ECP als eigenständige Profession anerkannt hat.

Darüber hinaus gibt es noch weitere positive Entwicklungen, die in eine ähnliche Richtung deuten und die Chance für eine baldige Anerkennung von NLPt europaweit nahelegen. So wurde 2004 in Italien das erste NLPt-Institut nicht nur von der EANLPt (European Association of Neuro-Linguistic Psychotherapy), sondern auch vom italienischen Gesundheitsministerium anerkannt. In Finnland wird man voraussichtlich ab 2007 mit einer universitären NLPt-Ausbildung beginnen, die ebenfalls eine staatliche Anerkennung begründet. Im Nachbarland Holland gibt es durchaus ähnliche Bestrebungen, denen sich zur Zeit noch klassische Psychoanalytiker aus rein standesrechtlichen Erwägungen vehement widersetzen.

Und in Deutschland?

Hierzulande hat die im vergangenen Jahr in Hamburg gegründete ECP-Akademie als Ausbildungsinstitut für NLPt ihre ersten Hürden genommen. Sie ist in Deutsch-

land das erste von der EANLPt (European Association of Neuro-Linguistic Psychotherapy) akkreditierte Ausbildungsinstitut. Die in diesem und den nächsten Jahren beginnenden Ausbildungsgänge in Neuro-Linguistischer Psychotherapie schaffen damit erstmals in der Bundesrepublik Deutschland die Möglichkeit, allein auf Basis der Ausbildung zur Neuro-Linguistischen Psychotherapie das europaweit anerkannte Psychotherapiezertifikat ECP zu erlangen. Die europaweite Anerkennung und damit die uneingeschränkte Niederlassungsfreiheit dürfte so, wie oben aufgeführt wurde, nur eine Frage der Zeit sein.

Doch die Betreiber der ECP-Akademie haben durch ihr Engagement schon mehr erreicht. Bei den von ihnen angebotenen Gesundheitstrainings gibt es bereits jetzt die punktuelle oder doch zumindest indirekte Anerkennung der Neuro-Linguistischen Psychotherapie durch einige Krankenkassen. So wird beispielsweise die Patientenschulung „Herz mit Verstand“, die sich vor allem an Patienten mit Bluthochdruck richtet, durch einige Krankenversicherungen hoch bezuschusst. Dabei gründet das Gesundheitstraining weitgehend auf neuere Erkenntnisse und Methoden der NLPt und bietet somit für die Betroffenen einen konkreten Nutzen durch Verfahren der Neuro-Linguistischen Psychotherapie. Gesundheitspolitisch sind dies erste Schritte hin zu einer Anerkennung der Neuro-Linguistischen Psychotherapie durch die Kostenträger im Gesundheitswesen.

Als zusätzlicher Nebeneffekt eröffnen sich dadurch für Aus- und Fortbildungskandidaten der ECP-Akademie schon während ihrer Ausbildung weitere konkrete Tätigkeitsfelder und Einsatzgebiete sowie nicht zuletzt auch zusätzliche Verdienstmöglichkeiten. So bietet sich nach den vorliegenden Ausbildungsrichtlinien beispielsweise für zertifizierte NLP-Master ein interessanter Quereinstieg in die Akademie mit einer zukunftsweisenden Berufsorientierung an.

Die Ziele der ECP-Akademie

Die in Bargteheide bei Hamburg gegründete und mit ihrer Geschäftsstelle dort angesiedelte ECP-Akademie ist durch einen Zusammenschluss kompetenter NLP-Anwender und renommierter ECP-Therapeuten aus der Taufe gehoben worden. Die eingetragene Gesellschaft hat zur Zeit mit Birgit Bader, Klaus-Rüdiger Gimmler, Martin Haberzettl, Dr. Rupprecht Weerth und Dr. Klaus Witt fünf Gesellschafter. Die beiden letzteren, Dr. Rupprecht Weerth und Dr. Klaus Witt, sind die Geschäftsführer des Institutes. Die Gesellschafter sind neben anderem auch als Dozenten und Ausbilder im Institut tätig. Derzeit sind zwölf Ausbilder für die ECP-Akademie verpflichtet.

Die Gründer verfolgen mit ihrer Initiative auch das Ziel, Neuro-Linguistische Psychotherapie in der deutschen psychotherapeutischen Szene nachhaltig zu etablieren, zwischen Verhaltenstherapie und tiefenpsychologischen Verfahren in den Reigen der von den Kostenträgern akzeptierten therapeutischen Verfahren aufgenommen zu werden und das europäische Zertifikat für Psychotherapeuten ECP hierzulande weiter publik zu machen.

In dem durch die ECP-Akademie gebildeten und wissenschaftlich inspirierten Forum sollen unterschiedlichste therapeutische und beraterische Kompetenzen zusammenfließen. Das auf diese Art erworbene Wissen soll an interessierte Berater und Therapeuten in Form verschiedener Ausbildungsgänge, allem voran bei der Ausbildung in Neuro-Linguistischer Psychotherapie weitergegeben werden.

Für die Väter und Mütter der ECP-Akademie steht hinter der Gründung des Institutes gleichwohl die Vision, NLP und NLPt auf allen Ebenen weiterzuentwickeln und wissenschaftlich zu fundieren. Die ECP-Akademie will daher explizit die Evaluation der NLPt-Anwendung unterstützen und die konstruktiv-kritische Auseinandersetzung mit anderen Theorien und Modellen aus dem therapeutischen und beraterischen Bereich fördern. Das langfristige Ziel ist dabei eine solide wissenschaftliche Forschung und Begründung, nicht zuletzt im Interesse einer kassenrechtlichen Anerkennung der Neuro-Linguistischen Psychotherapie.

Einen ersten Schritt in diese Richtung stellt die Herausgabe einer wissenschaftlichen Buchreihe dar. Hier sollen zukünftig wissenschaftliche Beiträge zur Neuro-Linguistischen Psychotherapie veröffentlicht und zur Diskussion gestellt werden. Der erste Band der von den Gesellschaftern der ECP-Akademie herausgegebenen Buchreihe zu Theorie und Praxis der Neuro-Linguistischen Psychotherapie trägt den Titel „Emotion und Beziehung“. Es handelt sich dabei um einen Sammelband mit verschiedenen Beiträgen und interessanten theoretischen Ansätzen der oben genannten Gesellschafter der ECP-Akademie.

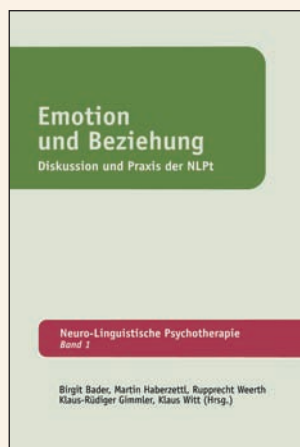
Was bietet die ECP-Akademie an?

Vorrangig wendet sich das differenzierte und weit gefächerte Ausbildungsangebot der ECP-Akademie an Interessenten, die wie etwa Psychologen, Ärzte, Sozialpädagogen, Pädagogen usw. bereits im psychosozialen Bereich arbeiten und dort auf eine meist mehrjährige Praxiserfahrung zurückgreifen können. Allerdings soll auch bereits Studenten der genannten Fächer und Fachrichtungen speziell in höheren Semestern ein Zugang zu den Ausbildungsangeboten der Akademie ermöglicht werden.

Gefühle, Affekte und Beziehungen spielen bisher im NLP keine eigene oder nur eine untergeordnete Rolle. Der Einzelne mit seinen Sichtweisen, seinen Ressourcen, positiven Absichten, Zielen, Werten und Überzeugungen steht im Mittelpunkt. Die Beziehung als eigene Gestalt wurde bislang ebenso nicht thematisiert, obwohl sich in der Dynamik zwischen Menschen viel abspielt, was betrachtenswert ist.

NLP hat viel zu bieten, gerade für die Psychotherapie, in der es per se darum geht, Menschen bei ihrer Entwicklung zu unterstützen und ihnen zu helfen, ein erfülltes und selbst gestaltetes Leben zu führen.

In diesem ersten Diskussionsband der neuen Reihe „Neuro-Linguistische Psychotherapie“ werden theoretische Konzepte



**Diskussion und Praxis der NLPt
Band 1: Emotion und Beziehung**

Herausgeber: Birgit Bader,
Klaus-Rüdiger Gimmler, Martin Haberzettl,
Rupprecht Weerth, Klaus Witt.
ISBN 3-9809907-6-1 € 19,80

te vorgestellt und diskutiert, die in eine Neuro-Linguistische Psychotherapie einfließen müssen, wenn sich diese am therapeutischen Markt als eigenständige und ressourcenorientierte Methode behaupten will.

Alle Autoren sind aktive Anwender von NLP-Methoden im therapeutischen Bereich.

Das wichtigste Angebot der neuen Akademie bildet die offiziell akkreditierte Ausbildung in Neuro-Linguistischer Psychotherapie. Damit sollen die Absolventen der ECP-Akademie einen entscheidenden Schritt auf dem Weg zum europäischen Psychotherapiezertifikats ECP erlangen.

Die von der ECP-Akademie angebotene Ausbildung gliedert sich in zwei Abschnitte: eine Grund- und eine Aufbaustufe.

Wer den langen Weg zum ECP scheut oder ihn aufgrund beruflicher Entscheidungen oder Perspektiven gar nicht zu gehen braucht, dem bietet bereits die Grundstufe der Ausbildung eine Reihe von Abschlüssen und zertifizierten Möglichkeiten:

- den Abschluss zum Psychosozialen Berater, DVNLPt
- und mit Zusatzseminaren (wie zum Beispiel das Schulungscurriculum „Herz mit Verstand“) den Abschluss zum Gesundheitstrainer, der eine Voraussetzung für Patientenschulungen darstellt.
- Da während der Grundausbildung Heterogenität der Berufsgruppen erwünscht ist, kann mit einem Zusatzseminar auch der Abschluss zum Coach, DVNLP absolviert werden.

Somit bietet die ECP-Akademie ein Konzept, das auf Psychotherapie spezialisiert ist, während der Ausbildung den Einstieg in die Gesundheitsberatung erleichtert und die Option zum Business-Coach auf guter psychosozialer Grundlage ermöglicht. Darüber hinaus können Interessenten, die bereits ein Zertifikat als NLP-Master haben, quer in die Grundausbildung einsteigen, was zu einer Einsparung von 30 Ausbildungstagen führt.

Als überregional agierendes Institut bietet die ECP-Akademie Ausbildungsgänge an verschiedenen Standorten an. Zur Zeit sind Ausbildungsgruppen in den folgenden Städten in Vorbereitung: Hamburg, Nürnberg, Münster, Berlin, München und Köln.

**Wer sind die Initiatoren und
Gesellschafter der ECP-Akademie?**

Der Kreis der Gesellschafter der 2005 gegründeten ECP-Akademie besteht aus derzeit fünf Therapeuten, die alleamt u.a. langjährige Erfahrungen mit der therapeutischen Anwendung von NLP und das europäische Psychotherapeutenzertifikat ECP vorweisen können.



Birgit Bader ist Lehrerin, Diplom-Pädagogin, Diplom-Psychologin und Autorin. Sie ist NLP-Lehrtrainerin/DVNLP, NLP-Therapeutin/DGNLPt und ECP-Inhaberin. Ihre Ausbildung hat sie in Gesprächspsychotherapie, Systemischer Psychotherapie, tiefenpsychologisch fundierter Psychotherapie, Positiver Psychotherapie, Hypnotherapie (MEG), TZI und NLP absolviert. Sie arbeitet in Hamburg in freier Praxis und in Bargteheide in der Gemeinschaftspraxis mit Dr. Klaus Witt als kassenzugelassene Psychologische Psychotherapeutin mit der Fachrichtung tiefenpsychologisch fundierte Psychotherapie, Supervisorin, NLP-Ausbilderin, Moderatorin und Coach für Einzelne und Teams.



Klaus-Rüdiger Gimmler ist Diplom-Psychologe, approbierter Psychologischer Psychotherapeut (VT), Klinischer Psychologe und Supervisor/BDP; erstes und zweites Staatsexamen in Germanistik und Mathematik, NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach DVNLP, NLP-Therapeut/DGNLPt

und besitzt das ECP-Zertifikat. Er ist einer der Mitbegründer des DVNLP e.V.

Martin Haberzettl ist Diplom-Psychologe, approbierter Psychotherapeut, NLP-Lehrtrainer/DVNLP und NLP-Therapeut/DGNLPt. Er bildet Trainer aus, führt Coachings und Trainings mit Einzelnen, Gruppen und Firmen durch. Er ist in NLP, Körperorientierte Psychotherapie, Hypnotherapie, Teamtraining und Prozessmoderation ausgebildet. Seine wissenschaftliche Arbeit liegt im Bereich gesunder Kommunikation und Psycho-Neuro-Immunologie. Veröffentlichungen: „BodyMind-Management“, Junfermann 1996, „Kommunizieren und Motivieren. Top-Tools der Gesprächsführung“, Financial Times Verlag, 2001, „Moderation und Training“, Ch.-Beck-Verlag, 2004, „Changemanagement konkret“, Ch.-Beck-Verlag, erscheint Herbst 2006.



Dr. Rupprecht Weerth ist Diplom-Pädagoge, approbierter Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeut, ECP-Inhaber, Heilpraktiker, NLP-Therapeut, NLPt-Lehrtherapeut, NLPt-Supervisor sowie NLPt-Ausbilder (alles DGNLPt), NLP-Lehrtrainer sowie Lehrcoach (DVNLP). Er leitet das „Institut für systemische Kommunikation und Veränderung“ in Münster und ist Gründungsmitglied der „Deutschen Gesellschaft für Neuro-Linguistische Psychotherapie“ (DGNLPt). Dr. Rupprecht Weerth führt Therapien, Beratung und Supervision für Privatpersonen und Institutionen durch. Er leitet seit 15 Jahren europaweit NLP-Ausbildungen sowie maßgeschneiderte Seminare im Bereich von Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation und Konfliktmanagement. Dr. Rupprecht Weerth ist Buchautor und einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter der ECP-Akademie.

Dr. Klaus Witt ist Diplom-Psychologe und arbeitet in Bargteheide bei Hamburg als kassenzugelassener Psychologischer Psychotherapeut (VT), approbierter Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeut und ECP-Inhaber; NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach/ DVNLP, NLP-Therapeut/DGNLPt, Vorstandsmitglied der DGNLPt und Delegierter in der EANLPt. Darüber hinaus war Dr. Klaus Witt 12 Jah-


re Geschäftsführer eines Handelsunternehmens und in der Organisations- und Teamentwicklung tätig. Er hat das Hildesheimer Gesundheitstraining mitentwickelt, ist Buchautor und einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter der ECP-Akademie.



Weitere Informationen zum Ausbildungsinstitut finden sich unter www.ecp-akademie.de


TRAINERS AND CONSULTANTS

Are you Ready to take your business to a whole **NEW Level!**



With Shelle Rose Charvet
International NLP business trainer & consultant,
author of *Words that Change Minds*

“She's the trainer NLP trainers love to train with”



SPECIAL DISCOUNT
for Kommunikation Readers

LAB Profile
Consultant/Trainer
Certification Program
July 3-14, 2006
(10 days of training)
Burlington Ontario, Canada


For all the information you need!

email or call Shelle directly shelle@successtrategies.com

+1 905-639-6468

get the program description to see if it's for you
www.successtrategies.com/Training/LAB_certification.htm

ask us what our graduates think



www.successtrategies.com



Der Preis ist heiß

Preisstrategien für Berater

von Giso Weyand

Ich möchte Sie zu einem kleinen gedanklichen Experiment einladen. Bitte beantworten Sie dazu die folgenden drei Fragen der Reihe nach:

1. Was ist Ihr aktuelles Tageshonorar?
(Bei Stundenhonoraren bitte einfach addieren)
2. Welches Tageshonorar sind Sie und Ihre Leistungen wert?
3. Was sind potenzielle Kunden aus Ihrer Sicht bereit, für Ihre Art von Dienstleistung zu bezahlen?

Im Idealfall ist die Situation eindeutig: Kunden sind bereit, genau das Honorar zu zahlen, das Ihrem Wertempfinden als Berater entspricht – und im Alltag setzen Sie dieses Honorar immer durch. Klingt gut, ist gut, gibt es aber selten. Viel häufiger ist die folgende Konstellation:

Ihr Tageshonorar entspricht nicht Ihrem gefühlten Wert, ist aber aus Ihrer Sicht das höchstmögliche für diesen Markt und Ihre Tätigkeit.

Das Resultat: Die Arbeit wird erledigt, ist ja besser als nichts. Natürlich können besonders sympathische Kunden,

spannende Aufträge und langfristige Verträge darüber hinwegtrösten, doch spätestens bei ersten Schwierigkeiten mit dem Kunden kehrt die innere Stimme zurück: „Du verkaufst dich unter Wert.“

Um dieser Wertfalle zu entkommen, möchte ich Ihnen einige Anregungen und für Sie vielleicht lohnende Fragestellungen mit auf den Weg geben:

1. Sind potenzielle Kunden wirklich nicht bereit, Ihr „Wunsch-Honorar“ zu zahlen?

Haben Sie hierzu eine möglichst breite Erfahrung oder Marktforschungsergebnisse? Oder glauben Sie nur, dieses Honorar sei nicht durchsetzbar?

Gibt es Kollegen, die bei gleicher Leistung und gleichen Kunden mehr verdienen? Was machen die anders?

Erklären Sie Ihre Dienstleistungen spannend genug? Treffen Sie den Leidensdruck der Interessenten? Bieten Sie genug Sicherheit, damit Ihr potenzieller Kunde seine Hemmschwelle, einen Berater zu buchen, überwinden kann?

2. Falls Ihre Zielgruppe tatsächlich nicht bereit ist, ein höheres Honorar zu zahlen: Wie können Sie Ihre Dienstleistung anreichern?

Manchmal ist es die Bekanntheit des Beraters, die über die Höhe des Honorars entscheidet. Nutzen Sie ausreichend viele Kanäle wie Buch, Fachartikel, Newsletter etc. um bekannter zu werden?

Manchmal ist es die besondere Erfahrung des Beraters, die Kunden gerne mehr zahlen lässt. Wie gut kommunizieren Sie Ihre Erfahrung, Ihre Referenzprojekte und die positiven Meinungen Ihrer Kunden?

Manchmal sind es der bedingungslose Kundenservice, die absolute Zuverlässigkeit und die Kontaktvielfalt, die über hohe Honorare entscheiden. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden außerhalb des Beratungsauftrags? Helfen Sie ihnen über Ihre Arbeit hinaus, erfolgreicher zu werden?

Wie souverän wirken Sie in Preisverhandlungen? Kunden wollen erfolgreiche, selbstbewusste und souveräne Berater. Wirken Sie bereits so auf Ihre Interessenten? Oder haben Sie insgeheim Gedanken wie: „Den Auftrag brauche ich jetzt unbedingt“, „Das zahlt der mir nie“ oder „Lieber etwas niedriger angehen und den Auftrag sicher in der Tasche haben“?

3. Falls Kunden nicht bereit sind, Ihr Wunschhonorar zu zahlen UND eine Anreicherung der Dienstleistung nicht möglich ist: Welche Alternativmärkte gibt es für Ihre Dienstleistung?

Haben Sie sich intensiv mit Alternativen zu Ihrem momentanen Markt beschäftigt?

Vielleicht lohnt es sich darüber nachzudenken, ob Ihre Dienstleistungen nicht auch von anderen Personen, anderen Unternehmen, anderen Branchen, anderen Führungsebenen und anderen Menschentypen gebraucht werden. Wessen Leidensdruck können Sie wirklich optimal lösen?

Werden Ihre Dienstleistungen in einer anderen Region, einem anderen deutschsprachigen Land oder im europäischen Ausland gebraucht? Vielleicht sogar im gesamten internationalen Raum?

Sie sehen, die Möglichkeiten sind vielfältig. Ich möchte Sie einladen, kreativ und strategisch an das Thema heranzugehen. Ein alter Satz von Josef Schmidt, dem Gründer des Schmidt-Collegs, trifft auch hier zu: „Planungsaufwand verdoppeln heißt Umsetzungsaufwand halbieren.“

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen vor allem eines: Ihr Wunschhonorar!



Giso Weyand begleitet seit 1997 Trainer, Coaches und Berater bei deren Marketing – vom Finden einer Marktnische, der Entwicklung einer Positionierungsstrategie bis hin zu Texten, Pressearbeit und Ghostwriting.

www.gisoweyand.de
info@gisoweyand.de

Bücher:

Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke. Marketing für beratende Berufe. BusinessVillage, Göttingen 2006

Unter www.gisoweyand.de können Leser das kostenlose „Marken-Manual in 20 Teilen“ abonnieren. Es enthält viele praktische Tipps für erfolgreiches Beratermarketing und erscheint alle 6–8 Wochen.

Der Halbzeitpfiff des Lebens

Lustvolle Strategien für die 2. Lebenshälfte

von Karsten Ritschl

Sie taucht auf – manchmal schleicht sie sich über die Hintertür in den Alltag hinein, Schritt für Schritt – manchmal steht sie plötzlich vor einem – unausweichlich, obwohl man sie nicht bestellt hat: die Sinnfrage.

Es ist die Phase im Leben eines Menschen, in der die Zeitrechnung sich verändert. Wenn die Routine des Alltags eine kleine Pause macht, bekommt das Bewusstsein für einen Moment den Blick frei für die Weite des Lebens. Man ist keine zweiundzwanzig mehr. Huch!

Auf der Zeitlinie des Lebens nimmt die vergangene Zeit immer mehr Raum ein und die zukünftige immer weniger. Halbzeit – der Halbzeitpfiff ist nicht mehr zu überhören. Der Blick in die Zukunft schließt nun die Erkenntnis des Todes und des Sterbens mit ein. Wie viel Zeit habe ich noch? Der Countdown läuft! Oft macht sich Ernüchterung breit, manchmal auch Kampfgeist gegen die Vorstellung des Älterwerdens.

Die Reaktionen auf den Halbzeitpfiff sind unterschiedlich.



Der Ewig Junge

Es gibt Menschen, die verlängern ihre erste Halbzeit und ignorieren den Halbzeitpfiff. Man tut so, als hätte man ihn nicht gehört und spielt fleißig weiter. Man wechselt den Ort und spielt bei anderen mit, die gerade ihre erste Halbzeit genießen. Nun gut, es wird etwas anstrengender, wenn man das gleiche Tempo beibehalten möchte. Aber es gibt viele Spielarten, sich jünger zu machen oder jünger zu denken, als man ist – die Mode, die Schönheitsmedizin, die Durchgangszeiten beim Marathon, der jüngere Partner usw. Zur Hymne „Forever young – I want to be forever young“ wird fleißig mitgesungen und ausgelassen getanzt. Hast du das Gefühl, nicht mehr mit den Jungen Schritt halten zu können? Hast du manchmal

das Gefühl, die anderen überholen dich? Der Ewig Junge ist proaktiv in Bezug auf all die Tätigkeiten, die das Bewusstsein des Alterns vermeiden.

Der Bedauernde

Dann die Menschen, die den Halbzeitpfiff als Anlass nehmen, auf die verpassten Tor-Chancen und nicht umgesetzten Spielzüge zu schauen: Hier werden die ungelebten Anteile ins Bewusstsein gerufen. Jede Entscheidung im Leben hat dazu geführt, dass man etwas nicht oder falsch gelebt und umgesetzt hat. Die Entscheidung für eine Heirat ist eine Entscheidung gegen das Single-Dasein. Die Entscheidung für die Selbstständigkeit ist eine Entscheidung gegen das Angestellten-Dasein.



Der Ewig Junge

Zweifel werden laut: Was wäre, wenn ich mich für das andere entschieden hätte? Manchmal begleitet das Gefühl von Trauer diese Vorstellungen. Die Trauer um die verpassten Chancen, um die nicht genutzten Möglichkeiten. Warum habe ich das Haus damals nicht gekauft? Warum habe ich meine Jugendliebe nicht geheiratet? Was wäre passiert, wenn ich etwas anderes studiert hätte? Der Bedauernde reagiert auf den Blick in die Vergangenheit. Mentale, leicht vergilbte Filme und Vorstellungen bestimmen die Gegenwart.



Der Bedauernde

Diese Menschen lassen sich nicht die zweite Halbzeit wirklich genussvoll erleben, da sie einen Teil der Lebensenergie in der Resignation binden.

Der Erwachte

Es gibt Menschen, die in der ersten Halbzeit gut gespielt haben – auch viele Tore geschossen haben – und eigentlich stolz sein könnten. *Eigentlich*, denn nun wird das Spiel an sich in Frage gestellt. Die Frage, die der Liedermacher Wolf Biermann in seinem Lied vom donnernden Leben stellt: „Das kann doch nicht alles gewesen sein?“ Dann die Aktion, meist übereilt. Jetzt schnell noch die wesentlichen Dinge leben. Das Glück schultern. Das Leben wird revolutioniert. Alles anders machen. Proaktiv in die Zukunft. Manchmal wird dabei im Eifer des Gefechts mehr verändert als notwendig gewesen wäre. Aber das kann man ja nun nicht vorher wissen. Die Aktion gibt zumindest das Gefühl, das Leben und sein Glück in der Hand zu haben.

Der Sabbat-Gänger

Auch wenn die erste Halbzeit erfolgreich war, gibt es die Liebhaber der Halbzeit-Pause. Sie haben genug gemacht. Jetzt lieben sie die Auszeit. Sie entziehen sich dem Spiel, weil sie insgeheim wissen, dass es auch ohne sie weitergeht – die Spielzeit verstreicht. Die Auszeit ist manchmal ein Ausstieg. Aus dem bisherigen Leben aussteigen. Dass sich der Aussteiger dabei mit all seinen Mustern, Vorlieben und Angewohnheiten mitnimmt, spürt er meist etwas später.



Der Erwachte

Die Wegbeschreibung heißt: „Vom Machen zum Sein“. Auch mal nichts tun. Reagieren, auf das, was kommt und zukünftig die Aktionen einladen, die der eigenen Existenz Raum und Zeit geben.

Midlife ohne crisis

Im Alltag taucht das Thema der Lebensmitte in unterschiedlichem Gewand auf, seit den Siebzigern auch unter der Bezeichnung „Midlife crisis“. Es war der misslungene Versuch, die Krise der Lebensmitte als Teil der normalen Entwicklung im Erwachsenenalter darzustellen. Für viele Menschen nicht sehr treffend. Muss ich eine Krise haben, um mich mit den Themen der Lebensmitte auseinanderzusetzen? Wohl kaum. Natürlich geht es nicht darum, jedes Veränderungsthema eines Menschen zwischen 30 und 50 Jahren in die Schublade „midlife crisis“ zu stecken, sondern darum, existenzielle Lebensthemen von „erwachsenen“ Menschen einzuladen. Die meisten Menschen, die ich kenne, brauchen keine Krise, um sich mit den Themen der 2. Halbzeit des Lebens intensiv auseinanderzusetzen. In persönlichen Veränderungsprozessen entstehen Wünsche, Hoffnungen, Sehnsüchte und meist auch neue Ziele. Man überprüft sie nach ihrer Wohlgeformtheit, ihrer Ökologie, ihrer Evidenz etc., entwickelt die passenden Strategien und

Der Sabbat-Gänger



stärkt die Ressourcen, um sie erreichbar werden zu lassen.

Manchmal ist ein schnelles Ziel die leichteste, aber nicht die beste Lösung für ein komplexes Problem. Überhaupt sind manche Probleme in der Lebensmitte eher philosophischer als psychologischer Natur. Die Qualität und Tiefe der Ziele wächst mit der Evolution des Bewusstseins.

Das Funktionale rückt öfter in den Hintergrund. Auch die Ziele zielen nicht mehr auf das Funktionieren in bestimmten Kontexten. Das „Schneller, Besser, Höher“ verliert seinen Reiz. Es geht bei vielen Menschen nicht mehr darum, die Karriereleiter möglichst schnell nach oben zu klettern, sondern man wird sensibel für die Frage, ob man sie an die richtige Wand gestellt hat. Neue und andere Qualitäten rücken nach. Die Ansprüche verändern sich. Die Perspektiven weiten sich. Die Person und existenzielle Themen rücken mehr und mehr in den Vordergrund.

Das Rad des Lebens dreht sich weiter – und damit auch unsere Werte und Fragestellungen ans Leben. Als 30-Jähriger steht man an einer anderen Stelle als mit 40 oder 50 oder 60 (...) Jahren.

Jede Zeit hat ihre eigenen Qualitäten, es gilt sie zu entdecken und zu leben, wenn man in Würde und Weisheit alt werden möchte. Die Lebensmitte ist deshalb ein so wichtiger Wendepunkt im Leben, da sie die Endlichkeit in das Blickfeld rückt und eine Auseinandersetzung mit dem Tod – und das zu Lebzeiten. Kein Grund, in die Depression zu fallen. Eher ein Grund, sich auf Wesentliches zu konzentrieren.

Fragen für die Bilanz:

Was habe ich erreicht? Was und wie habe ich gelebt? Wo stehe ich jetzt?

Fragen für die Verabschiedung:

Welche verpassten Chancen im Leben will ich loslassen? Welche Träume möchte ich aktualisieren?

Fragen für Werte:

Welche Werte sind aktuell bedeutsam? Was ist für mich wertvoll? Über welche Qualitäten habe ich noch nicht nachgedacht?

Fragen zur Identität:

Wer bin ich? Wer will ich sein?

Fragen für den Sinn:

Was möchte ich, dass mein Leben bedeutet haben soll? Wofür lohnt es sich zu leben?

Die Sinnfrage ist eine existenzielle Frage, sie erfordert häufig existenzielle, philosophische und spirituelle Antworten.

Was kann man selbst tun?

Zeit für Bilanz

Spätestens jetzt ist Zeit für eine Zwischenbilanz. Manchmal verändern sich Ziele, wenn man sich mit der Vergangenheit ausgesöhnt und versöhnt hat. Auf der anderen Seite kann jede Verletzung und Kränkung ein wichtiger Treiber für Veränderungen sein. Bei der Zwischenbilanz können beide „Wahrnehmungsbrillen“ eingesetzt werden. Die großen und die kleinen Siege, aber auch die großen und die kleinen Niederlagen. Man kann sich anschauen, was man in seinem Leben schon alles erreicht hat, welche Erfahrungen und Schätze das Leben bisher geboten und welche Themen und Fähigkeiten man sich erobert hat.

Zeit für Verabschiedungen

Ab der Lebensmitte übt man sich auch im Verabschieden. Eine Chance, sich zu lösen und loszulassen. Zeit, um sich auch die „verpassten“ Möglichkeiten anzuschauen. Was hat man versäumt? Zeit zum Trauern, um die Träume von damals zu verabschieden oder zu aktualisieren. Eine Möglichkeit, wieder eine neue Kraft in sich aufzunehmen, Raum zu haben für die anderen Qualitäten, wie zum Beispiel Gelassenheit, inneren Frieden und Weisheit.

Regelmäßiges Update der höchsten Werte

Ohren und Augen auf – der Halbzeitpiff ist ein wichtiger Startschuss für eine neue Lebensphase. Die beste Prävention gegen eine heftige Krise in der Lebensmitte ist das regelmäßige Abgleichen der höchsten Werte.

Werte beschreiben bereichernde Qualitäten im Leben. Wertvolles gibt uns Sinn, Orientierung und Erfüllung. Sie verändern sich in der Regel nicht über Nacht. Jedoch werden die Gewichtun-

gen anders, die Akzentuierungen wandeln sich, so wie sich die Vorstellungen von einem erfüllten Leben im Laufe der Jahre ändern.

Raum für die eigene Identität

Wer ist das eigentlich, den wir meinen, wenn wir vom „Ich“ sprechen? Es ist das Selbstbild, die Vorstellung, die wir von uns selbst haben. Mit zunehmendem Alter wird auch die persönliche Identität vielfältiger und komplexer – manchmal auch widersprüchlicher. Auf einmal bin ich einer von denen, die ich in meiner Jugend als „Oldies“ oder „Grufties“ bezeichnet und nicht wirklich wahrgenommen habe. Die Lebenserfahrungen sind gewachsen. Nicht immer ist man schlauer geworden. Aber jede Erfahrung hat uns mit zu dem werden lassen, der wir heute sind. Welchen Aspekten und Qualitäten in mir habe ich Raum gegeben, sich auszuleben? Ist z.B. der Liebende, der Kreative, der Erfolgreiche, der Genießer, der Abenteurer, usw. Teil meines Selbstbildes? Und wird mein Selbstbild von anderen wahrgenommen? Nichts ist doch furchtbarer, als dass man eine Vorstellung von sich selbst aufgebaut hat – und keiner sieht sie.

Die Identität eines „erwachsenen“ Menschen braucht manchmal Zeit und Raum, um die Erfahrungen zu integrieren und das Selbst auf zukünftige Lebensqualitäten und Ziele hin zu aktualisieren.

Raum für die Sinnfragen


Die Sinnfrage ist eine innere Frage, die eine innere Standortbestimmung benötigt. Neugierig entdecken, welche inneren Orte noch zu leben und zu genießen sind.

Manchmal kann man das Leben fragen und bekommt auch aus dieser Richtung eine Antwort. Es ist das achtsame Leben. Das aufmerksame Beobachten der Lebenssituationen. Das Annehmen der Fragen und das Reifenlassen der Antworten. Die persönliche Biografie gibt bereits Hinweise.

Manchmal ist Sinnfindung auch eine persönliche Sinnggebung. Ein aktiver Prozess. Ein Gestalten. Seine Aufgabe finden und seinen Beitrag leben. Die Spielfelder dazu sind bunt: Im Sozialen, Gesellschaftlichen, Politischen, Kreativen, Familiären, Künstlerischen, Kulturellen usw. Du kannst entscheiden, welche Qualität du in der Welt mehr werden lassen möchtest.

Eine ursprüngliche Bedeutung des Begriffs Sinn ist „Weg, Reise, Gang“, „einen Weg nehmen, eine Fährte suchen“. Möge der Halbzeitpfiff des Lebens jedem die nötige Muße bieten, um innezuhalten und sich neu zu orientieren. In diesem Sinne wünsche ich allen Reisenden allzeit eine gute Fahrt!

Die Zeichnungen sind von Josephine Bienert.



Zentrum für Naturheilkunde
Aus- & Fortbildungszentrum für
Naturheilkunde - Ernährung - Psychologie
Reinhold Thoma, Hirtenstraße 26, 80335 München
direkt am Hauptbahnhof, im ruhigen Innenhof

Psychotherapie

Grundlagenjahr in Psychologie und Psychotherapie
Ausbildung in Holistischer Psychotherapie
Fortbildung in Voice Dialogue
Prüfungsvorbereitung - heilkundl. Psychotherapie

Weitere Ausbildungen

Heilpraktiker/-in
Ernährungsberater/-in
Osteopathie

Für nähere Informationen fordern Sie bitte unsere
Prospekte und unser Gesamtprogramm an!

Tel: 089 / 545 931 - 0 Fax: 089 / 545 931 - 99
E-mail: office@zfn.de Http: [//www.zfn.de](http://www.zfn.de)



Karsten Ritschl, Diplom-Psychologe und Geschäftsführer von Spectrum KommunikationsTraining in Berlin. Er arbeitet als Berater, Lehr-Trainer und Lehr-Coach im Business- und NLP-Ausbildungsbereich und ist Autor zahlreicher Fachbücher.

www.nlp-spectrum.de

So oder so oder anders rum?

Angewandtes NLP bei der Kindererziehung

Oder: Ein Beispiel für die gelebte Grundannahme „Erhältst du mit einem Verhalten nicht das gewünschte Ergebnis, so verändere dein Verhalten“.



von Susanne Spieß

Es gibt Kinder, die sagen *Scheiße* und *Blödmann* und hauen andere.

Meines auch – und bis vor kurzem recht häufig.

Mein Sohn ist drei und geht in den Kindergarten – und Ihrer bzw. Ihre? Welches „Unverhalten“ leisten sich Ihre Kinder gerade?

Nach einigen Wochen Kindergarten erhöhte sich die Frequenz, mit der mein Sohn seinen kleineren Bruder schlug, drastisch, und unser Familienvortschatz wurde um die bereits oben genannten entzückenden Wörter bereichert. Was tun?

Strategie 1: Abwarten und Teetrinken.

Mit dem Glaubenssatz „Was keine Aufmerksamkeit erfährt, verschwindet wieder, wie es gekommen ist“ wartete ich einfach mal ab.

Der Effekt: Gleich null. Was nun?

Strategie 2: So sag ich's meinem Kinde.

Vielleicht weiß das Kind ja gar nicht, was es da sagt.
Annahme: Aufklärung könnte helfen.

Also: „Weißt du, was ein Blödmann ist? Jemand, der dumm ist. Und dumm sein bedeutet, dass man nicht gut denken kann. Und fast niemand ist wirklich dumm. Manche Menschen verhalten sich manchmal dumm. Doch sie selbst sind nicht dumm. Mein Sohn, weißt du was Scheiße ist? Scheiße ist das gleiche wie A-A bzw. Stinker. Oder Kot oder Stuhlgang oder Fäkalien.“ Mein Sohn sagt: „Scheiße!“, und ich erwidere lachend darauf: „Stinker!“, „A-A!“, „Fäkalien!“ – und führe damit zugleich

Strategie 3 ein: Lach drüber.

Das Lustige einer Situation betrachten.

Effekt: Lustig war's, genützt hat es weiter nichts. Tja, und jetzt?

Strategie 4: So nicht!

Das Verhalten verbieten, und bei Übertreten der Regel folgt als Konsequenz: Das Kind setzt sich auf die Bank.

Effekt: Sehr anstrengend, meinen Sohn zur Bank zu bewegen und dort zu „halten“ – und sonst nix! Wie weiter?

Strategie 5: Die gute alte NLP-Grundannahme.

„Ein Verhalten wird erst dann aufgegeben, wenn es ein neues Verhalten gibt, das mindestens genauso gut wie das alte ist.“ Also – statt schlagen: sagen, was man nicht mag und was man stattdessen möchte. Z.B.: „Bitte geh weg von meinem Spielzeug“, oder anstelle von „Scheiße“ „Scheibenkleister“ bzw. „Oh, wie schade“ rufen.

Effekt: Gelegentlich zeigten sich die Alternativen erfreulicherweise im Verhaltensrepertoire meines Kindes. Doch wie erhöhe ich die Frequenz?

Strategie 6: Leierkastenmann.

Ständiges Verbessern: Mein Kind ruft „Scheiße!“, und ich sage: „Scheibenkleister.“ Er sagt „Blödmann“, und ich sage: „Das ist ein netter Mann.“

Effekt: Die Erfolgsfrequenz erhöht sich noch ein wenig mehr. Doch wie lässt er es endlich ganz bleiben?

Strategie 7: Warum nur?

Herausfinden der positiven Absicht: Vielleicht ist mein Kind frustriert, weil ich den kleinen Bruder zu oft in Schutz nehme? Beispiel: Der Größere stellt sich auf den Kleineren, knapp Einjährigen. Der Kleinere schreit dabei merkwürdigerweise allerdings nicht einmal! Ich denke: „Das muss doch weh tun“ und verbiete dem Größeren das Verhalten. Vielleicht fühlt sich mein Sohn also ungerecht behandelt und ist dadurch wütend und schlägt deshalb ... Ich senke daher meine persönliche „Schmerzgrenze“ und schreite fast nur noch dann ein, wenn der Kleine schreit. Oder: Mein Großer ist sauer, weil der Kleinere ihm öfter was kaputt macht und es einfach noch nicht versteht, wie man etwas ganz lässt. Daher „beschütze“ ich jetzt öfter den Großen – oder vielmehr seine Bauwerke – vor dem Kleinen.

Effekt: Bezüglich der „Scheiß“- und „Hau“-Frequenz hat es nichts gebracht. Doch vielleicht fühlt sich mein Sohn ja jetzt besser. Na, noch was in petto? Aber klar!

Strategie 8: Guck genau hin.

Das Kind dazu anleiten, auf das verbale und auditive Feedback seiner Kommunikationspartner zu achten. Mein Sohn sagt: „Ich hab' den Mann gehauen.“ Und ich erwidere: „Was hat er daraufhin gesagt?“ Mein Sohn: „Nichts.“ Ich: „Hat es ihm denn gefallen?“ Mein Sohn: „Ich weiß nicht.“ Im Laufe des Gesprächs erkläre ich ihm, dass es wichtig ist, hinzuschauen und hinzuhören, wie jemand reagiert – und wenn man sieht oder hört, dass dem anderen das eigene Verhalten nicht gefällt, mit demselbigen aufzuhören.

Effekt: Die negative Verhaltensquote bleibt auf dem gleichen Niveau, doch mein Sohn stellt nun öfter Überlegungen zur Reaktion anderer an. Und jetzt?

Strategie 9: Zahn um Zahn.

Gleiches wird mit Gleichem vergolten. Mein Sohn schlägt mich, und ich haue (mit halber Kraft) zurück. Er sagt zu mir „Blödmann“, und ich sage „Blödmann“ zu ihm.

Effekt: Mein Sohn ist überrascht. Zum Teil sogar weinerlich, und er verbittet sich mein Verhalten! Ich antworte ihm, dass es entweder für uns beide erlaubt ist oder für niemanden von uns, und wiederhole das Ganze mehrmals. Im Laufe des Abends bessert sich sein Verhalten vorübergehend etwas. Ja, wenigstens ein Effekt! Doch wie noch?

Strategie 10: Aufgewärmter Tee.

Nicht-Reagieren, Klappe die zweite. Ich reagiere weder auf Scheiße noch auf Blödmann noch auf „leichtes“ Hauen.

Effekt: Mein Sohn weist mich irritiert darauf hin, dass man das doch nicht dürfe. Fährt jedoch fort, besagtes Verhalten zu wiederholen. Na, was hast du jetzt noch auf Lager?

Strategie 11: Auge um Auge von Gleichaltrigen.

Das eigene Verhalten massiv gespiegelt bekommen: Eine Freundin ist mit ihrem Sohn zu Besuch, und der wehrt sich auf das Hauen und Blödmannrufen meines Sohnes vehement mit ebensolchem Verhalten – und ich lasse es zu.

Effekt: Mein Sohn ist sehr bestürzt und den Tränen nahe. Ich weise ihn darauf hin, dass er jetzt wisse, wie andere sich fühlen, wenn er Blödmann zu ihnen sage oder sie hae. Auf Nachfragen sagt er, es mache ihm nichts aus. Was jetzt?

Strategie 12: Eile mit Weile.

Innerhalb des TOTE-Modells alle Strategien und deren Effekte reflektieren und zusätzliche Hypothesen sammeln. Ich gehe in mich und schätze meine Verantwortung für sein diesbezügliches Verhalten ein. Ich gebe mir 50%. Immerhin. Genug, um dran zu bleiben. Da taucht auch schon die nächste Idee auf:

Strategie 13: Aussprechen statt ausagieren.

Dem Kind zeigen, dass man sich beherrschen und eine Handlungsenergie auch in weit weniger destruktive „Aus-sprechenergie“ umwandeln kann – und dieses Verhalten durch Belohnung verstärken.

Ich sage zu meinem Sohn: „Wenn du hauen willst, es aber nicht tust, sondern sagst, ich wollte hauen und habe es aber nicht getan, bekommst du stattdessen eine Belohnung, die du dir aussuchen darfst, z.B. eine Salzstange oder ein Buch vorgelesen bekommen oder Knuddeln ... Genauso, wenn du sagst: Ich wollte Blödmann sagen, habe es aber nicht gesagt. Oder ich wollte Scheiße sagen und ich habe es aber nicht gesagt.“

Effekt: Juhu, es funktioniert! Mein Sohn teilt sogar die Salzstangen unaufgefordert mit seinem Bruder. Die Negativverhaltensfrequenz beträgt nur noch 5%. Und jetzt?

Das Ganze war heute. Morgen ist auch wieder ein Tag. Auf jeden Fall: Ich bleibe dran ... und frage mich, welche Kinder welcher Eltern nach Erziehungsratgebern im Sinne von „Wenn Ihr Kind X macht, reagieren Sie mit Y“ funktionieren.

Noch ein wichtiges Reframing zum Schluss: Ich habe wundervolle, lebhaft, temperamentvolle, phantasiebegabte Kinder mit starkem Willen und großer Hartnäckigkeit. Solche Leute braucht man später für Führungspositionen oder als Querdenker oder ... Abgesehen davon: Zu 95% verhält sich mein Sohn liebenswürdig und freundlich. Schenkt mir Blümchen, sagt „meine liebe Mama“, knuddelt mich, spielt konzentriert, ist sehr aufgeweckt und interessiert, malt tol-

le Bilder, küsst seinen Bruder und sagt, er wolle ihn heiraten ... Das ist last but not least

Strategie 14: Paradies oder Hölle – du entscheidest.

Schauen, was an Positivem schon da ist.

Effekt: Vielleicht langfristig der beste.

Susanne Spieß, Dipl. Psych., lebt und arbeitet in der Nähe von Stuttgart als Trainerin, Ausbilderin, Coach und (Buch-)Autorin zu den Themen Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Rhetorik, NLP. Ganz aktuell bietet Sie unter dem Titel „Starke Eltern, starke Kinder“ Kurse für Mütter und Väter von Jungen und Mädchen mit starkem Willen an.



www.susannespies.de

NLP in der Schweiz

Seit 1989
Erfolgreich durch Qualität & Ethik

NLP-Akademie Schweiz
Buckstr. 13 · CH-8422 Pfungen
Tel. +41 52 315 52 52
Fax +41 52 315 52 53
info@nlp.ch, www.nlp.ch

Megha Baumeler
Ueli Frischknecht
Arpito Storms & Trainerteam

Ihr Bildungsziel:

- ☺ NLP-Practitioner
- ☺ NLP-Master
- ☺ NLP-Trainer
- ☺ NLP-Lehrtrainer
- ☺ HypnoCoach NLP
- ☺ Systemisches Aufstellen
- ☺ WingWave
- ☺ eidg. Fachausweis AusbilderIn SVEB
- ☺ Cert. Life Coach CHNLP
- ☺ Certified Business Coach CHNLP u.a.

Metasmile - das NLP-Magazin aus der Schweiz.

Gratisabo: www.nlp.ch

Fresch Up Your Team!

Ein Interview mit Yvonne van Dyck

von Christine Wirl

Wie schwingt man eine Ansammlung von 30 Menschen in zwei Tagen auf eine Vision ein, erstellt eine Corporate Mission daraus und sorgt vor allem dafür, dass diese Werte lebendig umgesetzt werden? Dieser Aufgabe stellte sich Yvonne van Dyck (id consulting gmbh) mit dem Fresch Up-Team von Erwin Resch (Freigeist und ehemaliger österreichischer Skiprofi).



Wie war die Ausgangssituation?

Yvonne van Dyck: Ich kenne Erwin Resch nun schon einige Jahre, denn er besuchte den NLP-Practitioner, Master und DHE bei mir. So war ich schon bei der „Geburtsstunde“ der Fresch Up-Idee dabei, und wir haben nächtelang darüber philosophiert. Mich begeistert sein Konzept, denn Erwin möchte nicht nur mit seiner langjährigen Erfahrung im Skisport überzeugen, vielmehr zählt seine langjährige Auseinandersetzung, Sport und Bewegung in optimalen Einklang mit Körper, Geist und Seele zu bringen. Er hat dieses Ziel mit seinen Hitbikingtouren in Griechenland und nun mit dem Fresch Up Sport- und Skischulzentrum verwirklicht.

Schon das Gebäude hebt sich wohltuend von der sonst häufig üblichen „bauernbarocken“ Architektur in Skigebieten ab und ist innen und außen mit größtmöglicher Offenheit gestaltet. Statt Glühwein gibt es köstliche frisch gepresste Fruchtsäfte, statt Holzbänken gemütliche Lederfauteuils, statt der üblichen „Pistenmusik“ gibt es angenehme, spannende Musik. Auch Bodychecks können unter ärztlicher Aufsicht gemacht werden, und selbstverständlich gibt

es alles rund um den Wintersport, von Skiern bis zur Nahrungsergänzung.

Im ersten Jahr war der Auftakt in die Saison mehr als hektisch. Der Bau wurde just in time fertig, das Team zusammengewürfelt, und so ging es rasant in die Saison. Ja, es gab noch einige Tücken. Aber Fehler sind Feedback – und so beschlossen wir, den Auftakt in diese Saison, bereichert um diese Erfahrungen, zu gestalten.

Was waren die Ziele dabei?

YvD: Sie können sich sicher vorstellen, dass es besonders bei einem Konzept, das anders ist, umso wichtiger ist, dass das Team diese Idee mitträgt und lebt. Speziell im Saisonjob geht es auch darum, dass das Team schnell zusammenwächst, die Idee erfasst und Strukturen geschaffen werden. Auf diese Weise wird angenehmes Arbeiten in diesem sicher herausfordernden Beruf ermöglicht.

So durfte das Wozu, Warum, Wie, Was, das Wer mit Wem, bis Wann und Wo geklärt, d.h. auf allen Logischen Ebenen gearbeitet werden. Die Grundkonzeption der Logischen

Ebenen des Lernens und Veränderens stammt von Gregory Bateson. Robert Dilts hat die Idee in das NLP eingebracht. Ich wendete u.a. diese Grundstruktur für das Seminar-Design an (siehe Grafik).



Ich liebe das Arbeiten mit Spitzensportlern, denn sie haben unglaublich tolle Strategien für Zielerreichung. Die Frage war, wie können wir die Mitarbeiter mit Erwins Idee „infiltrieren“? Wie können die Mitarbeiter wissen, worauf es Erwin ankommt, ohne die große Kristallkugel auspacken zu müssen? Vor allem ging es darum, sie SELBST zu den Erkenntnissen kommen zu lassen. Aufgabe war auch, dass die Mitarbeiter die Verantwortung übernehmen und die nötigen Ressourcen dafür geschaffen werden. Daraus sollte auch ein Ideenpool entstehen, damit die Idee Fresch Up generativ weiter wachsen und Erwin möglichst entlastet vom Alltagskram seinen weiteren Visionen nachgehen kann, denn da darf noch einiges entstehen. Zudem musste die Wichtigkeit und Bedeutung jedes Einzelnen im Team deutlich gemacht werden.

Speziell das Zusammenspiel der Skischule mit dem Shop war neu. Das Ziel war, die beiden zu synchronisieren und daraus Spielregeln für die Kommunikation im Team sowie zwischen den Teams und mit den Kunden zu erstellen! Weitere Ziele waren: Kommunikationsabläufe optimieren, Wissensmanagement leicht machen, klare Aufgabengebiete und Zuständigkeiten schaffen und dafür sorgen, dass diese Spielregeln und Abläufe sich generativ weiterentwickeln können. Auch vor Enttäuschung schützen, denn wie gesagt, der Saisonjob hat's in sich.

Selbstverständlich war es auch klares Ziel, aus einem zusammengewürfelten Haufen ein dynamisches Team zu bilden, das mit Humor und Kompetenz kommuniziert und so die Wünsche der Kunden wertschätzend und flexibel erfüllt!

Wie bitte haben Sie das in nur zwei Tagen angestellt?

YvD: Der Workshop startete lange Zeit vorher. In ausgiebigen Briefings mit Erwin Resch und Daniela Feichter wurden die oberen beiden logischen Ebenen Vision und Mission erarbeitet. Dabei arbeitete ich auch mit dem Graveslevel-System, das war die Software, die bei mir im Hintergrund lief. Ich durfte daraus ein anwenderfreundliches, einfaches, ergebnisorientiertes Design erstellen, das die gewünschten Resultate bringt. Viele der Ressourcen dazu wurden schon im Vorfeld gestaltet. Z.B. die Arbeitsbereiche wurden definiert, Zuständigkeiten grob umrissen, Dienstpläne klar und transparent gestaltet u.v.m.

Daniela Feichter, die ebenfalls NLP-Ausbildungen bei mir machte, unterstützte Erwin bei der richtigen Personalauswahl für den Shop. Es wurde das ideale Bezahlungsmodell erstellt, das in die gewünschte Richtung lenkt und die gewünschten Lerneffekte bringt. Wichtig war dabei, dass das Bezahlungsmodell die Werte fördert, die der Firmenphilosophie entsprechen. Auch dazu dienten mir die Graveslevel als nützliche Orientierung für Organisationsentwicklung.



Was sind Graveslevel?

YvD: Clare Graves, ein amerikanischer Psychologieprofessor, fand ein System für menschliche Entwicklung. Er meinte, dass Entwicklung spiralförmig verläuft und die menschlichen Existenzbedingungen die Ursache für logisch aufeinander aufbauende Wertsysteme sind. So entstehen neue Level der Entwicklung. Gleichzeitig bleiben die alten Level Teil von uns. Daraus folgert z.B., dass ein Mensch nur positiv auf Managementprinzipien reagiert,

die seinem Wertesystem entsprechen. Individuelle Führung auf allen Gravesleveln ist für eine gesunde Organisationsentwicklung notwendig!

Das half auch, um Erwins Rolle als Führungskraft zu definieren, damit er auch glaubhaft vorleben kann, was er von anderen möchte.

Können Sie die wichtigsten Level kurz beschreiben?

YvD: *Graves 3* heißt: Ich bin das Zentrum der Welt, nur der Stärkere gewinnt! Die Führungskraft ist der uneingeschränkte Herrscher. Fallen: wirkliches Delegieren unmöglich.

Graves 4: Regeln und Normen sind wichtig! Es gibt nur Richtig und Falsch. Unternehmensform: Bürokratie mit Regeln und Normen für möglichst alles. Fallen: Die Regeln erleichtern die Arbeit nicht, sondern ersticken Initiative und bringen mehr Arbeit.

Graves 5: Die Welt bietet eine Fülle von Gelegenheiten und Chancen, und wenn man es geschickt angeht, kann man alles erreichen. Nur Leistung wird belohnt. Unternehmensform: Marktwirtschaft, die leistungsorientierte innovative Firma. Fallen: Mensch bleibt auf der Strecke, Einzelkämpfertum.

Graves 6: Besinnung auf das Soziale, die Menschheit als Gemeinschaft, gerechte Verteilung der Ressourcen, man fordert soziale Gerechtigkeit, arbeitet teamorientiert. Unternehmensform: flache Hierarchien, viel Teamarbeit. Fallen: ewige Diskussionen, zu wenig Tatkraft, Unternehmer sieht sich als Teil des Teams und führt nicht!

Graves 7: Suche nach der höchsten Funktionalität, Individualität, persönliche Freiheit wird gesucht, Kompetenz ist wichtig, systemisches Denken. Unternehmensformen: virtuelle Teams, situative Hierarchien, Firma besteht aus Experten, die auf Grund ihrer Kompetenzen an einem gemeinsamen Projekt zusammenarbeiten. Fallen: „Nüchternheit“, Gefühl im Hintergrund.

Konkret umgelegt auf Bezahlung bedeutete dies: Es war klar, dass sich viele Leute im Saisonjob auf den Gravesleveln 5 und teilweise 3 bewegen, d.h. sie motivieren sich über gute, leistungsorientierte Bezahlung. Viele würden einem geringeren Grundlohn und höheren Einzelprovisionen zustimmen. Die Firmenvision und Mission entspricht jedoch eher Graves 6-7. Hier galt es einerseits Leistung zu honorieren, andererseits die Gratwanderung zu schaffen, dass nicht individuell, nach dem Motto „Das ist MEIN Kunde“ verkauft wird (Graves 3, 5). Teamarbeit (Graves 6) musste gefördert werden, damit die Kunden wirklich um-

fassend beraten und so auch die wertvollen Hinweise auf Cross-Selling wahrgenommen werden. Dem durfte ein klares, messbares System zu Grunde liegen (Graves 4).

Der Workshop wurde seinem Namen gerecht, und meine Rolle in diesen zwei Tagen war die der Zeremonienmeisterin!

Was geschah nun wirklich in diesen zwei Tagen?

YvD: Der Workshop startete mit idealen Hindernissen: Es schneite Unmengen von der weißen Geschäftsgrundlage. Der Katschberg war nur mit Ketten zu erreichen. So starteten wir mit Verspätung und großer Freude!

Der Vormittag diente dazu, den kunterbunten Haufen einzustimmen, ihnen Antworten auf das Wozu und Warum zu geben und Stimmung zu schaffen.



Dann ging es mit der „wertvollen“ Arbeit auf der Einstellungsebene weiter: Mittels sechs einfacher Fragen fand jeder Einzelne seine wichtigsten persönlichen Werte im Beruf und hinsichtlich der Kommunikation im Team, mit dem Unternehmer und mit den Kunden heraus. Diese Werte wurden noch nach Wichtigkeit gereiht. Es ist schon ein Erlebnis, dabei zu erkennen, wie sehr Werte unser Leben bestimmen, indem sie Entscheidungen begründen. Erfolg und Glück ist, die eigenen Werte leben zu können!

Im Anschluss wurden die Werte der Führungskraft auf einem Flipchart gesammelt und von jedem weiteren Mitarbeiter einzeln ergänzt und gesammelt – so dass sich ein

Werte-Bild der gesamten Gruppe ergab. Wir arbeiteten getrennt mit Skischule und Shop. Wichtig ist dabei, dass jeder Mitarbeiter sieht: Seine Werte sind im Gesamtbild enthalten! Daraus ergibt sich die Gruppenreihung der Werte und daraus wiederum folgt die nächste Aufgabe, Sätze mit diesen Wörtern, getrennt nach Kommunikation im Team und Kommunikation mit Kunden, zu bilden (Mission).

Das durfte gefeiert werden, und so machten wir uns abends im Tiefschnee auf zu einer Nachtwanderung auf die Prizhütte, bestückt mit der Aufgabe, dabei einen Teamsong samt Choreographie zu erstellen. Zurück ging es dann im nächtlichen Schneegestöber mit Pferdeschlitten, singend, zauberhaft, wunderschön ...

Das klingt nach super Stimmung ...

YvD: Ja, aus der kunterbunten Gruppe wurde schnell ein kunterbuntes Team! Am nächsten Morgen war die weiße Grundlage noch weiter angewachsen, 80 cm schneite es in diesen zwei Tagen. Gleich morgens wurden die Songs vor dem Geschäft präsentiert, und der Katschberg staunte nicht schlecht bei der gesangesfreudigen, inbrünstigen Darbietungen des Fresch up-Songs!

Die Richtung war nun klar, und noch ein weiterer wesentlicher Schritt lag vor uns: Wie stellen wir sicher, dass das Team auf Kurs ist, und wie konkret werden diese Werte mit Leben erfüllt? Hier wurde wiederum in den zwei Gruppen unter Moderation von mir und Daniela Feichter gearbeitet und die Ergebnisse gleich am Laptop mitgeschrieben. Basis waren die jeweils gesammelten Werte. Sie wurden sinnesspezifisch umsetzbar, begreifbar, sehbar, hörbar und so-

Erwin Resch: Als einer der prominentesten Skiabfahrtsläufer der siebziger und achtziger Jahre, Weltranglistenführer und langjähriges Mitglied der österreichischen Nationalmannschaft nahm Erwin Resch mit großem Erfolg an mehr als 100 Weltcuprennen teil. Bei den Skiweltmeisterschaften 1982 in Schladming gewann er die Bronzemedaille in der Abfahrt. Im Skiweltcup gewann er drei Rennen (1981/83). Aufgrund seiner zahlreichen Verletzungen musste er seine Karriere zunächst unterbrechen und schließlich beenden.



mit auch messbar gemacht. Damit hatten wir auch die Ebenen der Fähigkeiten, Handlungen und des Kontextes umgesetzt!

Die Diskussionen waren extrem fruchtbar, sehr konstruktiv und mit einigen Nebenwirkungen durch die gute Stimmung bereichert – wie z.B. „Titel“ für alle Teammitglieder, die auch auf den Namensschildern stehen und in die Homepage aufgenommen werden. So wurde aus Erwin „The Fresch Up Legend“ und Franz, der Skiservicemann, ist jetzt „Mr. Fix It“.

Alle Aufgaben wurden konkret vergeben und terminisiert. Viele wertvolle Impulse kamen aus der Gruppe. Jeder Hauptverantwortliche einer Gruppe hat z.B. die Aufgabe, Spielregeln für seine Abteilung festzulegen. Nützliche Fragen dabei waren: Was ist mir wichtig in der Kommunikation? Worauf lege ich Wert bei Vertretungen? Wie weiß ich, dass dies erreicht ist? Auch: Was fehlt mir noch, dass ich das sicherstellen kann?

Am Ende des Tages hatten wir alle Logischen Ebenen bereichert. Und der Schnee rieselte immer noch, als wir die Fotos der letzten zwei Tage vorbeiziehen ließen und den Abschluss und gleichzeitig den Auftakt feierten!

Gibt es schon Resultate aus diesen zwei Tagen?

YvD: Ja, es ist sicher nicht nur der tollen weißen Grundlage zu verdanken, dass der Umsatz allein bis Anfang Januar um 95% gestiegen war und das Team trotz des enormen Ansturmes in guter Stimmung ist.

Damit diese Entwicklung so weitergeht, gibt es von mir immer wieder „Coaching on the way“. Wenn es so weiterläuft, werden die gesetzten Ziele sicher erreicht, und das Fresch Up-Team und ich sehen uns in Griechenland auf der Panagiota wieder, feiern hier das Ende einer sehr erfolgreichen Saison, spinnen neue Ideen und starten dann „refrescht“ in den Sommer.

Christine Wirl ist Herausgeberin des Magazins TRAiNiNG, das österreichische Magazin für berufliche Aus- und Weiterbildung sowie für das Personalwesen.

www.magazintraining.at



Robert B. Dilts:

Das Geheimnis seines Erfolges

von Nikolai Hotzan

Ich war gerade NLP-Trainer geworden und hatte noch kein Training geleitet, als ich Robert Dilts vor 9 Jahren das erste Mal begegnete. Mittlerweile sind daraus 39 Tage geworden, die ich ihn als Teilnehmer, Übersetzer und Veranstalter erleben konnte – Tage, die auch mein Leben verändert haben.

NLP hat mittlerweile so viele Vertreter und Strömungen, dass es sich lohnt, einmal innezuhalten. Immerhin ist das NLP seiner Jugend entwachsen, und mit gut 30 Jahren seit der Namensgebung 1975 im besten Alter. Und während dieser gut 30 Jahre war Robert Dilts dabei, hat das NLP mitentwickelt, bereichert, gelehrt und

gelebt. Anders als Bandler und Grinder hat er kein Mitglied der Ursprungsgruppe geheiratet, sondern sich privat eine Meta-Position geschaffen. Und seine Arbeit stellt er seit vielen Jahren in den Dienst seiner Vision: „Eine Welt schaffen, der die Menschen zugehören möchten.“

Dafür hat er eine Vielzahl von Modellen und Techniken kreiert, Bücher geschrieben und rund um den Globus Seminare gehalten. Doch was ist eigentlich sein Beitrag, was macht ihn so ‚beliebt‘?

Trance ist unvermeidbar

Versetzen wir uns dafür erst einmal zurück in das Jahr 1974. Roberts Vater war Patentanwalt, der versuchte, die Tiefenstruktur der Kreativität herauszufinden. Ihn interessierte eine Definition dessen, was wirklich neu und einzigartig an einer Idee oder Erfindung ist. Gleichzeitig entstanden im benachbarten Silicon Valley in rascher Abfolge immer schnellere und leistungsfähigere Computer, den Tüftlern erschien fast alles machbar. In diesem Feld erstaunt es nicht, wenn Neues und Machbares zur Tagesordnung gehören.

Robert kam mit 19 Jahren an die Universität in Santa Cruz, ein Campus ohne Wegweiser und Schilder, damit die Menschen miteinander sprechen. Dort fand er schnell Zugang zu der Gruppe um Richard Bandler und John Grinder, in der u.a. bereits Leslie Ca-

meron, Judith DeLozier und Stephen Gilligan waren. Zu dieser Zeit sahen sich die Gruppenmitglieder tief in die Augen, um die Zugangshinweise herauszufinden. Gleichzeitig führte es auch zu zwei Ehen, die längst Geschichte sind.

Robert studierte bei Milton Erickson persönlich, der bekanntlich für jeden Patienten eine eigene Therapie erfand. Und Stephen Gilligan, der nach drei Jahren die Gruppe um Bandler und Grinder verließ, um sich ganz dem Studium der Hypnose zu widmen, erzählt aus dieser Zeit, dass er versuchte, Erickson zu ‚modellieren‘ und ihn fragte: „Wenn du mit Klienten arbeitest, machst du dir dann Bilder?“ Erickson antwortete: „Nein.“ Also notierte Gilligan auf seinem Block: *keine Bilder*. „Hast du einen inneren Dialog?“ Die Antwort: „Nein.“ Und Gilligan notierte ehrfürchtig: *keinen inneren Dialog*. „Also hast du kinästhetische Gefühle?“ vermutete Gilligan gemäß den NLP-Zugangshinweisen. Doch Erickson sagte erneut: „*Nein, keine Gefühle*.“ Gilligan notierte dies und fragte dann schon etwas ratlos: „Ja, was machst du denn dann?“, worauf Erickson antwortete: „ICH

WEISS ES NICHT!!! Alles was ich weiß ist, dass ich einen unbewussten Verstand habe und die Klienten einen unbewussten Verstand haben und wir im selben Raum zusammensitzen ... deshalb ist Trance unvermeidbar ... ich weiß nicht wie ... wann ... warum ... aber wir sitzen zusammen im selben Raum ... deshalb ist Trance unvermeidbar ... ich weiß, dass es sich lächerlich anhört, aber es funktioniert!“ Und Gilligan, der mittlerweile in Trance war, dachte noch: *Es funktioniert*.

Diese Geschichte muss bekannter gewesen sein, da Judith DeLozier mir gerade schrieb, dass Robert sie auf ähnliche Weise in ihre erste angeleitete Trance führte. Damit ist individuelles Vorgehen und gutes Beobachten gegeben, um Menschen wirklich dort abzuholen, wo sie gerade sind. Fortan arbeitete Robert eng mit Judith zusammen, sie gaben auch die ersten Kurse und leiteten den ersten Practitioner gemeinsam.

Beiträge für eine bessere Welt

Robert nennt Gregory Bateson einen seiner wichtigsten Lehrer, für den als Anthropologen u.a. die Meta-Position so wichtig war. Doch all dies gilt mehr oder weniger auch für die anderen NLP-Begründer.

Nehmen wir also seine wichtigsten Beiträge einmal genauer unter die Lupe: Da sind zuerst die Logischen Ebenen zu nennen, die eine Erweiterung von Batesons Ebenen des Lernens sind. Und selbst wenn von einigen mittlerweile angezweifelt wird, sie hätten etwas mit unserer Neurologie zu tun oder seien logisch, so halte ich sie für eines der pragmatischsten Modelle aus dem NLP. Zumindest hat es mir in meiner Arbeit mit Klienten immer geholfen, zwischen Verhalten und Absicht/Person zu trennen. Und wenn das Leben in einem dreidimensionalen Raum geschieht, dessen eine Achse die Zeit, die zweite Achse die Wahrnehmungspositionen und die



Robert Dilts, Stephen Gilligan, Nikolai Hotzan (v.l.)

dritte Achse die Neuro-logischen Ebenen sind, ist dies auch der Erfahrungsraum der Coachees. Und die Coachingarbeit oder Therapie ist dann das spielerische Verlassen einer ressourcenarmen Position, um von anderer Stelle aus für Lösungen zu sorgen.

Roberts Modeling-Ergebnisse haben zu vielen verschiedenen Strategien geführt, am bekanntesten ist wahrscheinlich die Disney-Strategie. Und während Bandler auch später auf den Ebenen des Verhaltens und der Fähigkeiten blieb, hat Robert Dilts seinen vielleicht wichtigsten Beitrag durch seine Modelle zur Arbeit mit Überzeugungen und Glaubenssystemen geleistet. Als ich damals las, wie er mit seiner von den Ärzten aufgegebenen, an Krebs erkrankten Mutter arbeitete, hat mich dies nicht nur tief beeindruckt, sondern mir auch viel Mut gemacht, was alles möglich ist, wenn man den ‚richtigen Hebel‘ findet.

Noch eine Ebene höher ging es dann nach einer Zeit intensiver Gespräche mit Timothy Leary, deren Ergebnis die Timeline-Arbeit ist. Formate wie das Re-Imprinting stärken die Identität und stellen gleichzeitig Roberts Beitrag zur Erweiterung des NLP auf der ersten Achse dar.

In der späteren Zusammenarbeit mit Dr. Robert McDonald kam auch die Ebene der Zugehörigkeit nicht zu kurz. Gleichzeitig finden sich hier erste Anwendungen einer Erweiterung der zweiten Achse, indem nicht ‚nur‘ die ICH, DU und Meta-Position Anwendung finden, sondern eine vierte, die WIR-Position auftaucht, und seit einiger Zeit arbeitet Robert Dilts auch mit der Position des Feldes.

Durch dieses systemische Verständnis ist es noch besser möglich, die Ökologie und gleichzeitig auch die Ethik zu beachten. Dank dieser kann man im Feld der NLP-Anwender auch die Handwerker von den Künstlern unterscheiden.

Engagement in allen Bereichen

Doch auch für die anderen NLP-Begründer könnte ich diverse Techniken und Modelle aufzählen, für deren Entwicklung ihnen Dank gebührt. Achten wir also einmal darauf, wo Robert Dilts ‚sein‘ NLP eingesetzt hat. Dabei wird sehr schnell klar, dass es nur wenige Bereiche gibt, in denen Robert nicht tätig war oder ist. Ein großer Schwerpunkt liegt im Feld der Gesundheit. Er ist Mitbegründer des IASH: Das *Institute for the Advanced Studies of Health* begleitet weltweit die Implementierung von Gesundheitsförderprojekten, insbesondere in der zweiten und dritten Welt, wo der Grundsatz „Wer heilt hat Recht“ noch mehr Zustimmung erfährt.

Ein zweiter Schwerpunkt ist die weltweite Anwendung in Firmen. Dort regt er Projekte zur selbstorganisierenden Organisation und für eine neue Führungskultur an.

Seit Beginn der 90er leitet er die NLP-University auf dem Campus der Uni in Santa Cruz. Damit ist er fast der letzte große Anbieter von NLP-Ausbildungen in den schnelllebigen USA. Er hat dort jedes Jahr Besucher aus aller Welt und entwickelt sein Programm und Angebot ständig weiter. Er entwickelt Computer-Programme, mit denen nicht nur Kinder Pro-

jektmanagement betreiben können. Und er schreibt und schreibt und schreibt.

Man könnte sogar sagen, dass Robert im NLP-Umfeld das umfassendste Spektrum bietet. Immer wieder ist mir in Diskussionen aufgefallen, dass es eigentlich kein Gebiet gibt, in dem er nicht Wertvolles beitragen kann. Schade nur, dass er sich – aus welchem Grunde auch immer – zwar beschämt zeigt über die Politik seines Landes, dort jedoch keinen Handlungsimpuls verspürt. Oder aufgrund seiner Modeling-Ergebnisse ein Vorgehen in kleinen Schritten bevorzugt. Vielleicht ist dies eine Form der Bescheidenheit oder das Wissen darum, was ihm möglich ist. Denn bei all dem tritt er nicht wie ein Star auf, sondern ist immer Mensch geblieben. Und lebt das, was er lehrt. Vielleicht ist es diese Authentizität, aufgrund derer sich Menschen in seinen Seminaren, insbesondere bei Demos, so wohl fühlen. Vielleicht ist es der jeweils eigene Bedarf und Wunsch nach Zugehörigkeit zu dieser Welt, den er bedient. Und vielleicht ist es nur der Eindruck, dass da noch mehr Wertvolles kommen könnte. Ich bin gespannt ... und freue mich auf die nächsten Begegnungen.

Vom 6. – 8. Juni 2006 findet in Berlin die Zukunftskonferenz „Future Tools“ mit Robert Dilts statt. Weitere Informationen: www.dvnlp.de



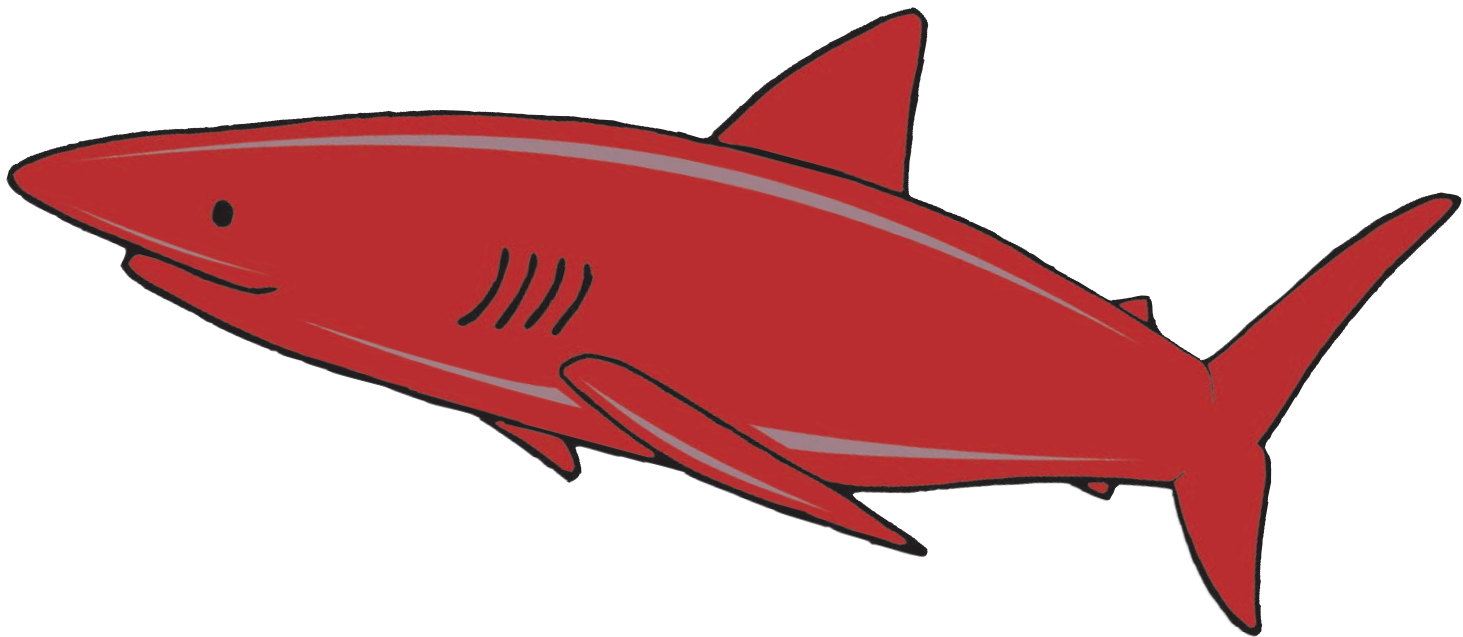
Nikolai Hotzan bietet in seinem Institut NLP-Ausbildungen aller Stufen an und lädt regelmäßig internationale Gäste ein, z.B. Robert Dilts oder Stephen Gilligan. In diesem Jahr steht Dr. Robert McDonald auf dem Programm.

www.health-nlp.de

Rote Haie im Coaching:

Vom Problem- zum Lösungsmosaik

von Heide Janowitz & Dr. Sabine Marquardt



Voller Vorfreude auf das kühle Nass stand ich am Ufer, fertig zum Sprung. Aber leider war die Kollegin, die mich an diesem Tag begleitete, partout nicht zum Mitspringen bereit. Ihre ängstlich hinter vorgehaltener Hand zugeräumte Begründung: „Ich habe panische Angst vor roten Haien.“ Ort des Geschehens: der Bodensee ... Dieses Ereignis ließ mich auch Wochen danach nicht los. Haie sind unberechenbar und tauchen unerwartet auf. So gesehen, ergab das Verhalten meiner Kollegin Sinn. Meine eigene Angst vor Haien hatte allerdings das Süßwasser erfolgreich in Schach halten können.

Ich hörte mich unter Kollegen und Klienten um, um mehr über die Angst vor Haien zu erfahren: Nicht wenige gingen souverän und unbesorgt mit dem Thema um. Bei anderen wiederum hatten es insbesondere weiße Haie bis in die häusliche Badewanne geschafft. Haie gehörten offenbar nicht nur unter Strandgängern zu den sensiblen Themen. Was das Verhalten meiner Kollegin auffällig machte, war lediglich die Farbe Rot. Diese Besonderheit, der Kollegin sei's gedankt, inspirierte mich zur Entwicklung eines leistungsfähigen Coaching-Formats.

Unbegründete Befürchtungen auflösen

Als Coach möchten Sie das Verhalten Ihrer Klienten ändern oder genauer gesagt, erweitern. Denn Sie wollen, dass er oder sie die Wahlfreiheit hat. Bleiben wir der Anschaulichkeit halber bei der Angst vor roten Haien. Menschen mit dieser Symptomatik kommen erst zum Coach, wenn sie bereits vergeblich eine Menge Logik, viel Vernunft und zahlreiche Problemdiskussionen mit Freunden investiert haben. Einige von ihnen sind noch weitere Umwege gegangen. Meine Kollegin beispielsweise hatte

defensive Körpersprache im Umgang mit Meerestieren trainiert. Sobald sie einen Hai auch nur vermutete, nahm sie eine sonderbar geduckte Haltung ein.

Was also können Sie als Coach tun, um nicht Verhalten zu bekämpfen, sondern unbegründete Befürchtungen aufzulösen? Denn als Coach müssen Sie ja bedenken, dass es Ihren Klienten an das Barrier Reef verschlagen kann. Leichtsinn und Respektlosigkeit gegenüber Haien sind dort wirklich deplatziert. Die Lösung: Geben Sie dem Klienten selbst das Auffinden neuer Verhaltensmöglichkeiten in die Hand und begleiten Sie ihn lediglich bei der Wahl und Prüfung seiner Ideen. Eine bewährte Vorgehensweise ist das Problemlösungsmosaik.

Ein Beispiel: Eine Klientin fürchtet sich vor Kritikgesprächen. Auch mehrere Seminare zum „Feedback als Chance“ haben ihre Angst vor dem Risiko einer offenen Rückmeldung nicht besänftigen können. Sie ist verzweifelt auf der Suche nach einer Lösung. Im Coaching erhält sie Knetmasse und eine Auswahl weiterer Materialien wie Steine und Büroklammern mit dem Auftrag, ihr Gefühl zu den Befürchtungen zu modellieren. Sie formt – Sie ahnen es schon – einen roten Hai, zuerst die Schwanzflosse, dann den Rest.

Das Problem-Mosaik

Der rote Hai ist also das Problem. Zum ersten Mal in dieser Coaching-Sitzung lacht die Klientin. Präzises Nachfragen des Coachs führt zum Hinzufügen weiterer Details. Schließlich taucht ein wahrhaft Furcht einflößendes Monster auf. Ein Büroklammer-Mikrofon beispielsweise steht für die Pflicht zu sprechen, ein seitlich angeordneter Pilotfisch für eine Kollegin, die sie kritisch beäugt. Ein Problem hat oft viele Zutaten, und entsprechend komplex ist das passende Problem-Mosaik.

Seit Milton Erickson wissen wir, dass in jedem Problem bereits seine Lösung steckt. Die Klientin soll daher nun aus den bereits verwendeten Problem-Details ihren eigenen Lösungsweg konstruieren. Schritt für Schritt verwandelt sie den roten Hai in fünf kleine Lösungs-Haie. Diese stehen jetzt für wichtige Ressourcen, die im Problembild unbrauchbar schienen. Als gute Feedbackgeberin und Beobachterin wird die Kollegin zur wichtigen Hilfe. Gleiches gilt für den Büroklammer-Hai, der das geballte Wissen der besuchten Seminare verkörpert. Überraschenderweise ist auch der Erwartungs-Hai auf eine Größe geschrumpft, die wache Anregung statt lähmender Aufregung verspricht.

Drei Wochen nach dieser Coaching-Sitzung berichtet die Klientin, dass der rote Hai nicht ein einziges Mal wieder aufgetaucht ist. Stattdessen haben die kleinen Lösungs-Haie sie in ihrem Berufsalltag begleitet und sie bei der Zielverwirklichung unterstützt. Bereits mehrfach ist es ihr gelungen, Mitarbeitern gegenüber ruhig, konsequent und situationsangemessen Kritik zu äußern.

Die Lösung in der Hand

Als Leser möchten Sie jetzt natürlich eine Erklärung für diesen Lösungsansatz: Drei Eigenschaften des Gehirns machen die Funktionsweise des Problemlösungsmosaiks verständlich.

1. Das Gehirn ist plastisch und kann Wahrnehmungen bzw. Erfahrungen in kürzester Zeit umorganisieren.
2. Es denkt in Bewegung und hat die Fähigkeit, durch Bewegen, Formen oder Gestalten zum „Begreifen“ zu gelangen.
3. Es bündelt Wahrnehmungen mittels Interaktion von Konzepten und Bildern, so dass ein (räumlicher) Abstand zwischen Konzept und Bild neue Sichtweisen und damit neue Erfahrungen erzeugen kann.

Der Klient hat also die Lösung selbst in der Hand. Schritt für Schritt reorganisiert er seine Erfahrungen und transformiert sie in genau die Ressourcen, die zur Zielverwirklichung nötig sind. Als Coach haben Sie vor allem die Aufgabe, diesen kreativen Prozess zu initiieren und mit gerichteter Aufmerksamkeit anzuleiten. Es sind Ihre zielführenden und sinnklärenden Fragen, die dem Klienten auf dem Weg zu neuen Perspektiven begleiten. Die Lösungsbausteine jedoch liefert Ihr Klient – bzw. sein ganz persönlicher roter Hai.

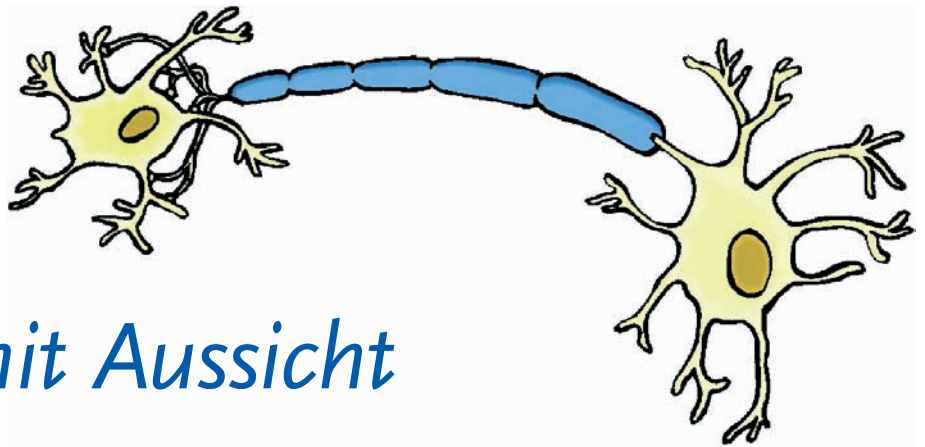


Heide Janowitz ist
NLP-Lehrtrainerin und Lehrcoach
(DVNLP) in Dortmund.
www.persoennlichkeit-entscheidet.de



Dr. Sabine Marquardt ist
NLP-Lehrtrainerin und Coach
(DVNLP) in Weinheim.
www.NLP-Rhein-Neckar.de

Beide gehören dem Trainernetzwerk *Coaching for Competence* an.
www.coaching-for-competence.de



Abschied mit Aussicht

von Arvid Leyh

Seit vier Jahren schreibe ich nun diese Kolumne über Neues aus der Gehirnforschung, und irgendwann muss Schluss sein. Denn was als Update über neueste neurologische Erkenntnisse begann, wurde vom Leben überholt: Das Gehirn ist inzwischen ein Popstar und dementsprechend hoch ist seine Medienpräsenz. *Neuronales* in der bisherigen Form weiterlaufen zu lassen, macht also keinen großen Sinn mehr.

Wie es einem Popstar gebührt, wird das Gehirn von vorne bis hinten durchleuchtet, und das stellt auch vergangene Begebenheiten in ein ganz neues Licht. Libets Versuche zum freien Willen, die Spiegelneurone oder Persingers *God Machine* stammen aus den 80er und 90er Jahren, damals weitgehend unbeachtet von der Welt. Dass sie heute täglich irgendwo kontrovers diskutiert werden, dokumentiert nicht nur das breite Interesse am eigenen Kopf, es zeigt auch den großen wissenschaftlichen Kontext.

Als Beispiel: Während ich dies schreibe, ist draußen Mittwoch. Allein die Wissenschaftsmeldungen berichten seit Montag, dass Rattengehirne neue Erfahrungen im schnellen Rücklauf wiederholen, was ihnen beim Lernen hilft. Die Forscher diskutieren hier über die zusätzliche Verankerung, das NLP hätte bestimmt noch einiges anzumerken. Weiter kann eine Untersuchung jetzt erklären, warum uns der Weg in die Arbeit so lang vorkommt – bekanntes wird einfach langweilig, auch auf Zellebene. Hier fällt umso mehr Arbeit an, je neuer ein Thema ist, aber mit jeder weiteren Erfahrung wird die Zelle entspannter. Die zwangsläufig folgende Unterforderung führt zu einer Verzerrung von Raum und Zeit – bis zum anderthalbfachen, wie die University of Manchester herausfand. Verzerrte Wahrnehmungen wie diese poppen zunehmend auf den Monitor der Neurowissenschaft-

ten, und eine nach der anderen werden sie erforscht. Das Wunder besteht inzwischen nicht mehr darin, dass es sie gibt, sondern wie großflächig sie auftreten.

Dass nun ein Roboter durch Schleimpilze gesteuert wird, ist zwar faszinierend, hat aber mit unserem Thema weniger zu tun. Das gleiche gilt für den plötzlichen Kindstod, bei dem womöglich das Notfallprogramm zur Atemkontrolle versagt. Dass aber Prionen eher mit der Neuproduktion von Nervenzellen zu tun haben als mit deren Absterben, ist ein weiterer Hinweis darauf, wie weit wir von einem schlüssigen Bild des großen Ganzen entfernt sind. Was – Nachtrag vom Donnerstag – auch kein Wunder ist, wenn allein der programmierte Zelltod auf 600 unterschiedlichen, aber verzahnten chemischen Vorgängen beruht.

>>> Zusammenhang und Zukunft

Doch es gibt einige größere Kreise, die uns bekannt sind. Beispielsweise greift das emotionale Modell der *Körperschleife* von Antonio Damasio – in dem das limbische System als Reaktion auf Situationen der Außenwelt *Emotionen* im Körper auslöst, die dann als *Gefühl* im Großhirn ankommen und ihm sagen, wie es ihm gerade geht – nahtlos in die Biologie der *Herzrhythmusvariabilität*. Und damit direkt in die Lebensdauer von Ihnen und mir. Entspannung als Prinzip erreicht damit ein wissenschaftliches Niveau, eine Notwendigkeit, wie wir sie sonst nur aus östlichen Philosophien kennen.

Um an dieser Stelle einen Blick in die Zukunft zu wagen: Neben all diesen verheißungsvollen Gedächtnis- und Stimmungspillen werden in der Prävention vor allem Biofeedbacksysteme und non-invasive Stimulationstechniken zu-

nehmen. So hat es die Herzschlagsvariabilität nebst dazugehöriger Software bereits in den *Stern* geschafft, und für eine Krankenkasse haben wir ein PGR-Feedback entwickelt. Auch die Stimulation von Gehirnfrequenzen durch auditive Signale wie *Binaural Beats* oder audio-visuelle Techniken wie *Mind Machines* wird gerade an einigen Unis wiederentdeckt.

Das hat seinen Grund, denn ein weiterer großer Kreis zeigt sich im *präfrontalen Cortex* hinter der Stirn. Wird unsere Stimmung zu düster, macht hier die rechte Seite Überstunden, die Neurone feuern im Übermaß. Hier sitzt zudem das Gefühl für das eigene Ich – und dass wir in ängstlichen Phasen eher um uns selbst kreisen, ist psychologisch eine bekannte Tatsache.

Wenn wir es nicht mit einer ausgewachsenen Depression zu tun haben, können an dieser Stelle Neurofeedback und Stimulationstechniken helfen, den Ausgleich zwischen rechtshemisphärischem Aktionismus und linkshemisphärischer Faulheit wieder herzustellen. Denn bei optimistischen Menschen ist der linke PFC aktiver, der mehr nach außen gerichtet ist und an Neuem seine Freude hat.

>>> Kontroverse Meditation

So ist es auch bei buddhistischen Mönchen, ein Zeichen, dass sich ähnliches auch per Meditation erreichen lässt, wobei beide Techniken Lernprozesse sind und ihre Zeit brauchen. Auch die Meditation steht momentan verstärkt unter wissenschaftlicher Beobachtung, weshalb der Dalai Lama auf dem wichtigsten neurologischen Jahreskongress letzten November in Washington auftrat – schwer umstritten, nicht zuletzt bei den Chinesen. Doch obwohl schwer verschnupft, löste er das Problem gewohnt diplomatisch, indem er sich ganz auf seine Kernkompetenzen beschränkte.

Dabei hätte er einiges zu erzählen gehabt: Zum Beispiel, dass regelmäßige Meditation zu einer außergewöhnlichen leistungsstarken Aufmerksamkeit führt. Je nach Meditationstechnik können geschulte Mönche die sogenannte *bewegungsinduzierte Blindheit* willentlich steuern oder auch die Rivalität beider Augen beeinflussen – beides bisher unmöglich in den Augen der Wissenschaftler.

Allen Meditationstechniken scheint jedoch gemein zu sein, dass sie eine deutlich stärkere Gamma-Aktivität unterstützen, eben den hochfrequenten Gehirnwellenbereich zwischen 25Hz und 70Hz, wie er beim Lernen und, natürlich, bei der Aufmerksamkeit eine große Rolle spielt. Meditation beeinflusst hier nicht nur die Häufigkeit, sondern auch die Synchronisation. Dass Meditierer zusätzlich über einen höheren Anteil an grauer Masse im Gehirn verfügen – dem Bereich des Cortex, in dem die Vernetzung der Zellen stattfindet – ist noch nicht hundertprozentig erwiesen, aber

fast. Fest steht auf alle Fälle, dass Meditation das Gehirn zum Besseren beeinflusst, und dazu müssen wir unser Leben nicht im Kloster verbringen – schon bei 40 Minuten täglicher Praxis zeigen sich ähnliche Effekte.

Dass jedoch das Leben im Kloster dem Seelenfrieden extrem dienlich ist, daran besteht kein Zweifel. Denn wer sich das eine oder andere Jahr auf Mitgefühl allem Lebendigen gegenüber konzentriert – also vergleichsweise streng seine Gedankenwelt reguliert – verändert zumindest die eigene Welt in genau diese Richtung und schafft sich ein ansehnliches Polster an innerem Frieden.

Der Westen würde schon weit weniger zeitintensive Bemühungen als eine Art Verhaltenstherapie beschreiben, und die hat in den Augen der Neurologen – vielleicht sogar als letzte Bastion psychologischer Sinnhaftigkeit – einen wirklich guten Ruf. Denn im Gegensatz zur reinen Bewusstseinsarbeit im Sinn von *gut, dass wir darüber gesprochen haben* liegt in ihr die Kraft, Einbahnstraßen im Gehirn zu verlassen und sich durch ein verändertes Handeln neue neurologische Wege zu bauen. Stichwort hier ist die Plastizität des Gehirns – in ihrem ganzen Ausmaß wohl eine der größten Erkenntnisse der letzten 15 Jahre.

>>> Der Stand der Dinge

Aktuell sieht es so aus: Unsere Wahrnehmung ist ein individuell gefärbtes Konstrukt, unser Gedächtnis eine Sammlung veränderbarer Geschichten und unser Verstand schlicht überbewertet. Auch das Bewusstsein wird überschätzt, tatsächlich kommt es kaum zum Einsatz. Und wo das Ich sich herumtreibt, ist noch überhaupt nicht geklärt. Möglicherweise ist auch das nur eine Geschichte, die wir uns selbst erzählen. Gleichzeitig hatten wir noch nie so viel Einfluss auf diese Geschichte ...

Mit diesen guten Aussichten will ich Sie entlassen. Mich gibt es als wöchentlichen Braincast im Netz zu hören, wahlweise bei iTunes oder unter dem aufgeführten Link. Bis dahin danke ich für Ihre Aufmerksamkeit und wünsche Ihnen alles Gute!



Arvid Leyh beschäftigt sich seit 15 Jahren mit den Funktionsweisen, Möglichkeiten und Folgen des Gehirns. Er lebt in Weimar.

Arvid Leyh gibt es jetzt auch als podcast: den feed zu braincast finden Sie unter <http://feeds.feedburner.com/Braincast>,

den Blog unter <http://braincast1.blogspot.com>

www.goldtoapple.de

Erst U-Boot, dann Hammer-Job

Ein Kurzinterview mit Anita Heyer, DVNLP-Vorsitzende für Regional- und Fachgruppen

Seit einem Jahr stehst du als Vorstandsmitglied in Amt und Würden – hat dich Verbandsarbeit immer schon interessiert?

Bevor ich mein Amt antrat, war ich das, was ich als U-Boot-Mitglied des DVNLP beschreiben würde. Froh über meine Lehrtrainer-Anerkennung tauchte ich einzig zu NLP-Kongressen auf. Zur Mitgliederversammlung in Frankfurt ging ich, weil ich neugierig war und mich einbringen wollte.

Als Verbands-Aktivistin?

Damals hatte ich wenig Wissen über die Verbandsarbeit. Heute weiß ich, was für ein Hammer-Job diese Arbeit ist und dass der alte Vorstand und die damalige AFK gute Arbeit geleistet haben.

Die ideale Vorlage, um selbst so einen Hammer-Job machen zu wollen ...

Mit der neuen Satzung haben wir jetzt eine solide Vorlage für die Verbandsarbeit geschaffen. Und zusätzlich zu der Unterstützung meiner Vorstandskollegen holte ich mir Rat bei Heinz Raab, Gabriele Schwan und Waltraud Trageser, um mehr über die Arbeit der Regional- und Fachgruppen zu erfahren. Heute, nach einem Jahr Verbandsarbeit, weiß ich, dass gerade die Regional- und Fachgruppen Öffentlichkeitsarbeit machen, die den Verband nach vorne bringt.

Wie denn zum Beispiel?

Gerade komme ich von der Weiterbildungsmesse „Didacta“ in Hannover. In Zusammenarbeit mit der DVNLP-Regionalgruppe Niedersachsen/Bremen und der großartigen Unterstützung der Sprecherin Anja Myrdal und ihrer Vertretung Ronald Hindmarsh präsentierten wir den DVNLP fünf Tage lang mit 1-stündigen Workshops, Vorträgen im Trainercafé und unserer Präsenz am Messestand. Im Durchschnitt hatten wir an unserem Stand täglich 50-60 Gespräche. Zusätzlich hatten wir in Zusammenarbeit mit den Regional- und Fachgruppen ein Infoblatt erstellt, das Ansprechpartner, eMail-Adressen und Internetseiten aller bestehenden Gruppierungen enthielt. Für die Besucher und Interessenten war das ein Messe-Highlight.

Demnach stehen Regional- und Fachgruppen gerade hoch im Kurs – und nicht nur zum Üben?

Wir möchten die Bekanntheit weiter erhöhen. Mit unserer neuen DVNLP-Internetseite verfolgen wir das Ziel, Interessenten deutschlandweit über Aktivitäten der Regional- und Fachgruppen, wie Übungsgruppen, Themen-Seminare, Info-Abende zu informieren.

Mir liegt an einer deutschlandweiten Vernetzung von NLP, deshalb freue ich mich, dass sich die DVNLP-Re-



gionalgruppe NRW momentan in Köln gründet und schon ihre Zusammenarbeit auf der Didacta vom 27.02.-03.03.2007 in Köln angekündigt hat.

Gibt es dafür schon konkrete Pläne?

Ja! Bei der nächsten Didacta in Köln bieten wir kostenlose Coachings an. Damit wir uns im nächsten Jahr elegant präsentieren können, brauche ich Rückmeldungen! Wer sich in der Regionalgruppe NRW engagieren möchte und/oder Coaching auf der Didacta anbieten will, bitte melden!

Außerdem freue ich mich auf das Seminar mit Robert Dilts im Juni, wo wir die Zukunft des DVNLP aktiv gestalten.

Die Fragen stellte Susann Pásztor

Treffpunkt Nord

Die im vergangenen Jahr gegründete Regionalgruppe Niedersachsen/Bremen freute sich während der Didacta über das große Interesse an der Regionalarbeit. Deshalb hier noch einmal die Bekanntgabe unseres **nächsten Treffens: 22.5.06 in Bremen** (Einzelheiten unter www.dvnlp-nord.de). Wir würden uns freuen, wenn möglichst viele NLPlerInnen mitmachen würden. Wir haben vor, uns rotierend zu treffen, so dass jede/r Neu-Mitwirkende die Möglichkeit hat, mitzugestalten.

Unsere Kontaktdaten: www.dvnlp-nord.de oder Anja Myrdal (1. Sprecherin), Tel. 04263-98 48 48, info@anjamyrdal.de oder Ronald Hindmarsh, Tel. 0421-4607915, rh@adhs-bremen.de

Anja Myrdal

Gründung einer DVNLP-Regionalgruppe Berlin

Gleich zu Beginn des neuen Jahres erhielt der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren e.V. Verstärkung durch die Gründung einer neuen Regionalgruppe. Traute Hochwald, DVNLP-Mitglied, selbständige Geschäftsfrau und Initiatorin, wurde von den insgesamt 15 Gründungsmitgliedern zur Vorsitzenden gewählt.

Erklärtes Ziel der neuen Regionalgruppe ist es, die Wirksamkeit der NLP-Methode bekannter zu machen und sich vor allem im regionalen Bereich unter anderem auf Bildungsmessen verstärkt zu engagieren. „Seit 30 Jahren gibt

es die Kommunikationsmethode NLP in Deutschland. Spätestens nach der Bestätigung des neuen DVNLP-Vorstandes in 2005 wurde es für uns Zeit, auch in der Hauptstadt mit einer eigenen Gruppe vertreten zu sein“ betont Traute Hochwald.

Um Themen aus dem NLP zu diskutieren und Erfahrungen auszutauschen, trifft sich die Gruppe 1x monatlich zu einem Themenabend.

Weitere Informationen: www.dvnlp.de

Die INLPTA gibt Merkblatt zu gesetzlich erlaubten Coach-Tätigkeiten heraus

Viele NLP-Coaches stellen immer wieder die Frage: Was darf ich als Coach ohne therapeutischen Hintergrund bzw. Approbation anbieten und was nicht? Darf ein NLP-Coach Phobien behandeln, Unterstützung bei Krisensituationen anbieten oder Stress abbauen? Wie darf er für seine Tätigkeit werben, und welche Formulierungen sind besser zu vermeiden?

Der Münchner Rechtsanwalt Dr. Martin Böttger von der internationalen Assoziation Hammonds hat für die Mitglieder der INLPTA (International NLP Trainer Association) ein Merkblatt erarbeitet, das dem NLP-Coach Orientierungshilfe in diesen Fragen gibt. Das Merkblatt kann bei der INLPTA angefordert werden: info@inlpta.org

NLP-Opening 2006 des österreichischen Dachverbandes für NLP

Sehr gut besucht war in diesem Jahr das NLP-Opening zum Thema „NLP und Gesundheit“. Obfrau Ulrike Horky konnte dazu bei den vier Workshops Experten zu unterschiedlichen Themen begrüßen. Angesprochen wurden unter anderem der Umgang mit Emotionen oder Feng-Shui und NLP.

Vorab präsentierte Horky kurz die Aktivitäten des Dachverbandes im vergangenen Jahr. Der Internetauftritt wurde durch Realisierung einer Seminar- und Mitgliederdatenbank sowie einem „Schwarzen Brett“ weiter ausgebaut. „Unsere Homepage hat den Vorteil, dass sie bei Sucheingaben als eine der ersten erscheint. Unser Angebot wird daher rasch gefunden“, strich Horky die Vorteile heraus.

Ganzheitliche Beratung mit Feng-Shui und NLP

Die Lebens- und Sozialberaterin Ingeborg Lösch referierte über ihre Leidenschaften Feng-Shui und NLP. In langjähriger Praxis hat sie dazu eine ganzheitliche Beratung entwickelt, die sie „Gesundheitscoaching“ nennt.

Räume, ob zu Hause oder im Büro, sind Spiegel der Persönlichkeit. Die Feng-Shui-Analyse nutzt Lösch dabei als Diagnosehilfsmittel. Sie erkennt damit Stärken und Schwächen von Unternehmen bzw. Klienten. Die Treffergenauigkeit von angesprochenen Themen kann eingeschätzt werden. Änderungen in Räumen werden dabei als Managementmethode eingesetzt. Und dies alles verhilft ihr zur Zeitersparnis beim Coaching. Das Gesundheitscoa-

ching bietet rasche, effiziente und tief greifende Hilfestellung bei finanziellen, beruflichen, partnerschaftlichen und gesundheitlichen Themen. Innere Hindernisse und einschränkende Überzeugungen können damit offen gelegt und bei Bedarf „gelöscht“ oder umgewandelt werden. Dadurch können angestrebte Ziele rascher erreicht werden.

hat, ist Modelling sehr wichtig. „Wir verwenden sehr oft das Täter-Opfer-Retter-Dreieck“, so Zeibig. Aus seinen Abnehmseminaren schildert er das Verhalten nach der Arbeit. „Man kommt müde nach Hause, es war ein anstrengender Tag (Opfer). Man geht zum Kühlschrank (Retter) und bedient sich. Das schlechte Gewissen (Täter) quält



Obfrau Ulrike Horky mit den vier Referenten des Openings:
Johann Garnitschnig,
Dr. Johannes Zeibig,
Dr. Johannes Hofmann und
Ingborg Lösch (v.l.n.r.)

Emotionale Souveränität

Der Arzt Dr. Johannes Hofmann stellte den Umgang mit Emotionen in den Mittelpunkt. Ärzte und Krankenschwestern können sich von den Emotionen der Patienten total distanzieren und „cool“ sein. Damit helfen sie sich selbst, sie belasten sich nicht, aber den Patienten helfen sie nicht wirklich. Wenn sie sich komplett auf die Gefühle von Kranken mit all ihren Sorgen und Nöten einlassen, hilft das den Patienten, aber der Arzt gerät in Gefahr, „auszubrennen“. Hofmann schlägt nun vor, das Umschalten von Emotionen regelmäßig zu üben, um nicht in einem Gefühlszustand hängen zu bleiben. So kann man sich mehr auf die Patienten einlassen und schützt sich selbst dadurch, dass man sofort in einen anderen, positiven Gefühlszustand umschalten kann. Und das wurde in der Gruppe geübt. Unter Anleitung und mit Musikuntermauerung versetzte sich jeder zunächst in den Zustand einer „Aggression“. Danach wurde auf „Liebe“ umgeschaltet. Nach einer kurzen Kundalini-Meditation wurden die Zustände „Trauer“ und „Lachen“ abgewechselt.

Chaos ist gut – das Durcheinander auch

Für Dr. Johannes Zeibig, der schon mit Spitzensportlern wie Hermann Maier oder Michael Walchhofer gearbeitet

einen. Man beruhigt sich wieder selbst (so schlimm war es nicht – Opfer), geht wieder zum Kühlschrank usw.“, schildert Zeibig. Diese vorhandenen Energien gilt es auszunutzen und ins Positive zu kehren. Und das wurde bei Zeibig ausgiebig geübt. Es hatten alle viel Spaß dabei.

Will ich leben oder gelebt werden?

Der gebürtige Kärntner Johann Garnitschnig war extra aus Deutschland angereist, um den verhinderten Dr. Schnitzer zu ersetzen. Garnitschnig präsentierte dabei seine „Coaching“-Methode, die er für Veränderungen in Unternehmen entwickelt hat. Dabei werden Coaching-Instrumente, NLP-Modelle und Strategisches Management verknüpft um effektive Organisationsentwicklung zu ermöglichen. „Firmen haben eine Ausgangssituation. Sie wollen in eine Ziel-situation kommen“, betont Garnitschnig. „Der Markt verändert sich immer schneller, das ist die große Herausforderung für alle“, so Garnitschnig. Dabei setzt er bei seinem Prozess die sieben Logischen Ebenen von Dilts ein. Für die Analyse verwendet er sieben Fragen, und dem Entwicklungsprozess gibt er sieben Jahre Zeit. Für Garnitschnig ist der ganzheitliche Ansatz in der Analyse wichtig. Der Prozess wird dabei von oben nach unten angelegt (Top-down).

Leserbrief



Aus MultiMind wird Kommunikation & Seminar

Kommunikation und Kommunikationswissenschaft als neue Orientierung?

Mit Freude wird jeder ernsthafte NLP-Anwender die Umbenennung der MultiMind in *Kommunikation & Seminar* begrüßen. Auch der Hinweis der Redaktion ist interessant: „unter dem Stichwort Kommunikation“ soll der Leser sich orientieren können. Deutet sich damit eine Neuorientierung in Richtung auf die Wurzeln des NLP an? Oder „ändert sich sonst nichts“? Zu wünschen wäre, dass sich die neue Zeitschrift neben der Dienstleistungsaufgabe auch den Kommunikationswissenschaften, der Kommunikationspsychologie und der Grundlagenforschung zuwendet. Eine Zeitschrift für Kommunikation wäre für das NLP eine erfreuliche Ergänzung, denn im Laufe der Jahre scheint diese Orientierung zugunsten von differenzierter Methodenentwicklung verloren gegangen zu sein. Das Wörterbuch des NLP (Ötsch, Stahl) kennt beispielsweise keinen Eintrag zu „Kommunikation“ und auch keinen zu „Interaktion“.

NLP wird verstanden als ein Teil einer Erkenntnistheorie (Grinder), als eine lernpädagogische Perspektive des Menschen (Bandler), als Teil der Verhaltenswissenschaften (Dilts), als Methode für das Selbst-Management (Robins), als Instrument zur persönlichen Entwicklung (DVNLP) oder als ein Teil der Kommunikationswissenschaften (Kluczny). Festzuhalten bleibt: Im NLP gibt es nahezu keine theoretischen Diskurse. Es existiert eine Vielzahl an Methoden, die praktiziert und in ihrer Wirksamkeit mit anderen Methoden verglichen werden. Die Erforschung der eigenen Grundlagen ist im Verhältnis zu Anwendung und Verbreitung sehr reduziert. Empirische Überprüfungen zur Wirksamkeit der Methoden liegen nur vereinzelt vor, obwohl, wie es ein Kritiker formulierte, „die theoretischen Ausführungen wie die praktischen Anleitungen konkret genug formuliert (sind), um einer empirischen Überprüfung zugänglich zu sein“ (Revensdorf).

Vergegenwärtigen wir uns den Stand der Kommunikationswissenschaft (Maletzke), so beschäftigt man sich hier mit

- der Kommunikation des Menschen mit dem Menschen
- der Kommunikation in Kleingruppen
- der Kommunikation in Organisationen
- der Massenkommunikation in Medien etc.

NLP und die Zeitschrift „Kommunikation & Seminar“ könnten darüber hinaus Beiträge liefern zu

- der Kommunikation des Menschen mit sich selbst
- der Kommunikation über Kommunikation.

Wenn NLP sich der Kommunikationswissenschaft und Kommunikationspsychologie zugehörig fühlt, dann können auch kritische Positionen formuliert werden. Wir meinen, die NLP-Vertreter haben bisher über die Grundlagen ihres Ansatzes nur wenig reflektiert und geforscht. Sie haben die Diskussion ihrer Konstitutionsfragen genauso vernachlässigt wie eine kritische Reflektion der eigenen theoretischen Konzeptionen.

Im gegenwärtigen Zusammenhang stellen sich folgende Fragen:

- Welcher Standort im System der Kommunikationswissenschaft und Kommunikationspsychologie kommt dem Neuro-Linguistischen Programmieren zu?
- Was ist der Erkenntnisstand und Forschungsstand des NLP?
- Was ist dessen Anwendungsgebiet und wo liegen dessen Grenzen?
- Welche wissenschaftlichen Disziplinen sind Nachbarn und Verwandte des NLP?
- Wie können wir die konstituierenden Begriffe des NLP in sich gliedern?
- Welche Systematik lässt sich den Begriffen zugrunde legen?

Zugegeben, diese Fragen sind so vielschichtig und komplex, dass es wohl nicht möglich sein wird, alle in kurzer Zeit zu beantworten. In unserem Verständnis ist NLP ein Teilbereich der Kommunikationswissenschaft und Kommunikationspsychologie. Die Kommunikationswissenschaft versteht sich als eine empirische Sozialwissenschaft. Dem folgend sind die anderen Sozialwissenschaften (insbesondere Soziologie und Psychologie) ihre Nachbarn, von denen sie auch viele Theorien, Konzepte, Begriffe und Methoden übernommen hat.

NLP ist sicherlich nicht das letzte Wort, das zur Kommunikationspraxis und Kommunikationsforschung gesagt werden kann, es stellt jedoch trotz berechtigter Kritik einen erheblichen Fortschritt dar in Bezug auf eine menschliche und bewusste Verständigung und Umgangsweise miteinander. Dies zeigt sich auch daran, dass es in nahezu alle Praxisfelder professioneller Kommunikation einfließt und auch in vielen persönlichen Kommunikationssituationen genutzt wird.

Johann W. Kluczny

TRAINER

**Cora Besser-Siegmund
Harry Siegmund**



Wir sind Diplom-Psychologen, Psychotherapeuten, Coaches und Sachbuchautoren. Seit über zwanzig Jahren entwickeln wir in unserem Institut im Herzen Hamburgs innovative psychologische Kurzzeit-Konzepte wie Magic Words, Coach Yourself, Easy Weight und wingwave.

Arbeitsschwerpunkte:

- Einzel- und Teamcoaching
- NLP-Ausbildung
- Coaching-Ausbildung
- Ausbildung zum wingwave-Coach
- wingwave-Vertiefungs-Ausbildung: Imaginative Familienaufstellung



BESSER-SIEGMUND-INSTITUT

Mönckebergstraße 11
D-20095 Hamburg

Fon: 040-3200 4936
Fax: 040-3200 4937
info@besser-siegmund.de
www.besser-siegmund.de
www.wingwave.com



**Katja Dyckhoff
Thomas Westerhausen**



Inhaber des Trainings- und Lehrinstitutes „POWER RESEARCH SEMINARE“. Wir entwickeln seit 15 Jahren pragmatische, alltagsnahe Konzepte für NLP, Stimm- und Körpersprachetraining, Systemische Arbeit, Selbstmanagement und Coaching. Wir sind DVNLP- und ECA-Lehrtrainer und -Coaches und Buchautoren.

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: 0228-948 04 99 • Fax: 0228-48 18 31
www.power-research-seminare.com
info@power-research-seminare.com

Alexander Maria Fajßbender



FAIRITY® steht für vermittelnde Klarheit, basierend auf den Säulen von FAIRNESS im Miteinander.

FAIRITY® arbeitet unabhängig und branchenübergreifend.

Das Zentrum unserer Handlung ist der Mensch, die Symbiose von Bedürfnissen und Ressourcen stets unser Ziel.

Arbeitsschwerpunkte:

- Hybrides Coaching und Training
- Individual-Coaching und -Training



Specials:

- wingwave® Coaching
- Body-Voice-Performance® und mehr ...



Hamburg • Köln • München • Linz (A)
Postfach 1345 • 53760 Hennef

Telefon: 0180-313 013 34
www.Fairity.de • info@Fairity.de

Frank Görmar



Leiter der ChangeWorks Akademie, Lehrtrainer, DVNLP – Int. Business-Coach-Erfahrung (Deutschland, USA, Spanien) – Heilpraktiker & Psychodramaleiter, DFP Kommunikativer Härte-test als 1. Vorstand des DVNLP in einem wunderbaren Vorstandsteam
Studiert bei: Stowasser, Dilts, Bandler, Reese, Robbins, DeLozier, Farrelly

Schwerpunkte:

EXPLORER®, NLP-Ausbildungen, DVNLP, Coaching-Ausbildung, Supervisionsausbildung, DGsv, Großgruppenprozesse, „Schwarmintelligenz“-Prozess, Dialogos, Teamtrainings

ChangeWorks Akademie
Untere Albrechtstr. 17
D-65185 Wiesbaden



Tel. 0611 166560 / Fax 1665619
info@changeworks.de
www.changeworks-akademie.de
www.changeworks.de
www.schwarmintelligenz.de
www.eaglesflight.de

Anita von Hertel



Jahrgang 1960
Wirtschaftsmediatorin, Mediationstrainerin, Dozentin für Konfliktmanagement

Ausbildungen:

Rechtsanwältin, Trainerin, NLP-Coach, Gruppendynamik, Supervision, Mediation (Lindner, Stahl, Dilts, Chang-Yun-Ta ...) in Europa, USA und China

Arbeitsschwerpunkte:

- Mediation (auch Viel-Parteien-Mediation)
- Mediationstrainings (zum Co-Mediator und Mediator)
- mediative Team-Trainings
- Mediations-Vorträge, die mehr sind als Vorträge

Akademie von Hertel
Rolfinckstraße 12 a
D-22391 Hamburg

Tel.: 040-536 79 11 • mobil 0177-536 79 11
Fax: 040-536 79 90

Anita@vonHertel.de
www.vonHertel.de

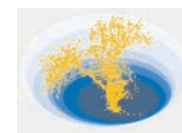
Georg Holzapfel



Leiter des NLP-Zentrums Passau
Pädagoge, Heilpraktiker
NLP-Therapeut, DGNLPt
NLP-Lehrtrainer, DVNLP
Lehrcoach, DVNLP

Arbeitsschwerpunkte:

- Einzel- und Teamcoaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- NLP-Ausbildungen
- Coaching-Ausbildung



NLP-Zentrum
Spitalhofstr. 94
94032 Passau

Tel. 0851/9346346
Fax 0851/ 7569341

Georg.Holzapfel@t-online.de
www.nlp-passau.de

PORTRAITS



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

Jahrgang 1944
DVNLP-Lehrtrainerin
DVNLP-Lehrcoach

Ausbildung in

Gestalttherapie,
Mediation,
Organisationsberatung,
syst. Aufstellungen

Arbeitsschwerpunkte:

- NLP-Ausbildungen
- Mediations- und Coachingsausbildungen
- Stressmanagement
- Einzel- und Teamcoaching



Barbara Knuth & Team
NLP Coaching Mediation

Barbara Knuth & Team

Museumstraße 2 • D-38100 Braunschweig

Tel.: 0531-34 10 20 • Fax: 0531-233 76 13
info@knuth-team.de • www.knuth-team.de



**Marion Lockert
(geb. Voigt)**

Ich bin Pädagogin, Trainerin, Coach
DVNLP-Lehrtrainerin/Lehrcoach
Systemaufstellerin, Psychotherapeutin HP
geboren 1958

Ich habe gelernt z.B. bei W. Lenk, R. Dilts
und R. McDonald, B. Hellinger und
M. Varga v. Kibéd

Ich biete

Business-Inhouse-Trainings für
• Kommunikation, Führung und Persönlichkeit
Coaching
Ausbildungen für
• NLP Practitioner & Master
• Coaches – und
• in der Kunst syst. Aufstellungen,
Aufstellungsseminare für Familien- und
Arbeitsbeziehungen, Kinesiologie – all dies

mit Freude, Herz und Klarheit!



Marion Lockert Institut
Training. Coaching. Entwicklung
Hannover

Tel.: 0511 – 404 208
eMail: MaLockert@aol.com
www.marion-lockert-institut.de



**Evelyne Maaf
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:

Ausbildungen in NLP, zum Trainer,
Coach & Teamentwickler –
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



Gabriele Masthoff

Personal-Coach mit langjährigen Erfahrungen
und Erfolgen in der Vertriebsleitung, Vertriebs-
schulung und im Key-Account-Management

– verkauft und führt durch

wirksame Inhouse-Veranstaltungen sowie
offene Seminare.

Themen-Auszug 2006

- Empfehlungsmarketing
- NLP-PURE&SURE
- Twenty4Steps – ziel-sicher Bewerben
- Akquisitions-Training
- X-MAS-Coaching, zum Schluss purer Genuss

Gabriele Masthoff personal-coaching
Halbe Höhe 30
D-45147 Essen

Tel. 0201-95 97 97 79

Info/Reservierung unter:
info@coaching-gateway.de
www.coaching-gateway.de



**Bärbel
Matz-Walter**

NLP Lehrtrainerin, DVNLP
Heilpraktikerin (Psychotherapie)
Syst. Familien- und Organisationsaufstellungen

weitere Ausbildungen:

lösungsfokussierte Kurzzeittherapie bei
Steve de Shazer,
Provokative Therapie bei Frank Farrelly
Strukturaufstellungen bei
Mathias Varga von Kibéd

Arbeitsschwerpunkte:

- NLP Practitioner Ausbildung
- NLP-Supervision für NLPler
- Systemische Aufstellungen
- Paarberatung
- Coaching

Spezialgebiet:

Systemische Personal- und Organisations-
beratung für soziale und medizinische
Berufsgruppen

Bärbel Matz-Walter
Paulusstr. 4 • 45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 902580
www.freiraum-forum.de
baerbel.walter@freiraum-forum.de

TRAINER



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 GmbH

Eisvogelstraße 24
D-85051 Ingolstadt

Fon: +49 (0) 841 975179
info@rudolfmetzner.de
www.metzner.biz



Dr. Björn Migge

Verheiratet, Vater. Studium Medizin und soziale Verhaltenswissenschaft. War Oberarzt und Dozent, UniSpital Zürich.

Ausbildungen:

Psychotherapie, Psychiatrie, NLP, Business-Coaching, Hypnotherapie, Psychodrama, systemische Therapie...

Arbeitsschwerpunkte:

Coach-Ausbildungen (22 Tage)
Hypnotherapie-Seminare (5 Tage)
Aufstellung und Psychodrama (5 Tage)
Selbsterfahrungs-Seminare (5 Tage)
Lehr- und Arbeitsbücher (Coaching)

Feedbacks:

www.drmigge.de/coach-alumni.htm



Dr. Björn Migge

Marienstraße 70 • D-32427 Minden

Tel.: 0571-974-1974
Fax: 0571-974-1976
mail@drmigge.de • www.drmigge.de



Marc A. Pletzer

Marc A. Pletzer ist zertifizierter Trainer der Society of NLP, er wurde von Dr. Richard Bandler persönlich zum Trainer ausgebildet.

Arbeitsschwerpunkte:

Er bietet an seiner fresh-academy NLP-Practitioner- und NLP-Master-Ausbildungen nach den Regeln der Society of NLP an.

Weitere Angebote sind

Kommunikationstrainings sowie fresh-up-Kurse für DVNLP-Practitioner und Master. Seine NLP-Zertifikate werden von Dr. Richard Bandler persönlich unterschrieben.

Ausführliche Unterlagen erhalten Sie gerne auf Anfrage.



Klenzestraße 7
D-82327 Tutzing am Starnberger See
Tel.: 0 81 58-90 567 38 • Fax: 0 81 58-90 567 44
map@fresh-academy.de
www.fresh-academy.de



**Anda Brawand
Uli Puhr**

Mag. Uli Puhr

- Sport- und Wirtschaftspsychologin (Kate Allen – Olympiasiegerin Triathlon)
- NLP-Trainerin (ÖDV NLP)
- wingwave Coach
- Biofeedback Therapeutin
- Lehrbeauftragte an der Fakultät für Psychologie der Universität Wien

Anda Brawand

- Dipl. Gesunden- und Krankenschwester
- NLP-Trainerin (ÖDV NLP)
- Reiki-Therapeutin

Spezialgebiete:

- KOPF Training – psychologisches Konzept zur Verbesserung des Leistungsvermögens in Stresssituationen und zur Stressprävention
- NLP Seminare und Ausbildungen
- Einzel- & Gruppenbetreuung



Mag. Ulrike Puhr KEG
www.theotterway.at A – 1220 Wien
Siebenbürgerstraße 2—12/13/2

Telefon: + Fax: +43 1 – 922 94 35
email:office@theotterway.at



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-Coach und wingwave-Ausbildungen



SYNTEGRON
personal-performance-training
Sonderburgstr. 1A
D-40545 Düsseldorf

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



Martina Schmidt-Tanger

Dipl.-Psych., Senior NLP-Trainerin, Institutsleiterin, ProC- und DVNLP-Lehrcoach, Consultant, Autorin, Lehrbeauftragte

Ausbildungen:

Psychologie, Biologie, Public Relations, Gd, systemische Therapie, Management und Wirtschaft

Arbeitsschwerpunkte:

Ltg. Trainingsinstitut (DVNLP), firmeninterne Trainings, Vorträge, Coachingausbildung

Spezialgebiet:

www.NLP-professional.de
NLP-Zertifikatsausbildungen
www.ccc-professional.de
Competence.Center.Coaching
Alle Leistungen im Bereich Coaching

NLP professional
Ehrenfeldstraße 14
D-44789 Bochum

Tel.: 0234-33 19 51
Fax: 0234-33 25 81
info@NLP-professional.de

PORTRAITS

Thies Stahl



Dipl.-Psych.
DVNLP-Lehrtrainer,
ProC- u. DVNLP-Lehrcoach
Mitgl. des DVNLP-Gründungsvorstandes

Ausbildung in

Gesprächspsycho-, Gestalt-, Familien- und Hypnotherapie, NLP und Systemischer Strukturaufstellungsarbeit

Spezialgebiete:

Konflikt-Mediation,
Process Utilities und Prozessorientierte Systemische Aufstellungsarbeit

Arbeitsschwerpunkte:

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

Thies Stahl Seminare

Drosselweg 1
D-25451 Quickborn

Tel.: 04106-823 81 • Fax: 01212-5125 25 274

www.ThiesStahl.de

TS@ThiesStahl.de

Alfons Walter Wilma Pokorny-van Lochem



Multilinguales Team aus erfahrenen Psychologen, Supervisoren und Coaches. Deutsche Lizenzgeber von Metaprofilanalyse® – die etwas andere Potentialanalyse auf Basis der Metaprogramme.

Arbeitsschwerpunkte:

Unternehmensberatung: Assessments, Kulturanalysen, Brand Behaviour, jeweils mit Metaprofilanalyse®. Von der Projektplanung über die Ist-Analyse bis zur ROI Berechnung ganzheitlicher Interventionen.

Training: Metaprofilanalyse®-Zertifizierung, Persönlichkeitsentwicklung für Sales und Führungskräfte, Teambildung und NLP-Aus- und Fortbildungen für Sales und Trainer (DVNLP zertifiziert)

Coaching: für Sales, Führungskräfte und Selbstständige

In 2004: Internationaler Deutscher Trainerpreis in Bronze für die Sparte Vertrieb. Unser Kernstück: Metaprofilanalyse®.

Institut Synergie

Weser Straße 37 • D-32602 Vlotho

Fon: 05733/ 963603 • www.institut-synergie.de •

www.metaprofilanalyse.de



Hier könnte Ihr
Trainerportrait stehen!

Interesse?

Kontaktieren Sie
Frau Stefanie Empting

unter
Tel.: +49 (0)5251-13 44 16

oder per eMail unter
empting@junfermann.de

Coaching fürs Leben



Die große Gesamtdarstellung des NLP

ALEXA MOHL »Der große Zauberlehrling«

Das NLP-Arbeitsbuch
für Lernende und Anwender



Aufbauend auf Alexa Mohls Bestseller »Der Zauberlehrling« (über 55.000 verkaufte Exemplare) enthält dieses Buch eine umfassende, systematische Darstellung der Kommunikationsmethoden und Vorgehensweisen des NLP. Das Buch wurde für Lernende der Practitioner- und Masterstufe geschrieben.

„Wie das vorliegende Buch zu benutzen ist, möchte ich dem Interesse meiner Leser überlassen. Sie können sich ein Gesamtverständnis dieser Disziplin, ihrer Wurzeln, ihres Wesens und ihrer praktischen Bedeutung erarbeiten. Sie können sich auf Einzelthemen konzentrieren, sich NLP als Kommunikationskunst aneignen oder bestimmte Kategorien der Veränderungsarbeit studieren. Und Sie können dieses Buch als Nachschlagewerk für NLP-Formate benutzen.“ – Alexa Mohl

Ausführliche Informationen
mit Inhaltsverzeichnis und original
»Seiten-Blicken« finden Sie
auf unserer Homepage.

www.junfermann.de
Ihr direkter Draht zum Verlag



944 Seiten, in 2 Teilbänden • kart. • € (D) 39,90 • ISBN 3-87-387-615-9



Alexa Mohl, Dr. phil. habil., selbstständige psychologische Beraterin, Führungstrainerin und Coach in Hannover.

Studium der Psychologie und Soziologie. Entwickelt und leitet Seminare für die Weiterbildung von Führungskräften und für die Managementausbildung von Frauen.

Weitere Bücher von Alexa Mohl bei JUNFERMANN:



VISITENKARTEN


FAIRITY



Body-Voice-Performance®

... schafft Authentizität
und Selbstsicherheit.



www.fairity.de

Coaching for Competence
denn das Ergebnis zählt

Ausbildungen zum Coach (DVNLP)

Unser Konzept:
Kreatives Verantwortungs-Coaching mit integrativen Coaching-Tools
(das Beste aus NLP, Hypno-Therapie, TZI und Provokativer Therapie)



www.coaching-for-competence.de
Dortmund ♦ Weinheim ♦ Mönchengladbach

Business NLP Qualifikation



- **NLP-Trainer**Ausbildung D+Ö - ab 22.05.06
- **NLP-Practitioner**Ausbildung Deutschland (D) ab 4.05.06, Österreich(O) ab 16.09.06
- **NLP-Master**Ausbildung ab 28.09.06
- **LeadershipFestival06** - Forum für Unternehmer & Führungskräfte, 07.07.06 bei Nürnberg

Garnitschnig • Horky • Dilts
TWINN - Der Gewinn!

Zu Hause lernen!
Interaktive Video-Seminare auf CD/DVD, z.B. **12 Std. "FührungsTraining"** mit Robert B. Dilts, incl. TN-Unterlagen, 2 DVDs **nur 149,-**

Anmeldung Bestellung

TWINN® Group EWIV - Consulting & Akademie
Kucha 318, 91238 Offenhausen/Nürnberg
Tel. +49 (0)9158 99 89 00, office@twinn.de

TWINN® Austria, Ulrike Horky
Rathausgasse 2, A 7041 Wulkaprodersdorf
Tel. +43 (0)2687 62 935, info@twinn.at


twinn



... entscheiden Sie sich
zu den Besten zu gehören!

www.twinn.de • www.twinn.at

Dr. Migge-Seminare

Hypnotherapie / Hypnose-Ausbildung (5 Tage)
Organisations- und Familienaufstellung (5 Tage)
Coaching-Ausbildungen (22 Tage)
Coaching-Fernkurs + Seminar (18 Monate)
Psychotherapie-Lehrgang, HPG (18 Monate)

www.drmmigge.de

Ausbildung zum NLP-Trainer
bei Evelyne Maaß
und Karsten Ritschl
in Berlin



Beginn: 23.-27.10.2006
www.nlp-spectrum.de
Fon 030-852 43 41

Spectrum KommunikationsTraining

Kommunikatives Bildungswerk & BIKOM
Anerkannte Einrichtungen der Weiterbildung
Adlerstraße 83 · 44137 Dortmund

**Entwicklung beruflicher Kompetenz
Persönlichkeit und Potenziale
Start in die Selbständigkeit**

Berufsbegleitende Fortbildungen
Seminare · Kurse · Workshops



www.kobi.de · Fon 0231-143123 · Fax 0231-16 39 86 · mail info@kobi.de

Proud to be NLP
IANLP - Quality and Ethics



Over the course of the past 20 years,
the IANLP trade name has come to represent
superior quality and impeccable ethics in NLP-training.

Ask your trainer for a certificate with the worldwide recognized seal of the IANLP. Obtain a list of trainers in your geographical area by contacting info@ia-nlp.org or by visiting our web-site at www.ia-nlp.org.



IANLP International Association for Neuro-Linguistic Programming

Quest
Die Sehnsucht nach dem Wesentlichen

Das Buch und Online-Seminar, um

- > die eigene „Berufung“ zu entdecken.
- > sich inspirierende Lebensziele zu setzen.
- > handfest und realistisch zu planen.
- > Ziele bodenständig zu realisieren.



e:works Training & Consulting Weitere Infos unter: www.qu-e-st.de

Research & Consult

Anne Bell
Dipl.-Soziologin



Bodinusstr. 9
40239 Düsseldorf
Tel: 0211-6913893
annebell@gmx.de

- Trainings
- Entwicklung und Durchführung von Seminaren für Personal- und Organisationsentwicklung
- Mediation
- Beratung



Junfermann Verlag
Frau Monika Winnik
Postfach 18 40

D-33048 Paderborn

**Abo-Bestellung
umseitig!**

Telefon +49-(0)52 51 / 13 44 14
Telefax +49-(0)52 51 / 13 44 44



Junfermann Verlag
Frau Maria Dane
Postfach 18 40

D-33048 Paderborn

**Probeheft-Anforderung
bzw. Mitteilung
Anschriften-
Änderung umseitig!**

Telefon +49-(0)52 51 / 13 44 -0
Telefax +49-(0)52 51 / 13 44 44



**Buch-
Bestellung**

Junfermann Verlag
Frau Christa Guder
Imadstraße 40

D-33102 Paderborn

Abonnement-Bestellung

Ich möchte »Kommunikation & Seminar« ab Heft 3/06 regelmäßig lesen und abonniere diese Zeitschrift für mindestens ein Jahr zum Bezugspreis von € 39,-* + Versandkosten (Deutschland € 7,50* Ausland € 9,50*) für 6 Ausgaben. Die Bezugsdauer verlängert sich um jeweils ein Jahr, wenn dem Verlag nicht 8 Wochen vor Ablauf des berechneten Bezugszeitraumes meine Abbestellung vorliegt.

Datum _____ Unterschrift _____

Vertrauensgarantie: Mir ist bekannt, daß ich diese Bestellung innerhalb einer Woche beim JUNFERMANN Verlag, Postfach 18 40, D-33048 Paderborn, widerrufen kann und ich bestätige dies mit meiner zweiten Unterschrift. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels).

Datum _____ Unterschrift _____

* Stand 2006

Probeheft/Anschriftenänderung

Bitte senden Sie an nebenstehende Anschrift ein kostenloses Probeheft

Kunden-Nr. _____

Meine Anschrift ändert sich ab _____
von (bisherige Adresse):

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Meine Adresse: Herr Frau

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Ich bin NLP-

Einsteiger

Anwender/Practitioner

Master

Trainer

sonstiges: _____

Meine (neue) Adresse: Herr Frau

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Ich bin NLP-

Einsteiger

Anwender/Practitioner

Master

Trainer

sonstiges: _____

Bestellcoupon – Ich bestelle

..... Ex.	Schmidt-Tanger/Stahl: ChangeTalk	3-87387-617-5	€ (D) 39,80
..... Ex.	Mohl: Der große Zauberlehrling	3-87387-615-9	€ (D) 39,90
..... Ex.	Vössing: NLP in der Coaching-Praxis	3-87387-614-0	€ (D) 16,90
..... Ex.	Tschepp/Kirchmeyer: Rock Your SchweineHund!	3-87387-616-7	€ (D) 35,00
..... Ex.	Besser-Siegmund: Erfolge bewegen – Coach Limbic	3-87387-553-5	€ (D) 19,50
..... Ex.			

Preisänderungen vorbehalten

Name _____
Straße

PLZ/Ort _____
Unterschrift

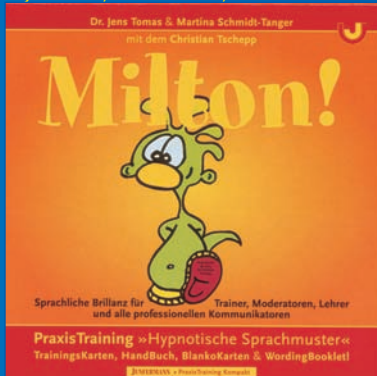
Ihre e-Mail-Adresse (falls vorhanden)

(Ihre Telefon-Nummer für ev. Rückfragen)

Sprachkompetenz

Praxis-Training »Hypnotische Sprachmuster« nach dem faszinierenden Modell von Milton Erickson.

63 Karten, HandBuch, Booklet



€ (D) 35,- • ISBN 3-87387-589-6

Dr. J. Tomas & M. Schmidt-Tanger
mit dem C. Tschopp: Milton!

»Dieses Lernpaket ist eine Bombe!«
Nikolaus B. Enkelmann

»Ein notwendiges und rundum
gelungenes Werk. Mein Glück-
wunsch an die Macher dieser
Sprachmuster-Box!«
Dr. Marco von Münchhausen

Konfliktkompetenz

Gewaltfreie Kommunikation in Beruf und Alltag: Vielfältige Anregungen, wie Sie Konflikte erfolgreich lösen.

140 Karten, HandBuch, ÜbungsHeft



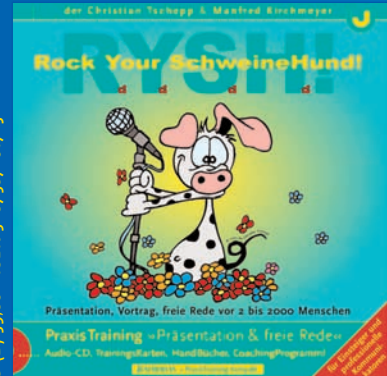
€ (D) 39,80 • ISBN 3-87387-597-7

I. Holler & V. Heim
KonfliktKiste

Präsentationskompetenz

Selbstbewußt vor zwei bis 2.000 Menschen. Trainingstool für Gruppen- & Einzelübungen, Beruf und Alltag.

40 Karten, 3 HandBücher, Audio-CD



€ (D) 39,80 • ISBN 3-87387-617-5

der C. Tschopp & M. Kirchmeyer
Rock your SchweineHund!

»Dieses Paket von Christian
Tschopp und Manfred Kirchmeyer
wird Sie zum Training inspirieren.
So werden Sie ein Köhner.«
Claudia & Nikolaus B. Enkelmann

Praxis Trainings

NLP-Kompetenz

Einzigartiges Set für jeden NLP-Anwender. Lernmaterial, Nachschlagewerk, praxisorientierte Tips.

210 Karten in stabiler Box.



€ (D) 60,- • ISBN 3-87387-452-0

W. Trageser & M. von Münchhausen
Die NLP-Kartei

»Optimal aufgebaut: Klare
Schaubilder, leichte Merkbrücken,
sorgfältige Anleitungen und über-
sichtliche Register.«
Wirtschaft & Weiterbildung

Vermittlungskompetenz

100 ernste bis heitere Weisheitsgeschichten und Parabeln. Für Training, Coaching, Therapie.

126 Karten in stabiler Box.



€ (D) 29,90 • ISBN 3-87387-585-3

M. von Münchhausen & W. Trageser
Die Metaphern-Kartei

»In der Kartei manifestiert sich
eine der ältesten Lernmethoden
der Menschheit: das Erzählen von
Geschichten.«
managerSeminare

Coachingkompetenz

Hervorragender Überblick und effektive Anwendungen für meisterhafte Beratungs- und Coachingkompetenz.

150 Karten in stabiler Box.



€ (D) 39,80 • ISBN 3-87387-617-5

M. Schmidt-Tanger & T. Stahl
Change-Talk

»Neben all den Handbüchern
mal etwas anderes zur
praktischen Anwendung und zum
Selbststudium.«
www.coachingdachverband.at

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Practitioner-Ausbildung (inkl. NLP-Basiskurs)</p> <p>24 Tage</p>	<p>Dr. Sabine Marquardt (DVNLP Lehrtrainerin), N.N.</p>	<p>NLP Rhein-Neckar Friedrichstraße 13 • D-69469 Weinheim</p> <p>Tel.: +49-6201-870697 Fax: +49-6201-870697 E-Mail: Info@NLP-Rhein-Neckar.de Web: www.NLP-Rhein-Neckar.de</p>	<p>05.-07.05.2006 09.-11.06.2006 07.-09.07.2006 21.-23.07.2006 25.-27.08.2006 06.-08.10.2006 10.-12.11.2006 08.-10.12.2006 Weinheim</p> <p>€ 1.925,- inkl. MwSt.</p>
<p>NLP Practitioner-Training</p>	<p>Vismaya Arthur Lehrtrainerin DVNLP Lehrcoach DVNLP Lehrtrainerin für Systemaufstellungen (IAG)</p>	<p>Institut für Fortbildung und Inneres Wachstum Astemweg 4 • D-86156 Augsburg</p> <p>Tel. 0821-461313 Web: www.vismaya.de</p> <p>Anmeldung: Michael Endres Tel. 08141-24707 eMail: me.endres@gmail.com</p>	<p>06.-07.05.2006 (1. Teil) Raum Augsburg 03.-18.06.2006 (2. Teil) Raum Augsburg</p> <p>€ 1.980,-</p>
<p>Darf es auch ein bisschen leichter sein? – Lösungsstrategien mit NLP</p> <p>(MO-MI, 24 Unterrichtsstunden, als Bildungsurlaub anerkannt)</p>	<p>Marcus Bergfelder</p>	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>08.-10.05.2006 Dortmund</p> <p>€ 168,- (156,-)</p>
<p>NLP-Master-Practitioner</p> <p>(Einstiegsseminar; Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Drosselweg 1 • D-25451 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106-823 81 Fax: 01212 5125 25 274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>12.-14.05.2006 Hamburg</p> <p>€ 340,-</p>
<p>Frühlings NLP EXPLORER® I</p> <p>(der beste Einstieg ins NLP bzw. der Coaching-Fortbildung und das erste Drittel auf dem Weg zum Practitioner, DVNLP)</p>	<p>Dr. Frank Görmar Achim Stark (DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 • D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611-1665610 • Fax: 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>13.-14.05. & 18.-21.05.2006 in einem ehemal. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 670,- inkl. MwSt.</p>
<p>Ausbildung zum NLP-Coach (DVNLP, ECA)</p> <p>„Abendschule“ im Herzen Hamburgs (max. 12 Teilnehmer)</p>	<p>Trainer: Diplom-Psychologen Cora Besser-Siegmund und Harry Siegmund Autoren von 15 NLP-Sachbüchern, u.a. „Coach Yourself“ und „Mentales Selbstcoaching“, DNLP-Lehrtrainer, Approbierte Psychotherapeuten.</p>	<p>Besser-Siegmund-Institut Mönckebergstr. 11 • D-20095 Hamburg</p> <p>Tel.: 040-327090 Fax: 040-32004935 eMail: info@besser-siegmund.de Web: www.besser-siegmund.de</p>	<p>Start: 16.05.2006 Ende: 16.07.2007 Insgesamt 30 Abende (immer dienstags) plus eine Kompaktwoche (11.-16.07.2007)</p> <p>€ 3.500,- Die Ausbildung ist mehrwertsteuerbefreit.</p>
<p>Therapeutische Interventionen zu einschränkenden Glaubenssystemen</p> <p>Hinweis: zertifiziert von der Psychotherapeutenkammer Berlin</p>	<p>Dr. Wolfgang Lenk</p>	<p>milton erickson institut berlin wartburgstraße 17 • 10825 berlin</p> <p>fon+fax 030-78177 95 bürozeit: do 9-12.30 uhr mail@erickson-institut-berlin.de www.erickson-institut-berlin.de</p>	<p>19.-21.05.2006 Berlin</p> <p>€ 330,-</p>

KALENDER

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Practitioner »plus« Business + klassisch inkl. Basis-Seminar</p>	<p>Birgid Kröber Uli Bühle Prof. Dietmar Kröber</p>	<p>KRÖBERKommunikation Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart Tel.: 0791-954 16 90 eMail: info@kroeberkom.de Web: www.kroeberkom.de und www.nlp-stuttgart.de</p>	<p>25.-27.05.2006 (Start + Basis-Seminar) 18/22 Tage Stuttgart ab € 1.865,- inkl. € 220,- Basis-Seminar + MwSt.</p>
<p>24 Tage NLP-Practitioner- Coach-Ausbildung mit Sonderseminaren in Hypnose, Enneagramm, System-Dialog</p>	<p>Bernd Isert Sabine Runge Roman Simeunovic</p>	<p>NLP-Ausbildungsinstitut Ruhr Roman Simeunovic Bergweg 35 • D-58313 Herdecke Tel.: 02330-973200 eMail: Roman.Simeunovic@t-online.de Web: www.NLP-Ausbildungsinstitut.de</p>	<p>09.-11.06.2006 (Start) 8 Blöcke – 24 Tage – Herdecke, Raum Dortmund € 1.980,-</p>
<p>8. Sommerakademie NLP-Basiskurs NLP-Practitioner Ausbildung NLP-Masterausbildung NLP-Trainerausbildung (Module)</p>	<p>Martina Schmidt-Tanger Thies Stahl Marita Bestvater Dr. Jens Tomas Claudia Maurer Bernd Isert</p>	<p>NLP Professional M. Schmidt-Tanger Ehrenfeldstr. 14 • D-44789 Bochum Tel.: 0234-331951 Fax: 0234-332581 eMail: info@nlp-professional.de Web: www.nlp-professional.de</p>	<p>19.06.-02.07.2006 Münster, Landhaus Eggert Preise je nach Veranstaltung</p>
<p>Hypno-Coach NLP, Weiterbildung für Practitioner: „Die Magie der Sprache“</p>	<p>Arpito Storms</p>	<p>NLP-Akademie Schweiz Buckstraße 13 • CH-8422 Pfungen-Winterthur Tel. +41-52-315 52 52 • Fax 315 52 53 eMail: info@nlp.ch Web: www.nlp.ch</p>	<p>24.-25.06.2006 (Workshop & Ausbildungsbeginn) Zürich (CH) € 300,- € 50,- Rabatt mit diesem Inserat</p>
<p>NLP-Master-Ausbildung</p>	<p>Franz Stowasser, Dipl.-Soz., Betw., Ind.-Kfm., certified NLP-Trainer Society of NLP, Int. NLP, DVNLP Weitere Seminare unter:</p>	<p>THINK GmbH Gresgen 40 • D-79669 Zell Tel: 07625-7636 Fax: 07625-217 eMail: info@think-seminars.com www.think-seminars.com</p>	<p>30.06.-09.07.2006 (Teil A) 19.-26.11.2006 (Teil B) € 2.160,-</p>
<p>EXPLORER KLAVIER mit NLP (3-tägiger Klavierkurs für Einsteiger und Wiedereinsteiger)</p>	<p>Joachim Wagenhäuser (Konzertpianist, Trainer, DVNLP)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 • D-65185 Wiesbaden Tel.: 0611-1665610 • Fax: 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>14.-16.07.2006 in einem ehemal. Kloster Raum Frankfurt/M. € 380,- inkl. MwSt.</p>
<p>NLP-Practitioner-Ausbildung „Sommer-Herbst NLP“</p>	<p>Franz Stowasser, Dipl.-Soz., Betw., Ind.-Kfm., certified NLP-Trainer Society of NLP, Int. NLP, DVNLP Weitere Seminare unter:</p>	<p>THINK GmbH Gresgen 40 • D-79669 Zell Tel: 07625-7636 Fax: 07625-217 eMail: info@think-seminars.com www.think-seminars.com</p>	<p>14.-23.07.2006 (Teil A) 01.-08.10.2006 (Teil B) € 2.160,-</p>
<p>Sommerakademie (Practitioner, Master, Trainertraining, Workshops)</p>	<p>Megha Baumeler Ueli Frischknecht, Arpito Storms, Klaus Hellstern und Trainerteam</p>	<p>NLP-Akademie Schweiz Buckstraße 13 • CH-8422 Pfungen-Winterthur Tel. +41-52-315 52 52 • Fax 315 52 53 eMail: info@nlp.ch Web: www.nlp.ch</p>	<p>23.07.-12.08.2006 Sempachersee b. Luzern (CH) € 2.688,- € 50,- Rabatt mit diesem Inserat</p>

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>19. SOMMERCAMPUS bei VENEDIG, ITALIEN</p> <p>Internationale Akademie für NLPe, Hypnotherapie, Kinesiologie, Mentaltraining, Aufstellungsarbeit, Mediation</p>	<p>Michael Grinder (USA), Dr. Don Beck (USA), Prof. Matthias Varga v. Kibéd, Insa Sparrer, Dr. Stephen Gilligan (USA), Bernd Isert, Dr. Gunther Schmidt u.a.</p>	<p>Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Posfach 74 02 37 • D-13092 Berlin</p> <p>Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com</p>	<p>24.07.-12.08.2006 Abano Terme, Venetien, Italien</p> <p>Gebühr: je nach Kurs</p>
<p>Der NLP-Hypno-Ultra-Turbo-Sommer-Kompakt-Kurs „IMAGINE“</p>	<p>Ronnie Amsler Erich Zulauf</p>	<p>NLP INSTITUT ZÜRICH Lättenstraße 18 • CH-8914 Aeuget am Albis</p> <p>Tel.: 0041-1-761 08 38 Fax: 0041-1-761 08 09 eMail: ronnie@nlp-institut.ch Web: www.nlp-institut.ch</p>	<p>09.-13.8.2006 in Zürich</p> <p>CHF 555,-/€ 370,-</p>
<p>Ihre etwas andere NLP-Trainer-Ausbildung, DVNLP I-K-I intellektuell – kreativ – intuitiv</p> <p>Wir kombinieren Business mit Therapie und Pädagogik mit Marketing. Wie dies geht? Sie werden es sehen, hören und erleben!</p>	<p>Dr. Susan Eickenberg (Personalführung und -entwicklung, NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP);</p> <p>Marita Malitte (Psychotherapie (HPG), Supervisorin, DGSv, NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP);</p> <p>Renate Biebrach (Organisationsberatung, systemischer Ansatz; NLP-Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP);</p> <p>Dr. Volker Eickenberg (Marketing, Vertrieb, Fachbuchautor, NLP-Lehrtrainer und Coach, DVNLP)</p>	<p>IFGPE – Institut für ganzheitliche Potenzialentfaltung Dr. Susan Eickenberg Hausbroicher Str. 294 • D-47877 Willich</p> <p>Tel.: 02156-49 55 59 eMail: info@ifgpe.de Web: www.ifgpe.de</p>	<p>18.08.2006-10.11.2007 insg. 24 Tage an Wochenenden und Feiertagen in Mönchengladbach</p> <p>Für Privatkunden: € 2.825,- inkl. MwSt. Zahlung möglich in 15 Monatsraten á € 165,- + Anmeldegebühr</p> <p>Für Geschäftskunden: € 3.425,- inkl. MwSt.</p> <p>Am 08.05.2006 bieten wir einen kostenlosen Informations- und Kennenlernabend an.</p>
<p>NLP Practitioner Ausbildung mit Zusatzqualifikation Konfliktlotse/-lotsin</p> <p>AUG. 2006 – APRIL 2007 (berufsbegleitend, 215 Unterrichtsstunden)</p>	<p>Marcus Bergfelder</p>	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>28.08.2006-15.04.2007 Dortmund</p> <p>€ 1.872,- (€ 1.720,-) (in monatl. Raten)</p>
<p>NLP-Practitioner-Ausbildung</p>	<p>Dr. Alexa Mohl</p>	<p>Dr. Alexa Mohl Institut Gifhorner Str. 29 • D-30625 Hannover</p> <p>Tel.: 0511-956 24 00 Fax: 0511-956 24 01 eMail: info@alexa-mohl.de Web: www.alexa-mohl.de</p>	<p>06.-10.09.2006 Grundkurs Hannover</p> <p>€ 640,-</p>
<p>NLP-Grundkurs</p> <p>(Einstieg in die Practitioner-Ausbildung; Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Drosselweg 1 • D-25451 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106-823 81 Fax: 01212 5125 25 274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>08.-10.09.2006 Hamburg</p> <p>€ 340,-</p>

KALENDER

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>Ausbildung zum NLP-Master-Practitioner</p> <p>Intensivausbildung (4 x 5 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß, Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer)</p>	<p>Spectrum Kommunikations Training Stierstr. 9 • 12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>11.-15.09.2006 (Master 1) 04.-08.12.2006 (Master 2) 12.-16.03.2007 (Master 3) 02.-06.07.2007 (Master 4) im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.090,- (plus MwSt.) Ratenzahlung möglich</p>
<p>NLP im Beruf – Das eigene Potenzial besser nutzen</p> <p>(MO-FR, 35 Unterrichtsstunden, als Bildungsurlaub anerkannt)</p>	<p>Marcus Bergfelder</p>	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • 44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>25.-29.09.2006 Dortmund</p> <p>€ 218,- (€ 202,-)</p>
<p>NLP-Kongress: Strategien für Ihren Erfolg</p> <p>Jubiläumskongress 15 Jahre INN TAL INSTITUT und Systemisches Seminar mit Prof. Varga von Kibed</p>	<p>Claus Blickhan, Daniela Blickhan, Prof. Matthias Varga von Kibéd und 30 weitere Referenten</p>	<p>INN TAL INSTITUT Asterweg 10a • 83109 Großkarolinen- feld bei Rosenheim</p> <p>Tel.: 08031-50601 • Fax: 08031-50409 eMail: mail@inntal-institut.de Web: www.inntal-institut.de</p>	<p>30.09.-01.10.2006 Kongresszentrum Rosenheim</p> <p>ab € 99,-</p>
<p>NLP Trainer Ausbildung: NLP und Sonne auf Fuerteventura</p>	<p>Katja Dyckhoff (DVNLP-Lehrtrainerin, HPG-Psych.-Ther.) Thomas Westerhausen (DVNLP-Lehrtrainer, HPG-Psych.-Ther.)</p>	<p>Power Research Seminare Dyckhoff/Westerhausen Heidebergenstr. 21 • 53229 Bonn Tel.: 0228-948 04 99 • Fax: 0228-481 831 eMail: info@power-research-seminare.com Web: www.power-research-seminare.com</p>	<p>07.-23.10.2006 (Beginn)</p> <p>Fuerteventura</p> <p>ab € 2.920,- ohne Ü/V</p>
<p>NLP-Master »plus« klassisch und Business inkl. „Wurzeln der Zukunft“ mit Bernd Isert</p>	<p>Birgid Kröber, Uli Bührlé, Bernd Isert, Prof. Dietmar Kröber</p>	<p>KRÖBERKommunikation Solitudeallee 16 • 70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791-954 16 90 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de und www.nlp-stuttgart.de</p>	<p>Start: 13./14.10.2006 20/24 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 2.065,- + MwSt.</p>
<p>Ausbildung zum NLP-Trainer</p> <p>Intensivausbildung (3 x 5, 1 x 3 Tage und 1 x 2 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß, Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP Lehrtrainer)</p>	<p>Spectrum Kommunikations Training Stierstr. 9 • 12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>23.-27.10.2006 (Trainer 1) 19.-23.02.2007 (Trainer 2) 21.-25.05.2007 (Trainer 3) 03.-05.09.2007 (Zertifizierung) 13.-14.10.2007 (Zertifizierung NLP-Trainer) im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.500,- (plus MwSt.) Ratenzahlung möglich</p>
<p>NLP Coaching Ausbildung: NLP und Sonne auf Fuerteventura</p>	<p>Katja Dyckhoff (DVNLP-Lehrtrainerin, HPG-Psych.-Ther.) Thomas Westerhausen (DVNLP-Lehrtrainer, HPG-Psych.-Ther.)</p>	<p>Power Research Seminare Dyckhoff/Westerhausen Heidebergenstr. 21 • 53229 Bonn Tel.: 0228-948 04 99 • Fax: 48 18 31 eMail: info@power-research-seminare.com Web: www.power-research-seminare.com</p>	<p>28.10.-13.11.2006 (Beginn)</p> <p>Fuerteventura</p> <p>ab € 3.190,- ohne Ü/V</p>

SEMINAR

NLP Neurolinguistisches Programmieren

Management-Trainer/ NLP-Trainer, DVNLP	Uli Bührlé, Birgid Kröber, Dr. Holger Sobanski, Prof. Dietmar Kröber	KRÖBERKommunikation Solitudeallee 16 • 70439 Stuttgart Tel.: 0791-954 16 90 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de und www.nlp-stuttgart.de	09.-12.11.2006 (Start) 12/24 Tage Stuttgart € 2.450,-/€ 3.750,- + MwSt.
14. WORLDCAMPUS BEI RIO – BRASILIEN Internat. Ausbildungen in einzig- artigem Ambiente: NLP – alle Levels, Integratives Coaching, Integrative Aufstellungen, Hypnotherapie, Neuro-Energetik, Mediation	Internationales Team mit: Tom Best (USA), Dr. Jairo Mancilha (Bra), Sabine Klenke, Bernd Isert, Arline Davis (USA, Bra), Consuelo Casula (I), Mandiro Ordyniak u.a.	Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Postfach 74 02 37 • D-13092 Berlin Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com	28.01.-16.02.2007 Mendes bei Rio de Janeiro/Brasilien Gebühr: je nach Kurs

Coaching

MARKETINGWERKSTATT FÜR COACHES Alle notwendigen Schritte für ein maßgeschneidertes Marketingkonzept	Caroline Sophie Meder	Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Postfach 74 02 37 • D-13092 Berlin Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com	16.-18.06.2006 Berlin € 310,- (zzgl. MwSt.)
9. Systemische-neuroduale Coaching-Ausbildung (zertifiziert nach DVNLP und ProC)	Martina Schmidt-Tanger, Thies Stahl, Dr. Jens Tomas, Marita Bestvater (Pro-C-Lehrcoaches, Lehrcoaches-DVNLP)	CCC Professional M. Schmidt-Tanger Ehrenfeldstr. 14 • D-44789 Bochum Tel./Fax: 0234-332581 eMail: office@ccc-professional.de Web: www.ccc-professional.de	10.-13.08.2006 (Start) Münster/Witten € 5.520,- (Privattarif) € 7.400,- (Firmattarif)
COACHING-AUSBILDUNG (22 Tage) inkl. Hypno-Coaching u. Aufstellung, inkl. einwöchiger Aus- bildung in Gruppendynamik als Co-Trainer/in (vom Qualitätsring Coaching und der AG Gruppendynamik und Gruppen- therapie Lippe zertifiziert)	Dr. med. Björn Migge und Jürgen Bock (Leiter Otto-Personal- entwicklung)	Dr. Migge-Seminare Marienstr. 70 • 32427 Minden Tel.: 0571-9741974 Fax: 0571-9741976 eMail: mail@drmigge.de Web: www.drmigge.de	04.-08.09.2006 (Start) insgesamt 22 Tage bei Hamburg € 2.800,- (22 Tage)+ MWSt. zzgl. Übernachtung u. Vollpension
HEIDELBERGER IMPULSE Fünf Tage, gefüllt mit täglich drei hochkarätigen Tagesseminaren rund um Coaching und Kommunikation	Dr. Henning Alberts, Tom Andreas, Lucas Derks, Heribert Döring-Meijer, Thomas Grande, Anita von Hertel, Bernd Isert, Dr. Gunther Schmidt u.v.a.	Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Postfach 74 02 37 • D-13092 Berlin Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com	21.09.-24.09.2006 Heidelberg € 125,-/Tag (bei 4 Tagen nur € 100,-/Tag)
INTEGRATIVES COACHING Die Verbindung von NLP, Aufstellungsarbeit, lösungsfokussierter Arbeit und Systemdialog Zert: DVNLP, ECA, ICI 5 Module à 4 Tage	Berlin: Ralf Giesen, Bernd Isert, Sabine Klenke Köln: Sabine Klenke, Tom Andreas, Bernd Isert	Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Postfach 74 02 37 • D-13092 Berlin Tel.: 030-944 14 900 Fax: 030-944 14 901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com	Berlin 1. Modul: 26.-29.10.2006 Köln 1. Modul: 25.-28.09.2006 € 2.100,- zzgl. MwSt. (gesamt) oder € 430,- (Block)

KALENDER

Coaching

<p>Hypnose-Ausbildung & Hypno-Coaching</p> <p>(vom Qualitätsring Coaching zertifiziert) 2x jährlich</p>	<p>Dr. med. Björn Migge</p>	<p>Dr. Migge-Seminare Marienstr. 70 • D-32427 Minden Tel.: 0571-9741974 Fax: 0571-9741976 eMail: mail@drmigge.de Web: www.drmigge.de</p>	<p>09.-13.10.2006 bei Detmold / Bielefeld</p> <p>€ 675,- + MWSt. zzgl. Übernachtung u. Vollpension</p>
<p>Syst. Coach/ Syst. Business-Coach, Coach, DVNLP</p>	<p>Birgid Kröber, Prof. Dietmar Kröber, Dr. Holger Sobanski, Prof. Varga von Kibed, Uli Bührlé, Bernd Isert</p>	<p>KRÖBERKommunikation Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart Tel.: 0791-954 16 90 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de und www.nlp-stuttgart.de</p>	<p>20.-22.10.2006 (Start) 16/19 Tage Stuttgart</p> <p>€ 2.950,-/€ 3.550,- + MwSt.</p>
<p>Prozessorientiertes Coaching (Mindell-Ansatz)</p>	<p>Dr. Max Schupbach</p>	<p>milton erickson institut berlin wartburgstraße 17 • D-10825 berlin fon+fax 030-78177 95 bürozeit: do 9-12.30 uhr mail@erickson-institut-berlin.de www.erickson-institut-berlin.de</p>	<p>23.-27.10.2006 Berlin</p> <p>€ 750,-</p>
<p>Ausbildung zum Coach</p> <p>Intensivausbildung (4 x 3 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß, Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer)</p>	<p>Spectrum Kommunikations Training Stierstr. 9 • D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030-852 43 41 Fax: 030-852 21 08 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>13.-15.11.2006 (Coach 1) 26.-28.02.2007 (Coach 2) 23.-25.04.2007 (Coach 3) 11.-13.07.2007 (Coach 4) im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.080,- (plus MwSt.) inkl. einem wählbaren dreitägigen Spezialseminar</p>

Gesundheit

<p>Denken Sie sich gesund – Gesundheitscoaching mit NLP</p> <p>(MO-MI, 21 Unterrichtsstunden, als Bildungsurlaub anerkannt)</p>	<p>Mea E. Voß</p>	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>22.-24.05.2006 Dortmund</p> <p>€ 147,- (€ 136,-)</p>
<p>Vorbereitungskurs auf die staatl. Zulassung als Heil- praktiker/in für Psychotherapie</p> <p>SEP. 2006 – JAN. 2007 (berufs- begleitend, 64 Unterrichtsstunden)</p>	<p>Rolf Klein</p>	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>03.09.2006-28.01.2007 Dortmund</p> <p>€ 798,- (in monatl. Raten)</p>
<p>Therapeutische Arbeit mit Persönlichkeitsanteilen</p> <p>Hinweis: zertifiziert von der Psychotherapeutenkammer Berlin</p>	<p>Dr. Wolfgang Lenk</p>	<p>milton erickson institut berlin wartburgstraße 17 • D-10825 berlin fon+fax 030-78177 95 bürozeit: do 9-12.30 uhr mail@erickson-institut-berlin.de www.erickson-institut-berlin.de</p>	<p>22.-26.11.2006 Berlin</p> <p>€ 550,-</p>

Systemische Arbeit

<p>Systemische Beratung– Lösungsorientierte Kompetenz</p> <p>AUG. 2006 – APRIL 2007 (berufsbegleitend, 162 Unterrichtsstunden)</p>	Johannes Ketteler	<p>KOBI e.V./ Kommunikatives Bildungswerk Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-143123 • Fax: 163986 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>25.08.2006-21.04.2007 Dortmund</p> <p>€ 1.485,- (€ 1.332,-) (in monatl. Raten)</p>
<p>Systemaufstellungen 2-jährige Weiterbildungen – Familienaufstellungen in systemischer Beratung und Psychotherapie</p> <p>– Organisations- und Strukturaufstellungen in Arbeitskontexten</p>	Marianne Franke-Gricksch, Barbara Innecken, Erdmuth Kunath, Dr. Eva Madelung, Laszlo Mattyasovszky, Claude Rosselet, Matthias Varga v. Kibed, Dr. Gunthard Weber	<p>ISA Berlin Institut für Systemaufstellungen Schustehrusstr. 27 • D-10585 Berlin</p> <p>Tel.: 030-3424593 Fax: 030-34702308 eMail: mail@isa-berlin.de Web: www.isa-berlin.de</p>	<p>02.-06.09.2006 (Start) Familienaufstellungen</p> <p>Berlin Gebühr: je nach Kurs</p> <p>24.-28.01.2007 (Start) Organisationsaufstellungen</p>
<p>Systemische Strukturaufstellungen (Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	Thies Stahl	<p>Thies Stahl Seminare Drosselweg 1 • D-25451 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106-823 81 Fax: 01212 5125 25 274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>30.09.-01.10.2006 Witten/Dortmund</p> <p>€ 340,-</p>
<p>System-Aufstellung, Ausbildung (für Coaching und Therapie)</p> <p>tiefenpsychologisch, systemisch, psychodramatisch (vom Qualitätsring Coaching zertifiziert) 2x jährlich</p>	Dr. med. Björn Migge	<p>Dr. Migge-Seminare Marienstr. 70 • D-32427 Minden</p> <p>Tel.: 0571-9741974 Fax: 0571-9741976 eMail: mail@drmigge.de Web: www.drmigge.de</p>	<p>06.-10.11.2006 bei Detmold / Bielefeld</p> <p>€ 675,- + MWSt. zzgl. Übernachtung u. Vollpension</p>

Weitere Seminarangebote

<p>Lernen Lernen Neue Lerntechniken für schnelles und effizientes Lernen und Behalten</p>	Heiner Koppermann (DVNLP-Lehrtrainer)	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 • D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611-1665610 • Fax: 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>27.-28.05.2006 in einem ehemal. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>Investition € 300,-</p>
<p>Psychodrama Provokativ</p> <p>Psychodrama ist kreativ, dynamisch und nutzt die Kraft der Gruppe</p>	Carl Wörner (Dipl.-Psych.)	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 • D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611-1665610 • Fax: 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>09.-11.06.2006 in einem ehemal. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 380,- inkl. MwSt.</p>

KALENDER

Weitere Seminarangebote

<p>Einführung in die Energetische Psychotherapie</p> <p><i>Hinweis:</i> zertifiziert von der Psychotherapeutenkammer Berlin</p>	<p>HP Ulli Alter, Dr. Wolfgang Lenk</p>	<p>milton erickson institut berlin wartburgstraße 17 • D-10825 berlin</p> <p>fon+fax 030-78177 95 bürozeit: do 9-12.30 uhr mail@erickson-institut-berlin.de www.erickson-institut-berlin.de</p>	<p>17.-18.06.2006 Berlin</p> <p>€ 230,-</p>
<p>Supervisor/in, DGSv</p> <p>(die Ausbildung ist von der Deutschen Gesellschaft für Supervision zertifiziert)</p>	<p>Dieter Kubutat (Dipl.-Päd., Dipl.-Supervisor, Lehrsupervisor, DGSv, Practitioner, DVNLP)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 • D-65185 Wiesbaden Tel.: 0611-1665610 • Fax: 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>Start: 07/2006 in einem ehemal. Kloster Raum Frankfurt/M.</p>
<p>AKQUISITION für TRAINER, BERATER, COACHES</p> <p>Workshop incl. intensiver Nachbetreuung</p>	<p>Karin Zickler Expertin für umsatz- steigernde Maßnahmen</p>	<p>Zickler Unternehmensberatung Godekinstr. 2b • D-44265 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231-77 93 96 • Fax: 0231-9710 750 eMail: Zickler@zickler.de Web: www.zickler.de</p>	<p>15.-16.07.2006 weitere Workshops ab September</p> <p>Dortmund € 340,- incl. Verpflegung</p>
<p>1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR HUMANE VERÄNDERUNGSWEGE „PATHWAYS OF CHANGE“</p> <p>Vielfalt und Integration menschlicher Entwicklungswege</p>	<p>Michael Grinder (USA), Dr. Don Beck (USA), Prof. Matthias Varga v. Kibéd, Insa Sparrer, Dr. Stephen Gilligan (USA), Bernd Isert, Dr. Gunther Schmidt u.a.</p>	<p>Metaforum international – Akademie für Integrative Kommunikation Posfach 74 02 37 • D-13092 Berlin</p> <p>Tel.: 030-944 14 -900 • Fax: -901 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com</p>	<p>04.-06.08.2006 Abano Terme, Venetien, Italien € 290,-</p> <p>(für Teilnehmer des 19. Sommercampus: € 100,-)</p>
<p>Stimme – Instrument des Erfolgs Teil 1</p>	<p>Katja Dyckhoff (DVNLP-Lehrtrainerin, HPG-Psych.-Ther.) Thomas Westerhausen (DVNLP-Lehrtrainer, HPG-Psych.-Ther.)</p>	<p>Power Research Seminare Dyckhoff/Westerhausen Heidebergenstr. 21 • 53229 Bonn</p> <p>Tel.: 0228-948 04 99 Fax: 0228-481 831 eMail: info@power-research- seminare.com Web: www.power-research- seminare.com</p>	<p>25.-27.08.2006 Raum Bonn</p> <p>€ 460,- ohne Ü/V</p>
<p>Psychologische Beraterin / Psychologischer Berater</p> <p>(Vorbereitung auf kl. Heilpraktiker)</p>	<p>Megha Baumeler Ueli Frischknecht und Trainerteam</p>	<p>NLP-Akademie Schweiz Buckstraße 13 • CH-8422 Pfungen-Winterthur</p> <p>Tel. +41-52-315 52 52 • Fax 315 52 53 eMail: info@nlp.ch Web: www.nlp.ch</p>	<p>31.10.-03.11.2006 (Beginn) Zürich, Schweiz</p> <p>€ 2.250,- € 50,- Rabatt mit diesem Inserat</p>
<p>EXPERIMENTELLE HYPNOSE</p>	<p>Richard Bandler</p>	<p>NLP INSTITUT ZÜRICH Lättenstraße 18 • CH-8914 Aeugst am Albis</p> <p>Tel.: 0041-1-761 08 38 Fax: 0041-1-761 08 09 eMail: ronnie@nlp-institut.ch Web: www.nlp-institut.ch</p>	<p>02.-05.11.2006 und 10.-13.05.2007 Zürich (CH)</p> <p>CHF 4.800,-/€ 3.200,-</p>
<p>Energetische Psychotherapie 2 x 4 Tage Fortbildung (The New Energy Psychology)</p> <p>* Hinweis: zertifiziert von der Psychotherapeutenkammer Berlin</p>	<p>Dr. Fred Gallo</p>	<p>milton erickson institut berlin wartburgstraße 17 • D-10825 berlin</p> <p>fon+fax 030-78177 95 bürozeit: do 9-12.30 uhr mail@erickson-institut-berlin.de www.erickson-institut-berlin.de</p>	<p>Teil 1: 09.-12.11.2006 Teil 2: 15.-18.03.2007 Berlin</p> <p>gesamt: € 1.260,-</p>



Das Konzept der Selbstberatung

Es gibt Situationen, in denen direktes Coaching an seine Grenzen stößt und die Therapie festzufahren droht. Denn wenn die Beraterrolle vom Klienten als zu stark lenkend wahrgenommen wird, kann dies auch ein „Angebot“ bedeuten, in einer strukturell vorgegebenen Rollenverteilung ausschließlich auf die Vorschläge des Coaches zu reagieren. Bei der Selbstberatung können Problemlösungen durch Eigeninitiative und Eigenverantwortung der Klienten gefunden werden.



Und das NLP hat doch Recht ...

Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr? Dieser Satz ist wissenschaftlich überholt: Wir sind mit einem lebenslangen Veränderungspotential unseres Gehirns ausgestattet. Und das gehörte vor 30 Jahren bereits zu den Grundannahmen des NLP. Die Erforschung der Funktionsweise des Gehirns und der Einfluss der Ergebnisse auf die Veränderungsarbeit, Therapie und Pädagogik stehen erst am Anfang. Wir geben Ihnen Beispiele dafür, welche neurobiologischen Erkenntnisse in Coaching und Therapie jetzt schon wiederzufinden sind.



Timeline-Arbeit mit Kindern

Kennen Sie die „Fliege-Timeline“? Dabei wird der „Reisende“ angeleitet, sich vorzustellen, über seiner Zeitlinie in Richtung des Ursprungs seines Problems zu fliegen. Mittels gezielter Fragen und unter Einsatz verschiedener Hilfsmittel wird das Unbewusste instruiert, die Lernerfahrungen zu machen, die es braucht, um die damals entstandenen negativen Emotionen einfach loslassen zu können. Eine hochwirksame und dennoch sanfte Methode, die sich auch in der Arbeit mit Kindern und Jugendlichen wunderbar anwenden lässt.

AKTUELL

Seminarkalender • neue Bücher • Trainerportraits

Anzeigenschluss für Heft 3 ist der 22. Mai 2006
Heft 3 erscheint am 28. Juni 2006

Impressum

Chefredaktion und Büro:
Susann Pásztor (V.i.S.d.P.)
Wundtstr. 26 • D-14059 Berlin
Tel: 030 – 32 60 54 98 • Fax: – 30 10 95 45
eMail: pasztor@junfermann.de

Abonnements & Anzeigen:
Simone Cegelski
Projektleitung, Seminarkalender • Tel: 052 51 – 13 44 23
Stefanie Empting
Trainerportraits, Anzeigen • Tel: 052 51 – 13 44 16
Monika Winnik
Abo-Betreuung • Tel: 052 51 – 13 44 14

Junfermann Verlag
Postfach 1840 • D-33048 Paderborn
Tel: 052 51 – 13 44 -0 • Fax: 052 51 – 13 44 44
eMail: infoteam@junfermann.de • www.ks-magazin.de

Herausgeber und Verlag:
Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG
Postfach 1840 • D-33048 Paderborn
Imadstr. 40 • D-33102 Paderborn
www.junfermann.de

Herausgeber-Beirat:
Dr. Winfried Bachmann, Unterneukirchen
Klaus Marwitz, Bonn
Beirat:
Lutz Berger, Heidelberg
Bernd Isert, Berlin
Dr. Alexa Mohl, Hannover
Prof. Dr. Barbara Schott, Nürnberg
Thies Stahl, Quickborn

Layout & Satz:
Junfermann Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn
Druck:
Zimmer Print+Medien Service GmbH, Büren-Wewelsburg

© Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG
Paderborn 2006. 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
(bisher: MultiMind – Magazin für professionelle Kommunikation)
15. Jahrgang
erscheint 6x jährlich, jeweils Ende der geraden Monate

Jahresabonnement € 39,- • **Einzelheft** € 7,50
jeweils zuzügl. Versandkosten.
Studentenabonnement
(gegen Nachweis): € 39,- ohne Versandkosten.

Gültige Anzeigenpreisliste vom 1. Januar 2003
ISSN 1862-3131

Dieser Ausgabe liegen folgende Beilagen bei:
• NLP-Institut Zürich
• Inntal-Institut
• DVNLP
• Junfermann Verlag



■ wingwave® Coaching Ausbildung

Die Kombination aus bilateraler Hemisphärenstimulation (bekannt aus EMDR), Kinesiologie, bewährten psychologischen Methoden, wissenschaftlichen Erkenntnissen und NLP - Techniken. Ein ideales Tool für Human Kompetenz/Capital und Business Coaching. Durch gezielte Förderung der Eigenkräfte lässt sich Belastendes, Stressiges, Blockierendes leichter annehmen und verarbeiten - ressourcenvoll und lösungsorientiert.

Emotionen bewegen schafft Klarheit.

- | | | | |
|-----------|-------------------|------------|-------------------|
| ■ Köln | 29.06. - 02.07.06 | ■ Mallorca | 10.09. - 17.09.06 |
| ■ München | 07.12. - 10.12.06 | ■ Linz (A) | 02.01. - 05.01.07 |



Body-Voice-Performance®

- schafft Authentizität & Selbstsicherheit.
- Begeisterung, die ansteckt.

- | | |
|-----------|-------------------|
| ■ München | 27.05. - 28.05.06 |
| ■ München | 13.12. - 14.12.06 |

Systemische

Aus-/Weiter-bildung im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Coaching und Kommunikation

- Modularer Aufbau
- Individuelle Zusammenstellung
- Köln - München - Mallorca

Basismodul: Köln 14.06.06

Provokative Coaching Ausbildung - ProCo®

- | | |
|--------|---------------|
| ■ Köln | 22.- 25.06.06 |
|--------|---------------|

NLP-Ausbildungen

- Practitioner Köln Mai/juni

Jetzt auch in Köln.
Studienstart: Mai 2006



Studienakademie

Coaching • Psychotherapie • Consulting

Ausbildung in Psychotherapie nach dem Heilpraktikergesetz

Zur berufsmäßigen Ausübung in eigener
Praxis oder in Anstellung.

- **Familientherapie**
- **Paartherapie**
- **Kinder/Jugendliche**
- **Traumatherapie**
- **Psychosomatik**
- **Supervision**

Mit staatlicher Überprüfung zur berufsmäßigen
Ausübung der Heilkunde ohne Bestallung in dem
Bereich der Psychotherapie.

Studiengang Management

psychologisches Coaching und Consulting

Zur berufsmäßigen Ausübung in eigener Coaching-
Praxis oder in Anstellung.

Managementcoach – Businessconsulter:

- **Einzelcoaching**
- **Teamentwicklung**
- **Verkaufscoaching**
- **Wirtschaftsmediation**
- **Konfliktmanagement**
- **Führungskompetenz**

Informieren Sie sich auch über die Leistungen
der tba Consulting GmbH.



tba Akademie Bamberg • Köln

Zentrale: Mußstraße 28 • 96047 Bamberg
Fon: 0951/50989-550 • Fax: 0951/50989-7550
bewerberbetreuung@tba-akademie.de
www.tba-akademie.de