

Kommunikation

August 2008

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



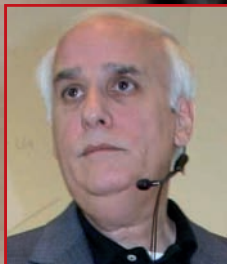
Wer bin ich heute?

Warum Menschen in fremde Rollen schlüpfen



**NLP
japanisch**

Practitionerkurs
in Tokio



**Klopfen
mit Gallo**

Energetische
Psychologie



**Bits und
Psyche**

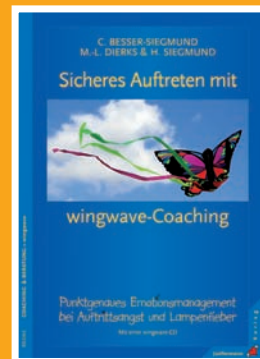
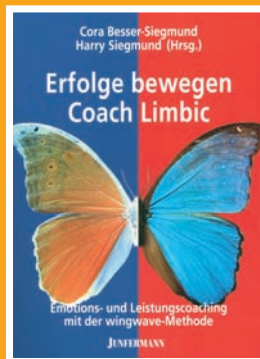
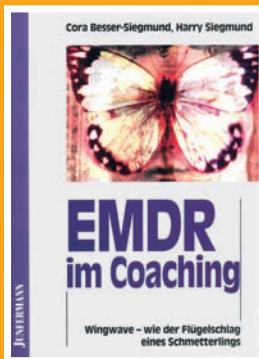
Der Computer
als Therapeut

Junfermann

Verlag

ERFOLGE BEWEGEN – DIE AUSBILDUNG

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



Für Interessierte: Bücher zum Thema, erschienen im Junfermann Verlag



Wache REM-Phasen, NLP und Kinesiologie werden zu wingwave®



Erfolge bewegen. Blockaden lösen. Spitzenleistung erzielen.

wingwave®-Trainings 2008-2009 für Coaches, Trainer, Psychotherapeuten, Ärzte – Basisausbildung

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

Bad Staffelstein [Kommunikationstraining
Simmerl GbR, Vandaliastr. 7, D-96215 Lichtenfels,
Tel. +49 9571 4333,
kommunikationstraining@simmerl.de,
www.simmerl.de]
Termin: 15.-18.12.2008
11.-14.05.2009 + 14.-17.12.2009
Trainer: Claudia Simmerl

Bochum / Witten
[Wingwave-Ausbildung-Ruhr; Rigeikenstr. 25,
D-58452 Witten, Tel. +49 1 63 4415 155,
wingwave.coaching@yahoo.de,
www.wingwave-ausbildung-ruhr.de]
Termin: 11.-14.09.2008
Trainer: Manfred Labotzke, Carola Müller

Berlin [SKE, Heylstr. 24, D-10825 Berlin,
Tel. +49 30 85079977,
SKESchmidt@aol.com]
Termin: 20.-23.11.2008
Trainer: Wolfgang R. Schmidt, Karin Schmidt

Düsseldorf [Syntegron®,
Sonderburgstr. 1a, D-40545 Düsseldorf,
Tel. +49 2115 560233, Rrtual@aol.com]
Termin: 02.-05.10.2008 + 12.-15.03.2009
Trainer: Robert Reschkowski

Berlin [Eilert Coaching, Falkenhagener Str. 22,
D-13585 Berlin, Tel. +49 30 36415580,
mail@eilert-coaching.de,
www.wingwave-ausbildung.de]
Termin: 11.-14.12.2008 + 23.-26.04.2009
Trainer: Dirk W. Eilert

Essen [Institut KP-Business, Frintoperstr. 470,
D-45359 Essen, Tel. +49 201 8696701,
karin.paetze@kp-business.com,
www.wingwave-ausbildung.de]
Termin: 07.-10.05.2009
Trainer: Dirk W. Eilert

Bonn [Redeakademie, Kurt-Schumacher-Str. 2,
D-53113 Bonn, Tel. +49 228 2425004,
info@redeakademie.de, www.redeakademie.de]
Termin: 01./02. + 29./30.11.2008
Trainer: Jörg Abromeit

Hamburg [Besser-Siegmund-Institut,
Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg,
Tel. +49 40 - 32 00 49 36,
info@besser-siegmund.de]
Termin: 09.-12.10.2008 + 04.-07.12.2008
16.-19.04.2009 + 11.-14.06.2009
08.-11.10.2009 + 03.-06.12.2009
Supervisionstag: 01.11.2008
Trainer: Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund

Recklinghausen
[SENSIT bilden und beraten, Otto-Burmeister-
Allee 24, D-45657 Recklinghausen,
Tel. +49 2361 17306,
j.schlegtehdal@sensit-info.de, www.sensit-info.de]
Termin: 11.-14.12.2008
Trainer: Jan Schlegtehdal

Saarbrücken [Seminarzentrum
Schloss Falkenhorst, Zur Fabrik 2,
D-66271 Kleinblittersdorf,
Tel. +49 6805 911662, info@szsf.de, www.szsf.de]
Termin: 27.-30.11.2008
Trainer: Udo Pink

Stuttgart
[Peter Kensok, M.A. – Kommunikationstraining,
Stitzenburgstraße 18, D-70182 Stuttgart,
Tel. +49 711 243943, wingwave@kenskok.de]
Termin: 02.-05.10.2008
Trainer: Peter Kensok
Co-Trainerin: Eva Neumann

Trier [rondo, Mechtelstr. 6, D-54293 Trier,
Tel. +49 651 - 30 07 37, rondo.trier@t-online.de]
Termin: 22.-25.10.2008
Trainer: Beate Scheidt, Hans-Josef Schmitt

Basel / Schweiz
[Roger Marquardt, Pfeffingerstraße 18,
CH-4053 Basel, Tel. +41 61 3614142,
info@coaching-basel.com, www.coaching-basel.com]
Termin: 20.-23.11.2008
Trainer: Roger Marquardt

Zürich / Schweiz
[NLP-Akademie Schweiz,
Buckstraße 13, CH-8422 Pfungen,
Tel. +41 52 3155252, info@nlp.ch, www.nlp.ch]
Termin: 21.-24.05.2009
Trainer: Arpito Storms

Vertiefungsseminare für wingwave®-Coaches 2008 werden zu folgenden Themen angeboten:

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

Internationaler Supervisionstag
1. November 2008

„wingwave und Konfliktmanagement für Teams, Paare und Familien“
Gastreferentin: Anita von Hertel

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



Regine Rachow
Chefredakteurin

Sein und Wirklichkeit

Sommer ist's, und Menschen atmen durch: am Meer, auf dem Berg, in einer Taverne auf Naxos oder Anafi. Wir schauen am Tisch in ein fremdes verwittertes Gesicht und meinen, es gehöre einem griechischen Fischer, der sein Tagwerk mit einem Ouzo beendet. Wir sehen sein Boot, hören die Möwen kreischen, und für einen kurzen Moment der Verbundenheit rückt das Begrenzende des eigenen Seins in weite Ferne, samt seinem Misslingen, seiner Pein und seinen unerfüllten Wünschen. Einen Moment lang spüren wir nichts weiter als den Hauch einer Welt, wie sie wirklich sein könnte, eine Art Urzustand, in dem alles seine Ordnung hat.

Natürlich wissen wir, dass touristische Welten inszenierte Welten sind. Mögen sie noch so authentisch wirken. Sobald am Abend das letzte Urlauber-Schiff von der Insel ablegt, verwandeln sich Fischer, Busuki-Spieler und all die anderen Botschafter einer heilen Welt wieder in Menschen wie du und ich. Dennoch lassen wir uns immer wieder darauf ein. Wir suchen in der Fremde, was uns im heimischen Alltag fehlt: eine direkte, unmittelbare Erfahrung der Natur, des eigenen Körpers, vor allem der eigenen Gefühle. Wir suchen nach Authentizität, nach dem Erleben des Echten, Unverfälschten. Paradoxerweise führt uns diese Suche in eine Wirklichkeit, die sich im besten Falle als eine Art „inszenierter Authentizität“ bezeichnen ließe. Vom touristischen Standpunkt aus betrachtet ist der Unterschied zwischen Griechenland und Disneyland nur ein gradueller. Müssen wir uns also sorgen um die Echtheit der Gefühle, die uns der Aufenthalt in diesen Szenarien vermittelt?

Im Jahr 2004 zogen 20 Frauen, Männer und Kinder in das Gutshaus Belitz, Mecklenburg, um für die LARD-Serie „Abenteuer 1900“ drei Monate lang so zu leben, wie es Menschen hierzulande vor gut 100 Jahren taten. Ohne Handy, Popkorn und Make-up, und in einer Hierarchie, die klar in Herrschaft und Gesinde teilt, und die für die meisten Akteure einen harten Arbeitstag von zehn, zwölf, 14 Stunden bedeutete. Schon nach wenigen Wochen habe man gesehen, wie schwer dies etwa dem Hausmädchen, der Mamsell oder dem Pferdeknecht fiel, erinnert sich Tilmann Bongardt, der sein Gutshaus für diese TV-Produktion zur Verfügung gestellt hatte. „Die guckten kaum noch hoch.“ Die hätten „unglaublich verinnerlicht“, dass sie sich zu ducken hätten. „Die waren einfach zu müde und stumm.“ Dass Svenja, das Hausmädchen, über die permanente Belastung im Gutshaus vor laufender Kamera in Tränen ausbricht, nennt Volker Heise, der Regisseur, einen der „Momente der Wirklichkeit“.

Er hat recht. Es ist kein langer Weg von einem geduckten Körper zu einer geschundenen Seele. Und von einem tiefen Atemzug vor der Taverne am Fischerhafen zu dem tiefen Gefühl, mit der Welt verbunden zu sein. Mag sie noch so inszeniert sein. Es kommt nicht darauf an, wie die Welt ist, sondern wie wir sie wahrnehmen. Und was wir daraus machen.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Regine Rachow



Falsches Lob
Gegensätze zu spiegeln,
kann Wunder bewirken

Schön cool bleiben
Selbstmanagement im
Limbischen System

GFK in Belfast
Bericht über
ein Jugendprojekt

TITEL & Themen

6 Lust der Verwandlung

„Living History“ heißt eine Nische der Erlebnisgesellschaft. Ein Treffen mit Häuptling Old Bull, Ritter Arnhelm von Goyenberg und einem Herrn am Preußischen Hofe.
Von *Regine Rachow*

7 Als wer würden Sie gern wiedergeboren werden?

Vier Fragen und Auskünfte von drei Autoren.

14 Psychotherapie am Wendepunkt

Online-Angebote in der Psychotherapie: Was vermag die Maschine in der Kommunikation mit dem Menschen zu leisten?
Von *Franz-Josef Hücker*

18 Flügelschlag gegen die Angst

Panik vor dem Fliegen oder vor Prüfungen lässt sich mit wingwave-Coaching überwinden.
Von *Barbara Kuster*

22 Spiegeln von Gegensätzen

Das Spiegeln von Gegensätzen bewirkt zuweilen kleine Wunder. Unser Autor berichtet aus der Praxis.
Von *Frank Wartenweiler*

Themen

26 Aus einer anderen Welt

Neurolinguistisches Programmieren auf Japanisch: Unterschiede und Gemeinsamkeiten von europäischem und japanischem NLP. Von *Daniela Blickhan*

32 Wer wird denn gleich in die Luft gehen?

Schlagfertig zu sein und dennoch „cool“ zu bleiben, setzt etwas Bereitschaft zur Selbstreflexion und Üben voraus.
Von *Christine Lehner* und *Sabine Weihe*

35 Von allen Seiten

Das so genannte 360-Grad-Feedback kann Führungskräfte stärken. Eine Voraussetzung ist die Anonymität.
Von *Marion Wegner*

39 Wir sehen euch

Ein Jugendprojekt in Belfast arbeitet mit Methoden der Gewaltfreien Kommunikation und des Neurolinguistischen Programmierens. Von *Eva Wieprecht*

42 PRAXIS Traum und Trance

Über die Arbeit von Trance-Deutung im Hypnocoaching.
Von *Björn Migge*



42



Traum und Trance
Trance-Deutung im
Hypnocoaching

Gewagt
Risikoverhalten von
Existenzgründern

Mitte rechts
Studie zu extremen Ansichten

45 WERKSTATT
Krise als produktiver Zustand

Resilienz-Strategien und NLP: Vier Ba-
siselemente für ein Coaching, das für
belastende Lebenssituationen wappnet.
Von *Gotthard Pietsch*

48 Keine Angst vorm Nein

Der erste Eindruck zählt, sagt man.
Doch der letzte entscheidet, ob sich die
Mühe gelohnt hat. Von *Ingo Vogel*

50 Vorgestellt:
Ecken und Kanten

René Borbonus ist das Menschliche und
Wahrhaftige im Auftritt von Politikern
wichtiger als die „political correctness“.

Mit Milton in die Zukunft

Jens Tomas führt im Visions-Workshop
Top-Manager zu ihren Ideen und ver-
bindet sie mit dem großen Ganzen.

52 Der Kongress klopft

Fred Gallo und die Energetische
Psychologie auf den Future Tools III.

Rubriken

- 3 Editorial
- 21 Blitzmerker
- 54 NEWS:
Markt & Gesellschaft
- 57 Bücher
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

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

- S58 Trainer-Porträts
- S65 Visitenkarten
- S66 Seminar kalender



16. METAFORUM WELT-CAMP

bei Rio de Janeiro, Brasilien

1. bis 20. Februar 2009

Ein Ort für lebendiges Lernen und interkulturel-
le Begegnungen in fantastischer Natur.

Wir bieten Ihnen Ausbildungen u. Seminare:

- Integratives Coaching und Aufstellungen
- NLPe-Practitioner, -Master, und -Trainer
- Soziales Panorama
- Hypnotherapie nach Milton Erickson
- Spiral Dynamics
- Non Violent Communication
- Leben in Einheit für Körper, Geist u. Seele

2. WELTKONGRESS
NLP und COACHING

bei Rio de Janeiro, Brasilien

28. Januar bis 1. Februar 2009

Die schöpferische Vielfalt von NLP & Coaching!
Erleben Sie über 30 namhafte Trainer u. Coa-
ches aus Südamerika, Europa und aller Welt.

Internationales Trainerteam in Brasilien:

Jeffrey Zeig (USA), Richard Bolstad (AUS), Bernd
Isert (D), Tom Best (USA), Sabine Klenke (D),
Jairo Mancilha (BR), Arline Davis (USA, BR),
Anhard von Lachner (D), Consuelo Casula (IT)

INTEGRATIVE COACHING
AUSBILDUNGEN

ab Oktober in Berlin, Köln und München

Das Beste aus NLPe, Aufstellungsarbeit, lösungs-
fokussierter Kommunikation und Systemdialog.
Mit Bernd Isert und Partnern.

Zertifizierungen: ECA, ICI, DVNLP

• Berlin, 5 Module, Termine 9.10.08 - 12.4.09

• Köln, 5 Module, Termine 20.10.08 - 12.4.09

• München, 5 Module, Termine 2.10.08 - 12.4.09

Informationen zu allen Veranstaltungen

+49 / (0) 30 / 94 41 49 00

www.metaforum.com





Foto: Rachow J

Bereit zum Turnier: Otto von Retzau, Ritter von „Castrum Stargarde“

Lust der Verwandlung

Von Regine Rachow

In ihrer Freizeit sind sie Häuptling Old Bull, Ritter Arnhelm von Goyenberg oder sie stehen im Dienst von Luise, Königin von Preußen. „Living History“ heißt eine Nische der Erlebnisgesellschaft. Was bewegt Menschen, fiktive Welten zu erleben? Und was treiben sie dort?

Rot leuchtet der Waffenrock überm wollenen, knöchellangen Untergewand. Die eisernen Armschienen an den Unterarmen blinken in der Sonne. Auf der Stirn Arnhelm von Goyenbergs zeigen sich feine Schweißperlen. Er hat den linken Arm in die Hüfte gestemmt und lässt sich die Schulterpanzerung anlegen. „Den Arm ein bisschen höher, Papa.“ Tochter Lisa, pardon, Elisabeth von Goyenberg, kennt sich aus. Seit zehn Jahren begleitet die 21-Jährige ihren Vater, Mitbegründer der Ritterschaft „Castrum Stargarde“, zu

Burgfesten und Ritterturnieren. Mehrmals im Jahr treffen sich ihre Mitglieder zum Turnierreiten mit mittelalterlichen „Exerzitien“. Oft stoßen Ritterkollegen von Hannover, Soltau und Hamburg dazu.

Gestern sind sie auf der Plattenburg nahe Havelberg eingetroffen, samt Pferden, Knappen, Zofen und „Paservanten“, das sind die Helfer auf der Turnierbahn. Viele haben ihre Kinder dabei, das jüngste knapp drei Jahre alt. Vor den Ge-

mäuern der Burg stehen ihre hohen Ritterzelte, in der Mitte das offene Feuerzelt, ein Kessel hängt im Gestell. Rings herum Lehnstühle aus Holz. Kein TV, kein Handy, auch Armbanduhr und Sonnenbrille sind tabu für die Akteure des Burgfestes. In 20 Minuten beginnt das Turnier mit Kampf- und Jagd-Disziplinen, wie Ringstechen, Sauhatz und Roldandsreiten.

* * *

Auf dem Stadtteilfest in Riesa-Merzdorf, Sachsen, sitzt Gerhard Fischer in einem Campingstuhl vor dem Tipi und beantwortet geduldig Fragen von Besuchern. Die Nähte seiner Baumwollhose sind verziert mit Ornamenten aus Perlen. Mit Perlen bestickt sind Weste und die Tasche an seiner Seite. Eine Army-Mütze schützt ihn vor der Mittagssonne, an Stelle des Artillerie-Abzeichens prangt ein Ornament, auch dies: aus Perlen. Es ist die typische Kleidung indianischer Scouts vor gut hundert Jahren, erklärt Gerhard Fischer Besuchern, die zwischen Bühne, Basteltischen und Bratwurstständen auf den Wiesen wandeln.

Fischer weiß alles über Indianer. Seit 50 Jahren erkundet er ihr Leben und lebt ihre Traditionen: auf Szene-Treffen, wie der jährlichen „Indian Week“, auf kommunalen Festen und zu Hause in Röderau-Zeithain, wo er eine Scheune für rund 2000 Zeugnisse der indianischen Welt eingerichtet hat. Er steht in Kontakt mit Indianern in Nord- und Mittelamerika, die ihm den Namen Old Bull verliehen, mit Ethnologen und Schriftstellern. Durch das Hobby lernte er seine Frau kennen. Heike Fischer begleitet ihn heute im Gewand einer Dakota. Mit Tochter Maria und den Enkeln breitet sie Utensilien auf einem Fell aus: Amulette, Traumfänger, Federschmuck, einen runden Büffelschild, Becher und Teller aus Leder und Holz. Gleich werden Tochter und Enkel den Adler- und den Barentanz aufführen. Für die Choreografie hat Fischer, wie er betont, 3500 Bücher studiert: ethnologische Fachliteratur und Reisebeschreibungen.

* * *

Hans Joachim Engel ist kein Freund von „nachgemachten Kostümen“, wie er sagt. Und doch wird er sich demnächst wieder einen schwarzen Rock überstreifen, darunter ein weißes Hemd mit Rüschen an Ärmeln und Jabot, und als Sprecher das Publikum in ein Spiel einführen, das eine historische Szene aus dem Jahre 1807 nachstellt: Luise, Königin von Preußen, trifft Napoleon. Es ist eine Schlüsselszene im Leben der Luise aus dem Hause Mecklenburg-Strelitz, die schon zu ihren Lebzeiten und erst recht nach ihrem frühen Tod im Jahr 1810 verehrt wurde. Schloss Hohenzieritz in Mecklenburg, wo sie starb, war bis zum zweiten Weltkrieg Wallfahrtsort für Luise-Freunde.

Dass der Ort nun wieder ein Zentrum der Königinnen-Verehrung darstellt, ist Verdienst auch von Hans Joachim Engel. Schon als 16-Jähriger interessierte sich Engel, gebürtiger Hannoveraner, der in Berlin lebt, für das Preußische Königshaus, in das Luise eingeheiratet hatte. Gemeinsam mit dem Schlossverein motivierte er Land und Kommune unermüdlich für die Wiedererrichtung der Luise-Gedenkstätte im Schloss. Heute zählt Hohenzieritz 10.000 Besucher im Jahr. Und etliche Hundert kommen zu den historischen Szenen aus dem Leben Luises, mit denen der Schlossverein in der Saison quasi durch Mecklenburg tourt.



AUSKÜNFTE

Dr. Monika Wilke, Weil am Rhein

Welches war das letzte historische bzw. fantastische Buch, das Sie lasen?

„Die Tote im Klosterbrunnen“ von Peter Tremayne.

Gibt es in der Geschichte eine Zeit, die Sie besonders fasziniert? Welche? Und: Warum?

Das mittelalterliche Irland: Es gab da eine Hochkultur und Form von Demokratie, die unseren heutigen weit überlegen erscheint. Auch das frühe Christentum in Irland wird sehr interessant beschrieben in der Übergangszeit, als das Zölibat langsam von Rom eingeführt wurde.

Wann haben Sie sich das letzte Mal verkleidet?

Und wen stellten Sie dar?

Als junge Erwachsene, eine Tänzerin darstellend.

Als wer würden Sie, vorausgesetzt es funktionierte, am liebsten wiedergeboren werden?

Als noble Frau in jenem Irland, von dem das oben genannte Buch erzählt, um zu verstehen, wie Irland diese Kultur der Gleichberechtigung und eines wirklich hoch entwickelten demokratischen Miteinanders jemals aufgeben konnte.

Das Treffen Luises mit Napoleon ist die fiktive Geschichte einer realen Begegnung nach dem Sieg des Korsen über Preußen und Russland. Bei den ersten Proben vor drei Jahren merkten die Veranstalter, dass ein Sprecher gebraucht wurde, der die Zuschauer in Zeit und Ereignisse einführt. Alle blickten damals auf Hans Joachim Engel: Du kennst dich doch in der Geschichte aus wie kein Zweiter! Also ließ er sich mit seinen damals fast 70 Jahren breitschlagen, einzuspringen. Das Provisorium bewährt sich bis heute. „Ich



AUSKÜNFTE
Paola Paruschke, München

Welches war das letzte historische bzw. fantastische Buch, das Sie lasen?

Der letzte Geschichtsroman, den ich gelesen habe, war „Die Königin und die Hure“⁴⁸. Ich weiß nicht mehr von wem das Buch war, aber ich kann mich daran erinnern, dass es ein richtig spannendes Buch war und dass ich es kaum aus der Hand legen konnte.

Gibt es in der Geschichte eine Zeit, die Sie besonders fasziniert? Welche? Und: Warum?

Es ist die Geschichte dieses Buches. Ich fand sie so faszinierend, weil sie von Werten handelt, die mit Beziehungen zu tun haben. Damals war ich verheiratet und wusste nicht, ob ich in der Beziehung bleiben sollte. In der Geschichte ging es um einen König in England, der sich schon als Kind in eine Königin aus Frankreich verliebte. Sie war wunderschön und mindestens 20 Jahre älter als er. Als ihr Mann starb und der englische König im heiratsfähigen Alter war, kamen die beiden zusammen und „fusionierten“ ihre zwei Reiche. Vielleicht war das die erste echte Fusion. Aber der König lernte in einem Bordell eine Frau seines Alters kennen, die ihm bald ein Kind schenkte und als heimliche Beraterin galt. Das Buch dreht sich um das Doppelleben dieses Königs, der beide Frauen liebte und sich für keine entschied.

Wann haben Sie sich das letzte Mal verkleidet? Und wen stellten Sie dar?

An einem Sommertag vor Jahren in Südfrankreich. Meine Freundin, die einen Franzosen geheiratet hatte, wollte ihren 13. Hochzeitstag feiern. Und zwar als mittelalterliches Fest in ihrem Haus in den Bergen, einem prächtigen Bau, den sie beide gestaltet hatten. Anfangs hatte mich die Idee eines solchen Festes fasziniert, aber der Juli war heiß und mir wurde schlecht bei der Vorstellung, ein mittelalterliches Gewand nähen und tragen zu müssen. Ich fuhr zu meinem alten Freund Giorgio nach Italien, wo ich geboren bin. Der führt die elterliche Mühle, und ich bat ihn um einen Jute-Sack, aus dem ich mir ein Kostüm fertigte. So ging ich als Bettlerin unter den in Samt und Seide, mit Perücken und Hauben bekleideten Menschen und fühlte mich so frei wie noch nie. Ich brauchte keine Manieren zu kennen, konnte auf dem Boden sitzen, in der Nase bohren, ein bisschen mit vulgären Ausdrücken um mich werfen, mich vordrängeln, ohne Sattel reiten und aus dem Lauf mit dem Bogen schießen. Und: in Seelenruhe schwitzen. Ich hatte mir mit Holzkohle Gesicht und die Arme etwas geschwärzt, und ich fühlte mich wieder als Kind, wenn ich nach dem Sommerregen in den Pfützen mit dem Matsch spielte.

Als wer würden Sie, vorausgesetzt es funktionierte, am liebsten wiedergeboren werden?

Ich glaube, ich möchte nicht noch einmal geboren werden. Ich stelle mir das Paradies so schön vor. Und wenn der liebe Gott wieder einmal fragte, wer den Bus zur Erde nehmen wolle, würde ich mich einfach an das Meer setzen, dem Wasser lauschen und beobachten, wie das Licht sich darin spiegelt, und mich freuen, dass ich das Gefühl des unendlichen Seins genießen und leben kann.

tu's für die Sache“, sagt Engel und schaut ein wenig müde über die Spitzen seines eleganten Zwirbelbartes hinweg.

Neue Romantik

Es gibt keine einheitliche Bezeichnung für dieses Phänomen intensiver Hinwendung zu vergangenen Epochen und historischen Ereignissen. Der Begriff „Living History“ aus dem Englischen trifft es noch am ehesten: doppeldeutig zu übersetzen als „lebendige Geschichte“ und „Geschichte erleben“. Vor gut 15 Jahren beschrieb der Sozialforscher Gerhard Schulze von der Universität Bamberg die Erlebnisorientierung von Menschen als „kollektive Basismotivation“ der Gesellschaft („Die Erlebnisgesellschaft – Kultursoziologie der Gegenwart“, Campus 1992). Seither hat sich das Phänomen noch verstärkt. Nach Erhebungen des BAT-Instituts für Freizeitforschung, Hamburg, steht Erlebnisorien-

tierung im Freizeitverhalten der Deutschen an vorderer Stelle, zunehmend nicht mehr nur im Sinne von „Unterhalten-Werden“, sondern als ein „Einbezogen-Sein“. Ulrich Reinhardt vom Institut hatte bereits im vergangenen Jahr auf der DVNLP-Tagung „Future Tools II“ in Göttingen (29. Mai – 1. Juni 2007) darüber berichtet.

Die Living History-Szenen sind vielgestaltig, ihre Themen reichen bis in die Steinzeit zurück. Im August 2006 etwa begaben sich sieben Erwachsene und sechs Kinder zwei Monate lang in eine Pfahlbausiedlung im Hinterland des Bodensees, um unter Bedingungen wie vor 5000 Jahren zu leben, gewissermaßen als Zeitgenossen von Ötzi, dem Gletschermann vom Tisenjoch. Ein Drehteam, finanziert vom SWR, begleitete und dokumentierte diese Art von „experimenteller Archäologie“. Gut 80 Vereine, Stammtische und Interessengemeinschaften, die sich das Leben früherer Kulturen zum Hobby gemacht haben, finden sich allein unter dem Dach der „Kölner Stämme“ zusammen: unter ihnen

* Anm.d.R.: von Ellen Jones

Awaren und Tataren, Hunnen und Mongolen, Wikinger und Römer. Jeder Stamm veranstaltet jährliche Lager, um einem breiten Publikum die Lebensweise „seiner“ Kultur näher zu bringen.

Wer Genaueres über Umfang und Zusammensetzung der Szenen sucht, wird enttäuscht. Living History scheint eine sowohl von Kulturosoziologen als auch von Konsum- und Freizeitforschern wenig beachtete Szene zu sein. Allerdings findet sich zu den so genannten Live-Rollenspielen eine Untersuchung: eine Diplomarbeit von Sikko Neupert, die er 2002 an der Fachhochschule München vorlegte. Live-Rollenspiele, auch „Larp“ (aus dem Englischen: Live Action Role Play) genannt, finden in freier Natur statt. Die Teilnehmer, in möglichst authentischen Gewändern, übernehmen Charaktere und Nebenrollen. Es gibt ein grobes Handlungsschema – meist aus der Fantasy-Welt mit Bezug auf das europäische Mittelalter – und wenig Reglement. Die Spieler schmücken Rollen und Handlung aus. Eine Spielleitung überwacht den Ablauf.

Live-Rollenspiele erfreuen sich seit den 1980er Jahren in der westlichen Welt wachsender Beliebtheit – gefördert auch durch die Welterfolge von Epen à la Tolkien (Herr der Ringe) und Rowling (Harry Potter). Aufgrund umfangreicher Befragungen im Jahr 2001 schätzt Neupert, dass die Larp-Szene in Deutschland bis zu 15.000 Menschen umfasst. „Larper“ sind ein überwiegend junges Volk, Dreiviertel sind zwischen 20 und 30 Jahre alt und ganz selten ist jemand über 40. Vier von fünf Live-Rollenspielern haben Abitur bzw. einen akademischen Abschluss. Am Wochenende stürzen sie sich in wilde Kämpfe gegen finstere Kreaturen und retten rasch Mittel Erde, bevor sie montags wieder im akademischen Mittelbau verschwinden: in Hörsälen, Labors oder hinterm Computer.

Die Begeisterung fürs Mittelalter ist keine Erfindung des 20. Jahrhunderts. Schon die Romantik erklärte jene Epoche zum Ideal, beginnend Mitte des 18. Jahrhunderts mit dem gotischen Roman in England und am Ende des Jahrhunderts mit dem deutschen Sturm und Drang, der vor allem die Gefühle des Publikums ansprach. Bereits im 19. Jahrhundert führten in England so genannte Re-enactment-Gruppen mittelalterliche Spektakel auf. Mittelalterliche Kunst und Religion wurden in Europa endgültig zum Leitbild für die Gegenwart.

Es ist anzunehmen, dass auch in Living History-Szenen das Mittelalter die größte Anhängerschaft besitzt, auf Seiten der Akteure und des Publikums. Kaum eine Stadt in Deutschland, die auf den Mittelaltermarkt verzichtet – mit traditionellem Hand- und Kunsthandwerk, mit Musik und Theater und vor allem: tausenden Besuchern. Auf's Stichwort öffnet sich bei Google eine komplette Parallelwelt. „Freye Waffenbruderschaften“ und andere Vereinigungen, Veranstalter,

Bands, Schausteller, dazu eine Dienstleistungsindustrie, die für die Ausrüstung zum Wohnen, Reiten und Kleiden sorgt: von der Kopfbinde übers Trinkhorn und handgenähte Gewand bis zum passenden Schuhwerk.

Übers Hobby zur Geschichte

Nur ungern vergleicht Frank Grabow, alias Arnhelm von Goyenberg, sich und die Ritterschaft von Castrum Stargarde mit Live-Rollenspielern: „Larper spielen für sich in einer geschlossenen Gesellschaft, wir aber leben die Tradition und bringen sie anderen nahe.“ Schätzungsweise gut die Hälfte der Mitglieder von Castrum Stargarde hat, wie er, die 40 längst überschritten und alle stehen sie beruflich auf festen Beinen. Meist in der freien Wirtschaft, auch im sozialen Bereich, als Selbstständige, Freiberufler oder, wie Grabow, im mittleren Management.



Frei wie ein Vogel: Maria beim Adlertanz auf den Festwiesen von Riesa

Frank Grabow kam zum Ritter-Hobby über den Pferdesport, und zum Pferdesport brachte ihn seine Frau. Die schwärmte schon immer dafür, begeisterte auch die Tochter. Notgedrungen ging Grabow sonntags immer mit auf den Pferdehof. In einem Buch übers Reiten las er dann, dass man jenseits der 30 gar nicht mehr damit anfangen sollte. Irgendwie fühlte sich Grabow, damals 35 Jahre alt, bei der Ehre gepackt. „Ich wollte es einfach wissen.“

Einer auf dem Hof zog öfter mal ein Kettenhemd an, er nannte sich Ludewig von Stark und fragte Grabow eines Tages, ob er nicht ein bisschen Mittelalter spielen wolle. „Ich hab mich erstmal an die Stirn getippt.“ Doch wenige Wochen später saß Frank Grabow – auch dank der Schneiderkünste seiner Mutter – komplett ausgerüstet als Ritter zu Pferde, und zwar anlässlich der Präsentation einer deutschen Nobelkarosse auf der Burg Stargard. Dort fanden die Ritter

LITERATUR



Sophie van der Stap.
Heute bin ich blond –
Das Mädchen
mit den neun Perücken.
 Droemer-Knauer,
 München 2008.

Gerhard Schulze.
Die Erlebnisgesellschaft –
Kultursoziologie
der Gegenwart
 Campus,
 Frankfurt/M. 1992.

campusBIBLIOTHEK
 Gerhard Schulze
Die Erlebnisgesellschaft
 Kultursoziologie der Gegenwart



Friedrich von Borries,
Jens-Uwe Fischer.
Sozialistische Cowboys –
Der wilde Westen
Ostdeutschlands.
 Suhrkamp,
 Frankfurt/M. 2008.

dann einen Hort für ihr Treiben und vor allem Gleichgesinnte: auf Burgfesten, in Zusammenarbeit mit dem Burgverein sowie mit dem engagierten Museumsdirektor Frank Saß und seinen „Stargarder Edelleuten“ – gewissermaßen Rittern in Zivil und Burgfräuleins.

Auch Gerhard Fischer alias Old Bull möchte möglichst vielen Menschen zeigen, wie „der Indianer lebte, und zwar in seiner Hochkultur“. Er hält Vorträge vor Museumsbesuchern und Urlaubern, er züchtet mit Samen aus archäologi-

schen Funden indianische Bohnen-, Mais- und Kürbisarten, er studiert mit seinem Klub, „The Buffalos“, indianische Tänze ein, er arbeitet mit Kindergärten und Schulen. 1993 gestaltete er mit der Powder Face, eine Indianistik-Legende wie er, auf Einladung des Bundeskanzleramtes in Bonn ein Kinderfest. Er drehte Filme mit allen deutschen Fernsehanstalten, mit dem ORF, der BBC und Hollywood, wo er persönlich zu Gast war.

Schon sein Vater war Indianer-Verehrer, mit engem Kontakt zu Patty Frank, der 1928 in Radebeul das Karl-May-Museum gründete. Als Junge in den 50er Jahren ging Fischer dort ein und aus, sein Wunsch war es, Ethnologe zu werden. Aber als jungem Christen, der er war, blieb ihm in der DDR ein Studium verwehrt. Fischer lernte Dekorationsmaler. Als 17-Jähriger nähte er sich sein erstes indianisches Gewand aus Hirschleder – ein Skalphenhd der Dakota, nach einer Vorlage aus der Sammlung von Patty Frank. Später gründete er einen der zahlreichen Indianistik-Klubs der DDR. Noch heute umfasst diese Szene einige Dutzend Vereinigungen, wie Friedrich von Borries und Jens Uwe Fischer in einer Retrospektive schreiben („Sozialistische Cowboys“, Suhrkamp 2008).

Ehrliche deutsche Rothaut

Mit den Live-Rollenspielern gemein haben Living History-Freunde die Faszination fürs Imaginäre. Zuweilen wird große Kulisse in die Landschaft gesetzt, die am Ende des Spektakels doch nur im Pulverrauch zusammenfällt. Zum Beispiel beim Western-Stück von Wolfgang Kring auf der Naturbühne seiner Ranch in Neu Damerow bei Goldberg. Kring, den alle den Apachen nennen, führt einmal im Jahr zusammen, was die Mode ansonsten streng in Szenen teilt: Indianer und Westernreiter, Rodeo-Freaks und Cowgirls, Südstaatler und Konföderierte, Grenadiere, Artilleristen, Bogenschützen, vor allem Leute, die sich auf den Umgang mit Schwarzpulver verstehen. Eine Woche lang proben sie gemeinsam für ein Western-Stück, jedes Jahr für ein neues, mit allem Furz und Feuerstein.

„Viele von ihnen sind auf der Suche – wonach auch immer, nach sich selbst, nach dem Sinn des Lebens“, sagt die Autorin Carmen Blazejewski. Ihr Mann, Regisseur Andreas Höntschi, drehte über Kring einen einfühlsamen Film („Traumfänger – ein selbstständiger Indianer in Mecklenburg“). Carmen übernahm die Dramaturgie, beide haben den Apachen monatelang begleitet, auch bei den Proben für sein Stück. Abends sehen sie, wie wenig die „Szenen“ miteinander zu tun haben. Die einen ziehen sich abtinent in ihre Tipis zurück, die anderen zu Bier und Whiskey in ihre Wohnwagen. Doch am Morgen finden sie stets zusammen, um Postkutsche und Saloon zu zimmern, Palisaden aufzustellen, sich von Pferden über brennende Hindernisse tra-



AUSKÜNFTEN

Dr. Franz-Josef Hücker, Berlin

Welches war das letzte historische bzw. fantastische Buch, das Sie lasen?

Als sprichwörtliche Leseratte, von Kindesbeinen an, habe ich viele historische Bücher und Romane gelesen, keineswegs weniger fantastische Literatur, und ungezählte Filme zu diesen Genres gesehen. Doch nichts davon ist haften geblieben. – Bis auf ein Buch, das ich vor endloser Zeit gelesen habe. Das mir so präsent ist, als hätte ich es gerade erst aus der Hand gelegt. Es handelt sich um ein Buch der amerikanischen Fantasy-Autorin Marion Zimmer Bradley, um die „Nebel von Avalon“. – Ein Epos, in dem Morgaine, die Hohepriesterin des Nebelreichs Avalon, die Geschichte von König Artus erzählt, von den Rittern seiner Tafelrunde, vor allem von Lancelot, und von den Mysterien diesseits und jenseits unserer Welt.

Gibt es in der Geschichte eine Zeit, die Sie besonders fasziniert? Welche? Und: Warum?

Ganz besonders interessiert mich die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert. Der westfälische Hof meiner Herkunftsfamilie in den Bergen des Sauerlandes. Wie lebten die Menschen dort, auf diesem Hof, in dieser Zeit? Abhängig von den Jahreszeiten. Von Frühling, Sommer, Herbst und Winter. Das Einssein mit der Natur und die beginnende Mechanisierung in der Landwirtschaft. – Wenn die Scheunen im Sommer nicht hinreichend gefüllt werden konnten, zerplatzten die rosa Wolken dieser heilen Welt wie Seifenblasen. Dann hungerten im bitterkalten Winter die Menschen und das Vieh. – Es geht also um die Geschichte in der Geschichte, wie Knut Hamsun sie in

„Segen der Erde“ beschreibt, die im norwegischen Ödland angesiedelt ist. Doch manche Geschichten gleichen sich auf eine verblüffende Art und Weise.

Wann haben Sie sich das letzte Mal verkleidet?

Und wen stellten Sie dar?

Diese Frage weist auf meine Kindheit. Allerdings ging es dabei nicht um Verkleidung, sondern mehr darum, sich in das Unerreichbare hineinzuträumen, es als kleiner Knirps zu leben, wie die Erwachsenen zu sein. Wie die Eltern, ein Filmheld, eine Romanfigur. – Diese großen Menschen, denen alles möglich schien. Doch in den Träumen war auch für einen kleinen Jungen alles möglich. Da gab es keine Mauern, keine verschlossenen Türen. Da wurde der Zwerg plötzlich groß. – Ich sehe noch das lachende Gesicht meines Onkels, als er bemerkte, wie ich, heimgekehrt von der Schule, ach so selbstverständlich von meinem Pferd gestiegen bin und mich wortreich von diesem verabschiedet habe. – Ich glaube sogar, er hat es auch gesehen.

Als wer würden Sie, vorausgesetzt es funktionierte, am liebsten wiedergeboren werden?

Es ist ein schöner Zeitvertreib, so etwas zu träumen oder sich gedanklich mit dieser Frage zu befassen – aber ist das überhaupt frei entscheidbar? Vermutlich nicht. Doch sollte es anders sein, wäre es mir durchaus recht. Dann möchte ich als der wiedergeboren werden, der ich wirklich bin. Ob mir ein wohlgesonnenes Schicksal oder wer auch immer dieses Vergnügen bereiten wird, steht freilich auf einem Blatt, das ich im Moment noch nicht lesen kann. Das ist gewiss. Und sobald mir das möglich ist, werde ich ebenso gewiss diese sich selbst beantwortende Frage herzlich gerne beantworten, und sei es durch meine nächste Reinkarnation.

gen zu lassen und andere Stunts zu üben. Zur Aufführung am Wochenende sind die Wiesen vollbesetzt, gut Tausend Zuschauer passen drauf.

„Wolfgang Kring lässt jeden machen, was er kann“, sagt Carmen Blazejewski. Vielleicht ist es das, was die Akteure von Neu Damerow im wirklichen Leben vermissen: eine ehrliche Haut wie Kring, der aus Rivalen einfach Menschen macht, Brüder auf Zeit. Der jedem einzelnen das Gefühl vermittelt: Wenn ich hier fehle, dann fehlt dem ganzen Stück etwas. Der Riesenapplaus am Ende ist für alle. Alle sind glücklich, sagt Carmen. „Sie gehen mit einer Gewissheit auseinander: Sie sind zur Geltung gekommen.“

Oberflächlich betrachtet mag Living History wie eine Flucht erscheinen: Flucht vor den Zwängen des Alltags, vor der Beschränkung des normalen irdischen Seins. Es ist aber zumindest keine blinde Flucht. Denn das Wegbewegen von etwas bedeutet ja gleichzeitig eine Hinwendung zu etwas. Das Ein-

tauchen in fiktive Räume setzt das Gestalten fiktiver Räume voraus, und dies wiederum Kreativität. Jeder der Ritter von Castrum Stargarde hat sich zum Zwecke der Namensgebung mit seinen Wurzeln auseinander gesetzt. Im Turnier und auf den Burgfesten spielen sie die Charaktere, die sie sich verliehen haben. Hartmann von Starkenberg zum Beispiel ist der Heißsporn, Baltasar Fiebelkorn der Aufmüpfige und Otto von Retzau kommt immer ein bisschen aus dem Mustopf. Als Ritter wohlgerückt. Als diese messen sie sich und treiben sie ihre Späße vor dem Publikum.

„Sozialhistorisch“, schreibt Schulze 1992 in seiner „Erlebnisgesellschaft“, „sind Szenen ein neuartiges Phänomen.“ Seiner Meinung nach entspringen sie „der Suche nach Eindeutigkeit, nach Anhaltspunkten, nach kognitiver Sicherheit in einer zunehmend unübersichtlichen Welt.“ Frank Grabow sagt es so: „Das Leben als Ritter ist einfach gut für die Seele.“ Schon wenn er Freitagnachmittag die Pferde hole, merke er, wie der Stress der Woche von ihm abfalle. In dem

Moment, wo er sich das Rittergewand überstreife, lebe er den Goyenberg. Und wie fühlt sich das an? Grabow lacht. „Ritterlich. Du gehst automatisch achtsamer als bisher durch die Gegend.“ Es klingt vielleicht verrückt, sagt Frank Grabow, aber Arnhelm habe ihn auch im „wahren Leben“ verändert. „Ehrlichkeit, Freundschaft, Hilfsbereitschaft spielen eine viel größere Rolle für mich als vorher. Ich habe das Gefühl, dass ich bewusster mit anderen Menschen umgehe.“

Einen Herzschlag lang Kammerherr

Es muss seinen Grund haben, dass die Idee der Metamorphose zu den universellen Vorstellungen des Menschen zählt, und dies nicht nur zu Zeiten der Alchimie. Selbst Hans Joachim Engel in Hohenzieritz, Freund der preußischen Geschichte, der „die Kostümierung“, wie er es nennt, so gar nicht mag, lässt sich bereitwillig auf diesen Gedanken ein. Als wer er gern wiedergeboren würde? Sein Zwirbelbart zuckt unmerklich, dann spricht er mit kleinen Pausen. „Ich wäre gern – der berühmte Bildhauer Christian Daniel Rauch. Der auch der Kammerdiener der Königin Luise war.“ Und was wäre, wenn er ihn spielte? Herrje, sagt Engel, der war damals 24 Jahre alt ...

Ach, wenn er wüsste. Der Reiz der Verwandlung liegt ja offenbar weniger im Äußeren als vielmehr in dem, was sie mit dem Menschen anstellt. „Dass ich anders aussehe, bewirkt, dass ich mich anders fühle und auch andere Reaktionen hervorruft“, schreibt Sophie van der Stap („Heute bin ich blond“, Droemer 2008). Als sie bei einer Chemotherapie ihre Haare verlor, kaufte sie sich eine Perücke, und nach erstem Entsetzen über ihr befremdliches Aussehen staunte sie darüber, wie der falsche Schopf sie verwandelte. „Wenn ich Daisy aufsetze, ist alles anders ... Lange Locken, die auf meinem Rücken tanzen. Meine italienischen Highheels werden plötzlich zu Hurentretern, meine engen Jeans zu Leggings und mein harmloses Dekolleté zu einem wahren Blickfang.“ Ähnlich geht es ihr mit der roten Sue, der braunen Lydia und all den anderen Perücken. Am Ende hat sie davon neun, die alle ihren Namen erhalten. „Eigenwilliger“ fühle sie sich damit, und „auch ein ganzes Stück selbstsicherer“.

* * *

Auf der Plattenburg bei Havelberg tragen die Pferde Couvertüren mit den Wappen der Ritter, die Bahnen sind abgesteckt, die Requisiten stehen bereit. Oder doch: fast bereit. „Wer hat den Akkuschauber!“ Otto von Retzau – wie Arnhelm und die anderen Ritter in vollem Ornat – macht sich am Roland zu schaffen, das Gestell wackelt. Beim Rolandsreiten muss im Galopp mit der Lanze das Schild am Ende eines Querbalkens getroffen werden, der sich unter der Wucht des Stoßes um die vertikale Achse dreht – je öfter, desto rühmlicher für den Reiter. Die Konstruktion leidet bei

jedem Turnier ein bisschen. „Kraft ist halt Masse mal Beschleunigung“, sagt Otto. Er befestigt rasch noch zwei zusätzliche Alu-Winkel an Fuß und Ständer. Das Werkzeug surrt, mühelos arbeiten sich die Schrauben in den Roland. Und der Besucher bewegt sich mit einem beruhigenden Gedanken Richtung Turnierbahn: Sicherheit geht vor Mittelalter.

400 Kilometer weiter südlich scheint die Neugier der Besucher auf dem Stadtteilfest von Riesa gestillt zu sein. Von seinem Campingstuhl aus verfolgt Gerhard Fischer das Treiben – ein wenig steif und den Nacken leicht gebeugt. Vor gut 20 Jahren war er mit einem Baugerüst zusammengebrochen, der Sturz zertrümmerte Nackenwirbel, Lendenwirbel und Schlüsselbein. Damals, sagt er, sei er um 15 Zentimeter geschrumpft. In fünf Jahren würde er im Rollstuhl sitzen, lautete 1985 die ärztliche Prognose. Von wegen! Old Bull erhebt sich, setzt die Federhaube auf den Kopf und postiert sich hinter seiner Trommel. Dann gibt er seiner Tochter Maria und den Enkeln das Zeichen, dass der Tanz beginnen kann. Ein Indianer lässt sich nicht unterkriegen.



Foto: Rachow

Aufforderung zum Tanz: Old Bull auf den Festwiesen von Riesa.



coach-your-self.tv

Besuchen Sie den ersten Internetsender rund ums Selbstcoaching!



Coach Your Self

Praktische Techniken, die Sie sofort für sich selbst nutzen können.



Beruf & Karriere

Coaching-Anwendungen für Ihren beruflichen und finanziellen Erfolg.



Denken & Lernen

Steigern Sie Ihre Intelligenz und Kreativität mit starken Denktechniken.



Spiritualität

Praxisorientierte, leicht anwendbare Übungen für den Weg nach Innen.

Gratis-Coupon

Melden Sie sich jetzt an und Sie erhalten Zugang zu einer genial einfachen Coaching-Methode inkl. Video, eBook und interaktivem Coaching-Tool. Kostenlos!

www.coach-your-self.tv

e:works trainings & solutions | Strenger Str. 2 | 33330 Gütersloh | Fon 0 52 41-40 35 766 | www.e-works.de | info@e-works.de

Solange man weitersucht, kommen auch die Antworten. – Joan Baez

Stadien der emotionalen Reife

Viele von uns beginnen ihre persönliche Reise in dem Glauben, sie seien für jedermanns Gefühle verantwortlich, und bemühen sich, jeden glücklich zu machen. In diesem Stadium haben wir Angst davor, uns in Beziehungen zu verlieren, und fürchten ausgenutzt zu werden. Im nächsten Entwicklungsstadium haben wir verstanden, dass wir nicht für die Gefühle anderer verantwortlich sind und sie nicht für unsere. In dieser Phase erleben wir recht gemischte Gefühle: Freude, weil wir nun die Kraft besitzen, uns selbst glücklich zu machen, Erleichterung angesichts des Wissens, dass wir andere nicht glücklich machen müssen, und Kummer über die Qualen, die wir vor dieser Entdeckung durchlebt haben. Das dritte Stadium ist emotionale Reife – wir übernehmen Verantwortung für unser Handeln. Dieses Bewusstsein lässt Kreativität bei der Problemlösung und eine Tiefe an Intimität zu, die wir zuvor nicht gekannt haben. Im vierten Stadium lernen wir, die Bedürfnisse aller gleichermaßen wertzuschätzen.

Achten Sie heute darauf, in welchem Stadium der emotionalen Reife Sie sich gerade befinden.



Auszug aus Mary Mackenzie „In Frieden leben“.
Junfermann Verlag 2007



Psychotherapie am Wendepunkt

Von Franz-Josef Hücker

Online-Angebote breiten sich inzwischen auch auf dem Feld der Psychotherapie aus. Was vermag die Maschine in der Kommunikation mit dem Menschen zu leisten? Erstaunlich viel, wie unser Autor zeigt.

Psychotherapie ist die Behandlung von Erkrankungen mit wissenschaftlich fundierten Methoden menschlicher Kommunikation. Das erklärte Anliegen dieser Methoden ist die Heilung oder Linderung seelischer und körperlicher Leiden. Dabei setzt jede Methode beim Klienten eine gewisse Motivation voraus sowie intellektuelle Möglichkeiten, die verwendete psychotherapeutische Methode erfolgreich zu nutzen. Das beinhaltet jedoch nicht in jedem Fall auch ein Verständnis für die Ursachen des Leidens, denn dieses wird durch manche Methoden angestrebt und von anderen wiederum unbeachtet gelassen.

Gradmesser für die allgemeine Anerkennung einer Methode sind Wirksamkeitsstudien. Was dabei genau für den eingetretenen Erfolg oder Misserfolg maßgeblich ist, wissen wir nicht. Eine mögliche, wenngleich unbefriedigende Erklärung dafür ist, dass jeder Mensch eine Welt für sich ist und folglich ein wissenschaftlich fundierter und allgemein anerkannter Nachweis der Wirksamkeitsfaktoren einer Psychotherapie als völlig ausgeschlossen erscheinen muss.

Richten wir nun unsere Aufmerksamkeit auf die berufspraktische Seite der Psychotherapie, sehen wir einen Raum, in dem Psychotherapie mittels Kommunikation erfolgt. Wir sehen einen oder zwei Psychotherapeuten, etwa bei der Familientherapie, und einen oder mehrere Klienten, beispielsweise bei der Gruppentherapie. Zudem erkennen wir vielleicht auch bereits die von dem Psychotherapeuten strikt verwendete oder gemäßigt bevorzugte Methode, die der Klient nutzen kann, um sein seelisches und körperliches Leiden zu heilen oder zu lindern.

Vor diesem Hintergrund drängen sich in der Tat gewichtige Fragen auf. Dazu zählen: Wie entscheidet der Psychotherapeut, was er tut oder unterlässt? Wie entscheidet sein Klient, ob er nutzt, was ihm angeboten wird, um sein Ziel zu erreichen? – Bei der Suche nach den Antworten erfahren wir, dass in diesem Prozess zumeist die Emotionen und das Denken der Beteiligten ihr Verhalten nachhaltig strukturieren. Weil den Emotionen dabei eine zentrale Steuerungsfunktion zukommt, müssen wir allerdings von einer spezifischen Art des Denkens sprechen: Von einem Denken, das aus neurobiologischer Sicht als Prozess rechts- und linkshemisphärischer Sensationen ausnahmslos dem Verhalten folgt und das menschliche Verhalten im Nachhinein „schönredet“. Insofern gehen wir also von einem „gefühlten Denken“ aus, das das „logische Denken“ eines Aristoteles vom Kopf auf die Füße stellt und zugleich den Mythos von der „Willensfreiheit des Menschen“ attackiert.

Grenzen und Perspektiven

Die bis in die heutige Zeit hinein grundsätzlich noch in Freudscher Tradition angebotene Form der Psychotherapie ist unbestreitbar vielfach begrenzt. Dazu zählen räumliche, zeitliche, quantitative und qualitative Grenzen, vor allem aber die Face-to-Face-Kommunikation als Charakteristikum der konventionellen Psychotherapie sowie die „Hemmschwelle“ zu ihrer Inanspruchnahme und die Finanzierung der oftmals erheblichen Kosten. Grenzen, die mit der steigenden Nachfrage auf diesem Feld für die Adressaten dieser Disziplin bereits seit Jahren Konturen bekommen und eine Zweiklassen-Psychotherapie beschreiben, die sich auf die zynische Kurzformel bringen lässt: Privatpatient – ja bitte; Kassenpatient – nein danke! Ein außerordentlich kritisch zu betrachtender gesundheitspolitisch gewollter Zynismus, der nahezu vollständig die Fakten auf dem Feld der Psychotherapie ausblendet: 2006 waren rund 28 Prozent der deutschen Bevölkerung von psychischen Störungen und Verhaltensstörungen betroffen, und zwischen 2000 und 2006 ist die Zahl der genehmigten ambulanten Psychotherapien um 61 Prozent gestiegen. Im Mittelpunkt steht dabei die Diagnose „Depression“ mit 29 Prozent, die von der WHO (World Health Organization) zu den wichtigsten Volkskrankheiten gerechnet wird, gefolgt von „Reaktionen auf schwere Belastungen und Anpassungsstörungen“ sowie „somatischen Beschwerden“. Tendenz: steigend!

Als eine mögliche Antwort auf die natürlichen Grenzen der Psychotherapie etabliert sich bereits seit geraumer Zeit eine Vielzahl von Projekten unter undefinierten und damit schwer fassbaren Begriffen wie „Online-Beratung“ oder „Online-Therapie“, um die Face-to-Face-Kommunikation durch die virtuelle Kommunikation zu ersetzen und somit die Grenzen der konventionellen Psychotherapie entweder partiell oder sogar absolut zu überwinden. Dabei sehen wir

im Internet auf der einen Seite zahlreiche Projekte, die spezifische Elemente und besondere Qualitäten der virtuellen Kommunikation als komplementäre psychotherapeutische Dienste profilieren und nutzen. Andererseits sehen wir nicht minder engagierte Versuche, die virtuelle Kommunikation als Face-to-Face-Kommunikation zu deklarieren.

So kam etwa eine holländische Studie zu dem Ergebnis, dass es den Patienten erst durch ein Online-Angebot möglich war, von ihrem Trauma zu berichten. Andere Studien zeigen, dass Gruppensitzungen in Chat-Räumen eine wertvolle Brücke für den Transfer einer Psychotherapie in den Alltag der Patienten bilden können. Zudem können diese Angebote auch die Schwellenangst vor einer Psychotherapie senken. Denn anders als in den USA ist hierzulande der Gang zum Psychotherapeuten immer noch nicht so selbstverständlich wie der Arztbesuch. – Somit ist zu erwarten, dass schon bald jemand die Frage stellt: Warum sollen wir überhaupt noch einen kostspieligen Psychotherapeuten bezahlen, wenn eine Maschine das ebenso gut und sogar noch weitaus preiswerter macht?

Tatsächlich finden wir bereits eine Fülle von Beispielen dafür, dass wir den denkenden Menschen weitgehend ersetzen können. Wo früher ein Heer von Buchhaltern die Bücher großer Betriebe geführt hat, erledigt das jetzt zuverlässig eine nicht einmal ausgelastete Maschine. Flugzeuge werden durch Autopiloten sicherer an ihren Bestimmungsort gebracht, als es einem Menschen möglich wäre. Abgeschaut haben sich das die Ingenieure bei der „biologischen Maschine“. Denn wie beim Menschen das Unbewusste das Bewusste überwacht oder der Kopilot den Piloten, verfügen moderne Flugzeuge über zwei Autopiloten, von denen der eine den anderen kontrolliert. – Ganz ähnlich navigieren uns Taschencomputer für Personenkraftwagen zu nahezu jedem Ort. Und sobald wir vernehmen: „Sie haben Ihr Ziel erreicht!“, befinden wir uns vor dem Hotel, unserer Haustür, oder was auch immer unser Ziel gewesen sein mag. Und ist die Autobahn oder ein Tunnel versperrt, wird eine neue Route berechnet. Warum soll es also einer Kommunikationsmaschine nicht ebenso möglich sein, unseren Klienten von seinem Ist-Zustand zum angestrebten Soll-Zustand zu navigieren?

Elemente eines virtuellen Psychotherapeuten

Wie lässt sich aber so eine Maschine konstruieren? Dazu benötigen wir zunächst ein Profil, das sind die „Persönlichkeitsmerkmale“ der künstlichen Intelligenz. Zweitens werden wir sie mit einem Kurzzeitgedächtnis ausstatten; damit kann sie das Gespräch kontrollieren und zeitgleich nahezu beliebig viele Gespräche führen. Drittens bekommt unsere Maschine ein Langzeitgedächtnis, das ständig zu aktualisieren ist. Viertens braucht es definierte Bedingungen für den Abbruch von Gesprächen; dafür sind die Art und Weise des Gesprächs und nonverbale Signale maßgeblich. Fünf-

tens benötigt unsere künstliche Intelligenz einen Mechanismus, der es ihr ermöglicht, den Anschein zu erwecken, als habe sie „wirklich nachdenken“ müssen.

Weiterhin benötigen wir ein Programm, das diese Elemente in Verbindung mit einem Internet-Server angemessen zu nutzen weiß. Diese Software funktioniert, grob gesprochen, nach dem EVA-Prinzip (Eingabe – Verarbeitung – Ausgabe) der klassischen Informatik. Die Eingabe realisieren wir mit einem Eingabefeld, das es dem Menschen ermöglicht, seine Äußerungen in geschriebene Worte zu fassen und der künstlichen Intelligenz mitzuteilen. Verarbeitung natürlicher Sprache bedeutet, dass künstliche Intelligenz diese Zeichen analysiert, mithilfe des Kurz- und Langzeitgedächtnisses eine angemessene Antwort erarbeitet und in einer für den Menschen verarbeitbaren Form ausgibt. Außerdem wird das Programm die ihm fremden (unverständlichen) Zeichen in einem Logbuch erfassen, ständig das Niveau des Gesprächs ermitteln, das Ergebnis ausgeben und laufend die Abbruchbedingungen prüfen, um gegebenenfalls das Gespräch zu beenden.

Damit haben wir einen Mechanismus konstruiert, eine Mensch-Maschine-Interaktion, die vielen von uns bereits hinreichend vertraut ist. Schließlich ist es, technisch betrachtet, grundsätzlich ganz ähnlich, als ob der Mensch über das Internet eine Reise bucht, ein Buch bestellt, bei seiner Hausbank den Kontostand abfragt oder sich sprachgesteuert zu einer Telefon-Hotline navigieren lässt, was heutzutage unvermeidlich ist.

Werden diese notwendigen Bedingungen in den Ausstattungsmerkmalen unserer Maschine sichtbar, spiegelt die virtuelle Intelligenz (Technik) die elementaren Qualitäten der natürlichen Intelligenz (Biologie) wider, und der Spagat der Bionik (Biologie und Technik) kann als erfolgreich bewertet werden. – Sodann obliegt es uns, dieser Maschine, wie dem sich entwickelnden Kleinkind, ständig Wörter, Satzfragmente und Sätze beizubringen sowie bereits vorhandene zu modifizieren oder zu entfernen, mithin das Langzeitgedächtnis ständig zu aktualisieren und zu erweitern. Ist das alles im Einzelnen und insgesamt gewährleistet, können wir durchaus erwarten, dass unsere Maschine nach einer gewissen Einarbeitungszeit, die sich abhängig von unserer zeitlichen Investition und den Trainingsmöglichkeiten der künstlichen Intelligenz über Jahre hinziehen mag, von den meisten Menschen als Gesprächspartner akzeptiert wird und je nach Thematik, etwa der Psychotherapie, auch sinnvoll genutzt werden kann.

Möglichkeiten und Grenzen der künstlichen Intelligenz

Vergewissern wir uns nun der Grenzen unserer Kommunikationsmaschine, erkennen wir, dass sie bereits heute die Mensch-Maschine-Interaktion angemessen ermöglicht. Vor

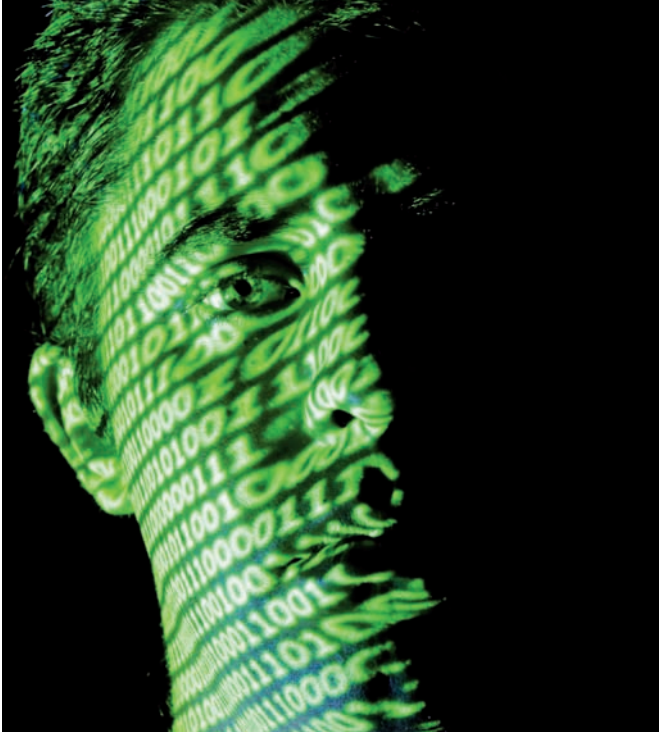
allem, wenn wir uns bewusst sind, dass auch der Mensch oft den Gesprächsfaden verliert. Auch ihm fehlen häufig die Worte. Auch er hat gelegentlich Mühe, sich zu erinnern, ist also nicht minder unvollkommen als die künstliche Intelligenz. Und schlussendlich ist jeder Mensch selbst dafür verantwortlich, dass die Kommunikation für ihn sinnstiftend ist. Das kann ihm die Maschine ebenso wenig abnehmen wie ein menschlicher Gesprächspartner. Auch kann der Mensch weder bei einer natürlichen noch bei einer künstlichen Intelligenz voraussetzen, dass sie mitdenkt. Dass sie ihm die Zeichen oder Laute, die Gegenstände der Kommunikation erschließen wird. Denn diese kann das Subjekt nur mit seinen Erfahrungen interpretieren, und zwar unabhängig davon, wer sich auf der anderen Seite der Kommunikation etabliert hat: eine künstliche Intelligenz oder eine biologische Maschine.

Gleichwohl wird der Urheber der künstlichen Intelligenz bestrebt sein, bei der natürlichen Intelligenz die Frage an die Konversationsmaschine zu provozieren: „Bist du echt?“ – Jedoch wird das der Maschine weder eine Seele noch eine Persönlichkeit einhauchen. Eine solche Zuschreibung ist der Maschine wesensfremd und nur dem Subjekt möglich. Es ist das, was der Mensch sich selbst konstruiert – als Wirklichkeit der als lebendig interpretierten Kommunikation. Aber was kann die künstliche Intelligenz auf dem Feld der Psychotherapie nun leisten?

Zunächst einmal hat diese Maschine einen heilsamen Wert an sich, weil sie etwas leisten kann, was für einen Menschen nahezu unmöglich ist: Die Maschine tut, was die natürliche Intelligenz ihr sagt, und nicht das, was diese möchte. Sie ist also nicht so freundlich wie eine biologische Maschine. Sie wird nicht erraten, was wir wünschen. Sie wird nicht aus unserem Wortsalat auf das schließen, was gemeint sein könnte. Sie lehrt uns, uns klar und verständlich auszudrücken und eben auch zu denken. Somit ist die Konversationsmaschine ein nützliches Revisionsinstrument für menschliche Kommunikation und Wirklichkeitsauffassung.

Wenn Menschen mit einer Maschine kommunizieren, verhalten sie sich ganz ähnlich wie in der Alltagskommunikation. Das sehen wir an der Art und Weise, wie Menschen reagieren, wenn es Probleme mit Computern oder anderen technischen Geräten gibt. Wer auch sonst dazu neigt, unangemessen zu reagieren, wird das in dieser Situation ebenfalls tun und umgekehrt. Das ermöglicht dem Psychotherapeuten, anhand der Protokolle dieser Gespräche das Verhalten seines Klienten und dessen Wirklichkeit zu studieren, seine Schlüsse daraus zu ziehen und die so gewonnenen Erkenntnisse für die Psychotherapie nachhaltig zu verwenden.

Außerdem kann unsere zeitlich, örtlich und quantitativ grundsätzlich unbegrenzt verfügbare künstliche Intelligenz



ebenso wie die bereits einleitend erwähnten Online-Angebote die Schwellenangst vor einer Psychotherapie senken, eine Option sein für immobile Menschen und Menschen mit eingeschränktem Seh- oder Hörvermögen, und sie kann eine Brücke von der Psychotherapie in den Alltag des Patienten bilden. Zudem stellt sie für Menschen eine weitere Möglichkeit dar, ihre Gefühle auszudrücken und zu beschreiben. Und wir erwarten, dass sich diese Liste durch Erfahrungen auf diesem Feld zunehmend erweitern wird und dass sich unsere Maschine in der nahen Zukunft als effektives und kostengünstiges Äquivalent in dem vielfältigen Spektrum psychotherapeutischer Dienste profilieren und etablieren wird.

Der Blick in die Zukunft

Psychotherapie findet im Hier und Jetzt statt. Doch da ist noch etwas anderes, das die Gegenwart einfärbt: die Vergangenheit, auf die Zukunft gerichtete Erwartungen. Etwas, das transparent wird, wenn wir in eine Kinderstube schauen. Dort sehen wir ein Kind. Verträumt und versunken in seine eigene Welt. In den Händen einen Teddybären. Das Kind spricht mit ihm, und der Teddy antwortet. Wir hören ihn nicht, aber wir sehen an der Art und Weise, wie das Kind reagiert, dass es wie im Grimmschen Märchen mit seinem Teddy sprechen kann. Es stimmt ihm zu, widerspricht, wird zornig, traurig. Es ist erfreut, tadelt und lobt. Imitiert dabei das Gesicht, die Stimme und die Gestik des Vaters, der Mutter, der Lehrerin, eines Freundes, einer Freundin, des Pfarrers; und es imitiert sich selbst. In der Mimik, Gestik und Stimme des Kindes reflektieren sich ständig wechselnde Gefühle. Es blickt teilnahmslos, streng, fragend. Eine Träne rollt über sein Gesicht. Nun lacht es, wie befreit. Umarmt den Teddy, als wolle es ihn erdrücken. Jetzt streichelt es ihn, legt ihn in sein Bettchen. Verabschiedet sich wortreich.

Schauen wir nun durch ein anderes Fenster in die Zukunft, blicken wir in eine bereits in greifbare Nähe gerückte Welt, in der die Menschen den Kindern ihre Liebe geben, aber

nicht ihre durch die Gegenwart beschränkten Gedanken. In eine Welt, in der die Menschen bereits widerspruchlos von denkenden Maschinen sprechen und Computer zu allgemein akzeptierten Gesprächspartnern geworden sind. In dieser Zeit gilt als unstrittig, dass das menschliche Verhalten und Denken ebenso wie das der Maschine nahezu absolut determiniert ist. Und nicht zuletzt erleben und wissen die Menschen in dieser Zeit, dass die Kommunikation eines Menschen mit einer Maschine ebenso Gefühle auslösen kann und ebenso Spiegelneurone stimuliert wie die zwischenmenschliche Kommunikation.

Angenommen, wir könnten nun mit diesen Menschen über die soziale Kälte sprechen, die dieses unwirkliche Szenario auf uns ausstrahlt, dann würden wir gewiss in verständnislose Gesichter blicken. Erwähnten wir in dem Gespräch allerdings, im 20. Jahrhundert habe einer der Entwickler von Kommunikationsmaschinen die unglaubliche These formuliert, dass sich in 20 bis 30 Jahren die Menschen in Computerprogramme verlieben werden, würden wir gewiss den Hauch eines Lächelns auf die Gesichter unserer Gesprächspartner zaubern.

Das vermag sich dadurch zu erklären, dass die Menschen in einer Welt aufwachsen werden, in der die Computer zu einem selbstverständlichen Teil ihres Lebens geworden sind. In unserer Welt sind viele Menschen fest davon überzeugt, dass das Rotlicht oder ein bestimmter Tee oder ein bestimmtes pharmazeutisches Präparat bei gewissen Unpässlichkeiten hilfreich ist. In unserer Welt schwören manche auf die Verhaltenstherapie, andere auf die Psychoanalyse. Und dieses Vertrauen ist es letztlich, das nicht nur Heilung verspricht, sondern auch ermöglicht. Nichts anderes gilt für die Welt, in die wir blicken. Dort glauben die Menschen, das Beste, was man bei seelischen und körperlichen Leiden tun könne, sei, den Computer zu konsultieren, der in dieser Welt bei der Heilung oder Linderung von Leiden zumeist erfolgreich ist. Und als unstrittige Erklärung für dieses wirklich nur scheinbar verblüffende Phänomen gilt, dass der Computer als virtueller Psychotherapeut, ebenso wie jeder erfolgreiche konventionelle Psychotherapeut, offensichtlich durchaus geeignet ist, wohl ganz im Sinne der Salutogenese („Was hält Menschen gesund?“) die Selbstheilungskräfte des Menschen zu mobilisieren.



Dr. Franz-Josef Hücker lebt und arbeitet als Wirtschaftspädagoge, Psychotherapeut und freiberuflicher Journalist in Berlin. Er entwickelt Kommunikationssoftware für das Internet und ist Autor zahlreicher Publikationen.



Flügelschlag gegen die Angst

Panik vor dem Fliegen oder vor Prüfungen lässt sich mit wingwave-Coaching überwinden.

Von Barbara Kuster

Paris, Mailand, New York – was für viele andere wie ein Traumjob klingt, ist für Meike Busmann¹ eher ein Alptraum. Die 36-Jährige arbeitet in der Kommunikationsabteilung eines Versandhauses. Zu ihren Aufgaben gehören nicht nur Besuche auf den großen Modemessen der Welt, sondern auch Foto-Shootings für den Katalog. Und die finden oftmals in sonnigen Regionen an schneeweißen Stränden statt. Klar, dass Meike Busmann einen Teil ihrer Arbeitszeit notgedrungen im Flieger verbringen muss. „Es ist jedes Mal das Gleiche: Immer wenn ich ins Flugzeug steige, fängt mein Herz an zu rasen und ich habe das Gefühl, dass ich keine Luft mehr bekomme“, berichtet die Pressereferentin. Da das Fliegen für ihren Beruf unumgänglich ist, stand sie schon kurz davor, zu kündigen – obwohl ihr die Arbeit ansonsten sehr viel Spaß macht.

In einer ähnlichen Situation befand sich Thomas Wohlberg². Sein Traumberuf: Lehrer. An der Uni war er mit Begeisterung bei der Sache, sämtliche Prüfungen bestand er mit Bravour. Doch dann kam der praktische Teil – der Unterricht. Als er zum ersten Mal vor der Klasse stand, bekam er hektische Flecken im Gesicht und der Schweiß lief in Strömen. Natürlich merkte er, wie sich die Schüler darüber lustig machten – was die Situation nur noch verschlimmerte. Der Pädagoge stand vor der Entscheidung, das Studienfach zu wechseln oder gegen Angst und Lampenfieber anzukämpfen. Er hat die zweite Möglichkeit gewählt und meistert inzwischen souverän jede Unterrichtsstunde.

Ängste wie im Schlaf bewältigen

Sowohl Meike Bussmann als auch Thomas Wohlberg haben sich für ein Coaching nach der **wingwave**-Methode entschieden. **wingwave** vereint drei der effektivsten Coaching-Methoden: bilaterale Hemisphären-Stimulation, Kinesiologie und Neurolinguistisches Programmieren (NLP). Bei der bilateralen Hemisphären-Stimulation werden mit raschen Handbewegungen die so genannten REM-Phasen nachgestellt. Dieses Winken führt zu einer schnellen emotionalen Neubewertung des Erlebten und damit zu einer spürbaren Entlastung.

Wohl jeder kennt die Situation, dass man bei schwierigen Themen oder belastenden Situationen erst einmal eine Nacht darüber schlafen muss, um – zum Beispiel – Entscheidungen treffen zu können. Am nächsten Morgen sieht die Lage meist schon ganz anders aus. Der Grund liegt darin, dass unser Gehirn im Schlaf die Geschehnisse des Tages verarbeitet und so Blockaden löst. Das geschieht vor allem in der REM-Phase, in der sich unsere Augen schnell bewegen (REM: Rapid Eye Movement, deutsch: schnelle Augenbewegung).

In besonders belastenden Stress-Situationen oder bei extremen Sorgen kann es jedoch passieren, dass das Gehirn überfordert ist. Der Betroffene steckt in seiner mentalen Blockade fest und bleibt in negativen Emotionen verhaftet. Bei hohem Stress ist der Konflikt in der rechten Gehirnhälfte blockiert. Er kann aber nur bewältigt werden, wenn beide Gehirnhälften optimal zusammenarbeiten. Genau hier setzt **wingwave** an.

Diese Form des Mentaltrainings nutzt den natürlichen Prozess der Problembewältigung, indem die REM-Phasen im wachen Zustand simuliert werden. Durch Winken – ähnlich einem Flügelschlag – werden beim Klienten schnelle Augenbewegungen wie in den REM-Phasen während des Traumschlafes hervorgerufen. Dabei können sich beide Ge-

hirnhälften wieder vernetzen und optimal kooperieren. Wer es selbst nicht erlebt hat, kann es kaum glauben: Schon nach kurzer Zeit ist die innere Balance wiederhergestellt, Stress wird abgebaut und die eigene Leistungsfähigkeit sowie das Vertrauen in die eigenen Kräfte werden gestärkt. Auch Thomas Wohlberg konnte auf diese Weise seine Blockaden abbauen.

Besserung in der ersten Sitzung

Angst oder Lampenfieber basieren meist auf einer unangenehmen Erfahrung in der Vergangenheit. Sie ist in einem wichtigen Moment unseres Lebens passiert und hat sich gewissermaßen eingebrannt. Allerdings hat das Bewusstsein diese Erfahrung verdrängt. Mithilfe eines kinesiologischen Muskeltests kann der Coach während des Trainings feststellen, welche Wörter und Gedanken Stress auslösen. Der Test dient dazu, den Coaching-Prozess zu planen und die Wirkung zu überprüfen. Dabei formt der Coachee mit Daumen und Zeigefinger ein „O“. Der Coach stellt verschiedene Fragen zu bestimmten Lebenssituationen und versucht, bei jeder Frage die Finger auseinander zu ziehen. Gelingt dies, ist es ein Hinweis auf die Blockade. Die Fragen kreisen das Thema immer weiter ein.

So lässt sich mit dem O-Ring-Test herausfinden, ob das Problem im Berufsleben, in der Ausbildungszeit und Schule verankert ist, oder in der Familie. Dabei wandert der Trainer mit seinem Klienten in zeitlichen Abschnitten von fünf Jahren bis in die Kindheit zurück. Bei Thomas Wohlberg stellte sich bereits in der ersten Sitzung heraus, dass die Wurzeln seiner Angst vor dem Unterricht in seiner Kindheit lagen. „Jetzt erinnere ich mich wieder: Meine Mutter hat mich immer dazu gedrängt, bei großen Familienfeiern ein Gedicht aufzusagen. Das war mir damals total unangenehm, aber irgendwie habe ich das im Laufe der Jahre vergessen.“ Innerhalb von sechs Sitzungen hat er die negativen Kindheitserlebnisse verarbeitet.

Ob Angst vor dem Fliegen, vor großen Auftritten oder Ähnlichem – fast all diese Probleme haben etwas gemeinsam: Sie haben in der Psyche des Klienten einen Erstarrungszustand erzeugt. Oder Gedanken und Gefühle kreisen um das Problem herum, ohne dass es befriedigend verarbeitet werden kann. Angemessene Gefühle wurden verdrängt und können nicht oder nur unvollständig ausgelebt werden. In diesem Fall heilt die Zeit nicht mehr alle Wunden. Der Klient hängt in alten Konflikten fest, die ihrerseits schmerzhaft Folgeprobleme auslösen können. Meike Bussmanns Flugangst zum Beispiel rührt von ihrer ersten Flugreise her. Als sie damals mit ihren Eltern in die Ferien flog, war nach ihrer Rückkehr ihr heiß geliebtes Kaninchen verstorben. In den Jahren zuvor war die Familie stets mit dem Auto oder der Bahn in den Urlaub gefahren. Für die kleine Meike stand fest: Wenn ich fliege, passiert etwas Schlimmes.

¹⁺² Namen geändert

Während der Intervention werden diese Verletzungen aufgedeckt und es kann zu erstaunlichen Erkenntnissen kommen. Der gesamte Prozess läuft gewissermaßen wie von selbst, während der Coach den Prozess überwacht und nur im Bedarfsfall eingreift. Innerhalb des Coachings werden – den individuellen Bedürfnissen entsprechend – die Wirkungen mithilfe von NLP-Methoden vertieft. Hierzu gehört unter anderem das Umwandeln von einschränkenden Glaubenssätzen in erfolgsfördernde Annahmen. Statt „ich schaffe das nicht“, lautet die Devise nun: „Diese Situation stellt kein Problem mehr für mich dar.“

Mitunter sind schon innerhalb einer Coaching-Stunde erstaunliche Veränderungen beim Coachee zu beobachten. Allerdings sollten im Regelfall fünf bis zehn Stunden eingeplant werden, um ein bestimmtes Problem dauerhaft zu bewältigen.

Wissenschaftlich untermauert

Durch die wingwave-Methode rücken negative Erinnerungen in weite Ferne. Der Klient fühlt sich wesentlich stressfreier und ist entspannter, manchmal sogar fröhlich und beschwingt. Das dokumentiert auch eine Studie der Medizinischen Hochschule Hannover. Hier wurde wingwave im Vergleich zu einem herkömmlichen Verhaltenstraining, speziell bei Auftrittsängsten, im Rahmen einer randomisierten Kontrollstudie unter Leitung von Marie-Luise Dierks mit 21 Teilnehmern getestet. Dabei zeigte sich auch, dass die Methode – im Unterschied zum herkömmlichen Training – durch die Beschäftigung mit den zugrunde liegenden (kleinen) Traumata und Ängsten zu einem angstfreieren Umgang mit einem öffentlichen Auftritt führen kann.

Die meisten Teilnehmer machten die Erfahrung, dass sie mit wingwave viel über sich selbst und die Ursachen von Ängsten gelernt haben. Dabei wurden auch spezielle Themen bewusst bzw. andere „Baustellen“ entdeckt. Sie machten eine positive Erfahrung, die weiter wirkt. „Die Intervention ging tiefer“, erklärt eine Teilnehmerin, „deshalb finde ich sie effektiver als alle Seminare zur Präsentation, die ich früher

schon besucht habe.“ Das Seminar war „für mich ein Schlüsselerlebnis, und ich merkte erst am nächsten Tag, wie tief es in mir arbeitete. Das hat mich doch sehr überrascht“. Im Vergleich zur Kontrollgruppe waren die subjektiven Empfindungen der Teilnehmer aus der Interventionsgruppe deutlich positiver. Dabei gehen die positiven Empfindungen weit über den konkreten Angstbereich hinaus. Die Coachees gewannen nach eigenen Aussagen an Lebensfreude und fühlten sich auch anderen sozialen Situationen offenbar besser gewachsen – ob in der Kommunikation mit Kollegen, in der Familie, bei Kundenkontakten oder in Bewerbungsgesprächen. Bemerkenswert ist, dass ein Teilnehmer nicht nur eine Steigerung des allgemeinen Wohlbefindens als Effekt des Seminars beschreibt, sondern auch eine Linderung seiner chronischen Rückenschmerzen auf die Interventionen im wingwave-Coaching zurückführt.

Entspannung aus dem Kopfhörer

Auch Meike Bussmann ist jetzt jederzeit „ready for take off“. Im Handgepäck stets mit dabei ist die wingwave-CD mit beruhigenden Klängen und Naturgeräuschen. Die eigens für diese Methode komponierten Musikstücke sind auf parasympathische Regulation – also Entspannung und Lockerung – ausgerichtet. Diese Stimulation hilft, Spannungs- und Stressgefühle zu lindern bzw. zu neutralisieren und kreative Prozesse zu intensivieren. Die CD wird zum Beispiel bei Klienten eingesetzt, die eher auditiv veranlagt sind oder bei denen das Winken unangenehme Gefühle hervorruft. Meike Bussmann fühlt sich durch die sanften Klänge nicht nur frei wie ein Vogel in der Luft, sondern auch wesentlich kreativer bei den Foto-Shootings.



Barbara Kuster, zertifizierte Business-Coach und wingwave-Coach in Hamburg. Medientrainerin und Mediatorin, NLP-Trainerin, Gestalt- und Gesprächs-therapeutin. www.bkuster.de



Lust zu schreiben?

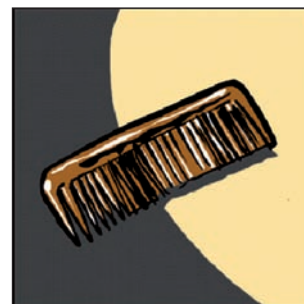
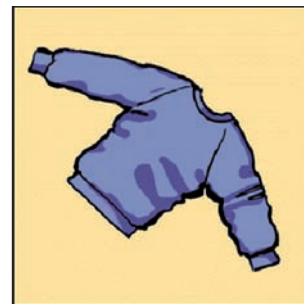
Die Redaktion erwartet Ihre Berichte über neue Erkenntnisse, interessante Methoden, über Ihre Erfahrungen in der Arbeit mit Menschen.

Aber auch über Anregungen, Meinungen und Kritik Ihrerseits freuen wir uns.

Texte an rachow@junfermann.de

So prägen Sie sich Zahlen ,indisch' ein

Von Reinhold Vogt



Abbildungen mit freundlicher Genehmigung des
Rechteinhabers, s. BRAIN:FIX – www.cluesoft.de

Wollten Sie nicht schon immer ein universelles System kennen lernen, mit dessen Hilfe Sie (fast) mühelos Zahlen aller Art einprägen und zuverlässig erinnern können? Zum Beispiel Telefon-Nummern, Scheckkarten-PINs, Postleitzahlen oder Produkt-Kennziffern ... Das „MemoCode“-System bietet Ihnen hierfür eine gute Hilfe. Es ist eine Gedächtnismethode, die aus Indien stammt und die etwa zur Zeit des 30-jährigen Krieges nach Europa herüberschwappte.

Das Prinzip ist einfach: Anstelle schwer einprägbare, abstrakter Zahlen merken Sie sich leicht vorstellbare MemoCodes, zum Beispiel

- anstelle der Postleitzahl 16216 nur den MemoCode TA-SCHENTUCH
- anstelle der Telefon-Nummer 84743014 nur den MemoCode BÜRGERMEISTER.

Der Schlüssel zu diesem System ergibt sich aus folgender Tabelle:

- 0 = S bzw. das ähnlich klingende Z bzw. das ähnlich klingende ß
 1 = T bzw. das ähnlich klingende D
 2 = N
 3 = M
 4 = R
 5 = L
 6 = SCH bzw. das ähnlich klingende CH
 7 = K bzw. das ähnlich klingende G
 8 = B bzw. das ähnlich klingende P
 9 = F bzw. das ähnlich klingende V

Alle anderen Buchstaben haben keinen Zahlenwert! Der MemoCode BUCHSTABE zum Beispiel stellt die Zahl 86018 dar. Und der MemoCode GEGENVERKEHR die Zahl 7729474.

Zwei Anwendungsbeispiele: Sie wollen sich die Höhe des Empire State Buildings (381 Meter, MemoCode: MOPED)

einprägen. Sie können sich zum Beispiel vorstellen, dass King Kong mit einem MOPED an der Fassade des Empire State Buildings hoch zur oberen Aussichtsplattform fährt. Jetzt müssen Sie nur noch das Grundsystem der Ziffern-Buchstaben-Zuordnung im Kopf haben und MOPED richtig decodieren.

Und wenn Sie sich vorstellen können, dass aus der Spitze des Ulmer Münsters ein extrem langer DOCHT herausragt, dann können Sie daraus ableiten, dass der höchste Kirchturm der Welt, nämlich der vom Ulmer Münster, 161 Meter hoch ist. Von der Website www.memoCODE.de lässt sich die entsprechende Software downloaden, mit deren Hilfe Sie Zahlen einfach in MemoCodes umwandeln können.

Sofern Sie schwer lernbare Zahlen auch ohne Zuhilfenahme dieser Software in vorstellbare Begriffe umwandeln wollen, könnten Sie sich mein System der 110 Basis-Codes einprägen. Diese Basis-Codes haben den Vorteil, dass sie (bis auf eine einzige Ausnahme) mit lediglich zehn Buchstaben gebildet werden, und zwar mit denjenigen, die in der linken Tabelle als jeweils erste aufgeführt sind.

Die Zahlenkombination 94 27 46 73 können Sie sich zum Beispiel mit folgender Story einprägen: Eine FÄHRE wird mit einem NICKI geschmückt. Der Kapitän höchstpersönlich näht anschließend eine RÜSCHE dran. Nachdem er sie angehängt hat, klebt er zur zusätzlichen Dekoration noch einen KAMM drauf.



Reinhold Vogt, Autor von „Gedächtnistraining in Frage & Antwort – Warum kreatives Lern-Denken besser ist als Pauken“ (Junfermann 2007).
www.memoPower.de



Spiegeln von Gegensätzen

Das Spiegeln von Gegensätzen bewirkt zuweilen kleine Wunder. Unser Autor berichtet über eigene Fälle sowie über eine stark übergewichtige Frau aus der Praxis seines Lehrmeisters Frank Farrelly.

Von Frank Wartenweiler

Flavio¹, so nenne ich ihn mal hier, elf Jahre alt, lag wegen eines „Globus“, einem mit Schluckbeschwerden verbundenen, schmerzhaften Kloß im Hals, seit mehreren Tagen in der Akutabteilung eines Allgemeinspitals. Nachdem die medizinische Abklärung keinerlei organische Ursache erbrachte, wurde ich an sein Krankenbett gerufen. Flavio hatte seit Tagen die Aufnahme von Nahrung und Flüssigkeit verweigert und konnte wegen seiner Halsschmerzen kaum sprechen. Der Flüssigkeitshaushalt wurde über eine Infusion geregelt. Nahrung hatte er jedoch keine mehr erhalten, da man den

massiven Eingriff einer künstlichen Ernährung über eine Magensonde vermeiden wollte.

Ich habe eine gute Stunde am Bett des kleinen Patienten mit ihm über sein Leben gesprochen, was für ihn sichtlich mühsam war. Natürlich klagte er über Hunger. Und natürlich begehrte er, nach Hause gehen zu können. Er wiederholte mehrmals, er könne nichts schlucken, weil er ersticken würde. Jedes Mal antwortete ich mit derselben Frage, die ich leise vor mich hinmurmelte, als würde ich etwas geistesabwesend mehr zu mir selbst als mit ihm

reden: „Und was geschieht wohl, wenn du weiterhin nichts isst?“ Ich ließ ihm keine Gelegenheit zu einer Antwort, denn ich wollte, dass diese Frage weiter in seinem Kopf arbeitete – auch nach meinem Besuch.

Mein Auftrag war, aufgrund meiner Abklärung einen Bericht zu schreiben, so dass das Gespräch vor allem der Diagnostik gedient hatte. Von den wenigen therapeutischen Interventionen erwartete ich mir kaum eine Wirkung, genau genommen nichts. Mehrere Tage später trat ich meinen Dienst wieder an und war umso überraschter, als ich erfuhr,

¹ Diese und alle weiteren persönlichen Angaben von Flavio und anderen Personen im Heft sind so verändert, dass eine Identifikation unmöglich ist.

dass Flavio das Spital zwei Tage nach unserem Gespräch gesund verlassen hatte. So habe ich ihn also nie wieder zu Gesicht bekommen. Ohne dass sonst noch jemand mit ihm gesprochen hatte, verlangte er wenige Stunden nach unserer Begegnung zu essen und ernährte sich von da an wieder normal.

Was war wohl geschehen? Er war hypnotisiert von der Idee, vom Essen sterben zu müssen, was von außen gesehen nach allen medizinischen Abklärungen gewiss absurd erschien. Aber er widersetzte sich jeder vernünftigen Argumentation. Und er verweigerte sich erst recht, wenn jemand ihn zum Essen nötigte. Entsprechend ohnmächtig fühlten sich Eltern und Pflegepersonal. Anstatt eine konstruktive Lösung anzubieten, die ihm den Weg zurück in ein normales Leben erleichtern sollte, erweiterte ich seine Perspektiven mit dem Gegenteil: Ich bot ihm eine Alternative fürs Sterben an. Hatte er bisher nur daran gedacht, dass er durch Essen sterben würde, ergänzte ich dies durch den offensichtlich wahren Gegensatz: Nicht-Essen wäre auf längere Zeit auch sein Tod. Damit stand er unvermittelt vor einer Wahl – zugegeben vor einer wenig erbaulichen.

Angesichts zweier beschwerlicher Wege in den Tod, hat er es offenbar leichter gefunden, sich für eine andere Variante zu entscheiden ... für den *einen* Weg ins Leben (beachte die Gegensätze!) – unterstützt von gesundem Hunger und der Sehnsucht, endlich nach Hause gehen zu können. Letztere hatte ich in unserem Dialog kräftig geschürt, indem ich ihn an viele erfreuliche Ereignisse seines normalen Alltags erinnert hatte, z.B. an seine vielen Freunde und abenteuerliche Bike-Touren im Wald, die er so gerne mit ihnen und seinem größeren Bruder unternahm. Ohne dass wir auf Hintergründe seiner Symptomatik eingegangen waren, die ich in der Exploration durchaus erkennen konnte und die in einer späteren, ambulanten Behandlung aufzuarbeiten sein würden, gelang es Flavio, sich von seinem mas-

siven Leiden zu befreien und aus eigenem Antrieb einen Schritt zurück ins normale Leben zu wagen. Nach unserer Begegnung war er fähig, in wenigen Stunden den autonom ablaufenden Prozess psychosomatischer Symptombildung zu überwinden, der auf einer unbewussten Autosuggestion einer Empfindungsverzerrung basiert und eben deshalb rationaler Argumentation nicht zugänglich ist (siehe dazu Wolinsky).

Zwei Prinzipien des Spiegeln

Seit langem wissen wir, dass Spiegeln ein mächtiges Instrument der Verständigung ist. Die Hirnforschung hat in den letzten Jahren nachgewiesen, dass wir über Strukturen im Gehirn verfügen, so genannte Spiegelneuronen, welche Basis sind für unser Mitfühlen und Verstehen dessen, was in anderen Menschen vorgeht. In der Gesprächspsychotherapie nach Rogers versucht sich der Therapeut in die Welt seines Klienten einzufühlen und mit Worten zu spiegeln, wie dieser sie wahrnimmt und wie er sich darin fühlt. Wissenschaftliche Forschung hat die heilsame Wirkung dieser Methode nachgewiesen. Das Bild, welches der Therapeut dabei über das Innenleben seines Klienten wiedergibt, entspricht einer symmetrischen Abbildung, wenn man sich auf Konzepte der Geometrie bezieht.

Spiegeln ist in der Kommunikation nie weiter ausdifferenziert und unausgesprochen immer mit symmetrischem Spiegeln gleichgesetzt worden. Wie das Beispiel zeigt, existieren andere Möglichkeiten zu spiegeln. Hier habe ich Gegensätze gespiegelt – in der Geometrie nennt sich dies antisymmetrische Spiegelung. Da wir für dieses Phänomen im Unterschied zur Geometrie kein Konzept hatten, ist es in den Sozialwissenschaften bisher weder beschrieben noch untersucht worden. Dennoch verwenden wir es natürlich. Es existiert sogar eine psychotherapeutische Methode, die – nebst symmetrischem Spiegeln – nach meiner Beobachtung weitgehend auf antisymmetrischem Spiegeln basiert: die Pro-

vokative Therapie von Frank Farrelly, einem Meister in der Kunst des Spiegeln von Gegensätzen (siehe auch K&S, Heft 2/2008).

Dana Kidson mit einem Gewicht von 117 Kilogramm hatte nach fünf Sitzungen bei Farrelly innerhalb eines Monats eine schwere Depression überwunden und über längere Zeit gut 20 Prozent ihres Übergewichts verloren. Sie erinnert in einem in der Times-Online publizierten Interview aus dem ersten Gespräch Farrellys Bemerkung: „When the fridge sees you coming, does it rear back in horror?“ Und sie kommentiert: „That was such a funny image. I think of it whenever I’m tempted to snack.“ Er habe solche Dinge in einer so warmherzigen Art gesagt, dass sie im ersten Gespräch mehr gelacht habe als im ganzen vorhergehenden Jahr. – Farrelly hatte mit seiner Bemerkung nicht gespiegelt, was in Dana Kidson vorgeing, was einer symmetrischen Spiegelung entsprochen hätte, sondern, völlig absurd, was im armen Kühlschrank vor sich gehen könnte, der ihren Fressattacken ausgeliefert ist. Er hat die Gegenposition gespiegelt, auf humorvolle Weise verfremdet: das Entsetzen der anderen über das Verhalten von Dana Kidson. Zugleich scheint nach ihrem Kommentar diese Bemerkung als Suggestion gewirkt zu haben, in Zukunft selbst vor ihren unkontrollierten Anfällen zurückzuschrecken.

Drei Ebenen des Spiegeln

Während im ersten Fall Flavio und ich gemeinsam in einen Spiegel geblickt haben, in welchem sich Versionen seines Lebens aus seiner Sicht darstellen, hat Frank Farrelly im Fall der Übergewichtigen ihr einen Spiegel vorgehalten, der durch die Sicht anderer entsteht. Wir könnten von einer ersten und einer zweiten Ebene des Spiegeln sprechen, die von einer dritten ergänzt werden, wenn der Spiegelnde selbst zum Spiegel wird, indem er das durch eine Aktion inszeniert, was er spiegeln will. Angleichen der Körper-

haltung ist das einfachste Beispiel für symmetrisches Spiegeln auf der dritten Ebene. Wie jedoch gestaltet man eine solche Inszenierung, wenn eine komplexe Situation gespiegelt werden soll – und dann erst noch als Gegensatz? Die folgenden zwei Beispiele mögend dies illustrieren.

Ambroise Vollard, ein äußerst erfolgreicher Kunsthändler im Paris der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, beschreibt in seinen Memoiren, wie seine finanziellen Quellen am Anfang seiner Laufbahn versiegten und er erstmals als selbstständiger Kunsthändler ein Bild verkaufte:

„Um zu sparen, machte ich den Weg zu Fuß und nahm eine Zeichnung von Forain mit.

„Wieviel kostet diese Zeichnung?“ fragte mein Sammler.

„120 Francs.“

„Ich biete Ihnen 100.“

Er zog einen Schein aus der Brieftasche. 100 Francs! Das war recht verlockend, trotzdem entschloss ich mich nicht. (...) „Frisch gewagt ist halb gewonnen“, dachte ich bei mir.

„Sie wollen meinen Forain herunterhandeln? Schön, dann verlange ich nicht mehr 120, sondern 150 Francs.“

„Na hören Sie mal! So eine Frechheit ... gut ... ich nehme die Zeichnung.“

Mit 150 Francs in der Tasche beschloss ich, diesen Erfolg zu feiern“ (Vollard 1980, p. 48/49).

Anstatt wie beim Feilschen üblich den eigenen Preis auch nach unten zu bewegen, so wie der Kunde es tut, kommt der Verkäufer hier dem Kunden entgegen, indem er den Preis in die entgegen gesetzte Richtung bewegt, ihn erhöht. Und er gewinnt! – Dies funktioniert auch in unserem Jahrtausend. Ein Freund von mir, ein Ingenieur, wurde in einer Auftragsverhandlung gefragt: „Nun, wieviel wird uns diese Expertise kosten? 10.000, 20.000 oder gar 50.000?“ Die erfolgreiche Antwort des versierten Mannes lautete: „Die Kosten werden wohl eher bei 100.000 als bei 10.000 liegen!“

In einem Coaching habe ich einem qualifizierten und engagierten Mann – nennen wir ihn mal Harry G. – im mittleren Kader eine Reihe Möglichkeiten gezeigt, wie das Spiegeln von Gegensätzen am Arbeitsplatz wirkungsvoll eingesetzt werden kann. Nach einem Wechsel in der Leitung verstand er sich mit dem neuen, unmittelbaren Vorgesetzten überhaupt nicht mehr. Er werde von ihm nur noch kritisiert, vielfach für Dinge, bei denen Kritik nicht angebracht sei. Auch einer der Vorgesetzten in der Firmenleitung, der lange Jahre hinter ihm gestanden hatte, habe begonnen, sich gegen ihn zu stellen. Die Möglichkeit einer Kündigung war ihm indirekt bereits nahe gelegt worden. Hinzu kam, dass Harry G. in seiner Ausweglosigkeit Anzeichen von Burn-out zu zeigen begann. Er verteidigte sich nur noch und verschlimmerte so im Strudel eines Teufelskreises seine eigene Lage.

Um ihn auf andere Gedanken zu bringen, riet ich ihm, nach offensichtlichen Fehlern seines Vorgesetzten Ausschau zu halten und sich diese zu merken, besser noch, davon eine Liste anzufertigen. Anstatt sich für eigene, angebliche oder reale Fehler zu verteidigen, sollte er seine Aufmerksamkeit den Fehlern auf der Gegenseite widmen. Ich warnte ihn eindringlich davor, sich davon etwas anmerken zu lassen, und betonte, wie gefährlich dies in seiner Lage sei. Lao-Tse sagte: „Was man schwächen will, muss erst richtig stark werden.“ – Auch dies ein Gegensatz. Im Sinne paradoxer Handlungsanweisungen riet ich jedoch dazu, absichtlich (unbedeutende!) Fehler vor den Augen des Vorgesetzten zu begehen. Damit würde Harry G. Vorsprung und eine erste Kontrolle über die Situation gewinnen. Anstatt passiv Opfer zu bleiben, würde er aktiver Täter – noch ein Gegensatz.

Falsches Lob zur rechten Zeit

Kurze Zeit darauf entdeckte Harry G. tatsächlich einen bedeutenden Fehler seines Vorgesetzten. Dieser hatte irrtümlich begonnen, finanzielle Beträge

auf eine Weise einzusetzen, wie es erst im Folgejahr vorgesehen war. Normalerweise hätte mein Klient auf die für ihn typische, loyale Art rasch auf den Fehler aufmerksam gemacht, um den Betrieb vor Schlimmerem zu bewahren. Aber jetzt erinnerte er sich an meine Weisung, nichts zu unternehmen. Wie es allerdings seine Aufgabe vorsah, hielt er in einem Protokoll ohne jeden Kommentar den richtigen Zeitpunkt für die betreffenden Ausgaben fest, das Folgejahr.

An dieser Stelle erkannte er, wie sich die Situation zu seinem Vorteil zu wenden begann. Er wusste zum ersten Mal im Voraus, dass der Vorgesetzte ihn kritisieren würde und wofür: für diese „falsche“ Zahl im Protokoll – diesmal allerdings nicht für einen Fehler, den Harry G. begangen hatte! Er brauchte nur noch – jetzt genüsslich – abzuwarten. Dieses Mal würde der Vorgesetzte ihn für etwas kritisieren, für das er selbst Kritik verdiente. Damit hatte Harry G. die Situation so gewendet, dass sie zwangsläufig in einen Gegensatz zu den bisherigen Ereignissen münden würde.

Weitere Elemente im Verhalten von Harry G. verhielten sich antisymmetrisch zum Verhalten des Vorgesetzten: Während der Vorgesetzte *aktiv* nach Gelegenheiten zu Kritik Ausschau hielt, wandte Harry G. erst etwas ein, wenn es sich aufgrund seiner Aufgabe nicht mehr vermeiden ließ. Er verhielt sich damit *reaktiv*, wenn es um Kritik ging. Während der Vorgesetzte so *häufig* wie möglich kritisierte, verwendete Harry G. Kritik so *selten* wie möglich. Diese Haltung ist gewiss vorbildlich für alle in Führungspositionen: auf Autonomie vertrauen, sich so wenig wie möglich einmischen und stets aufmerksam bleiben.

Bald erhielt Harry G. den erwarteten Anruf mit einer unwirschen Kritik am Protokoll. Er wies ruhig, höflich und sachlich – eine gegensätzliche Spiegelung – auf die entsprechenden Protokolle der Geschäftsleitung hin ... jetzt

verschlug es dem Vorgesetzten die Sprache. Er war nicht nur im Unrecht, sondern hatte sich auf peinliche Weise in die Lage manövriert, unerwartet ein eigenes unvorteilhaftes Spiegelbild zu sehen. – Und dies tat Harry G. sehr gut!

Harry G. hatte auf unberechtigte Kritik ruhig und adäquat und sein Vorgesetzter betroffen reagiert. Wie konnte er der Situation mit Spiegeln von Gegensätzen noch eine weitere Pointe geben? Zu kritisieren gab es nichts mehr. Fehler und Urheber waren offensichtlich. Jedoch konnte Harry G. der Angelegenheit eine neue Wendung geben, indem er seinem Chef gegenüber wohlwollende Anerkennung aussprach – also anstatt berechtigter Kritik ein nicht berechtigtes Lob. Er könnte dessen Fehlleistung entschuldigend positiv umdeuten: „Das spricht doch für Ihre freundliche Großzügigkeit, dass Sie schon dieses Jahr dem Team mehr Geld zur Verfügung stellen wollten!“ Harry G. war verblüfft und brach in schallendes Gelächter aus angesichts der Vorstellung, wie der Vorgesetzte auf eine solche Antwort reagieren könnte, denn dieser sei alles andere als großzügig.

Ein falsches – jedoch wohlwollendes – Lob genau im richtigen Moment und im richtigen Ton ist eine machtvolle Möglichkeit, jemandem, gerade wenn es auf direktem Weg nicht möglich ist, eine präzise Rückmeldung zu geben, ohne dass man etwas Negatives sagen muss. Im Gegenteil, man kann immer höflich, anständig, sogar liebevoll bleiben. Harry G. gewann in den folgenden Wochen einen ganz anderen Zugang zu seinem Vorgesetzten, begann vor allem dessen innere Lage besser zu verstehen, und reagierte in der Folge so geschickt, dass er seine eigene Position im Betrieb innerhalb kurzer Zeit verbesserte. Zur

eigenen Überraschung war keine Rede mehr von Kündigung, vielmehr bot man ihm im selben Jahr noch eine Gehaltserhöhung an!

Es wäre vermessen, vorhersagen zu wollen, wie Spiegeln von Gegensätzen jeweils genau wirken wird. Jedoch zeigen die Beispiele, mit welcher subtilen Eleganz wir schwierigen Situationen aller Art in der Verständigung schnell eine konstruktive, überraschende und belebende Wendung geben können, wenn wir es mit Bedacht einsetzen und ebenso die verschiedenen Ebenen des Spiegels beachten. Der erste und der letzte Fall legen dar, wie dieses Prinzip seinen Beitrag zu einer weisen Entscheidungsfindung geleistet hat. Herz und Humor sind zwei wichtige Faktoren bei Verwendung dieses Ansatzes. Zugleich erzeugt Spiegeln von Gegensätzen selbst in vielen Situationen Humor. Verweist schließlich der letzte Fall nicht auch darauf, dass wir in einem Machtgefälle sogar von unten beachtlichen Einfluss ausüben können, wenn wir uns von den üblichen Mustern des Kämpfens und Verteidigens befreien?

Literatur

- Farrelly, Frank; Brandsma, Jeffrey M.: Provokative Therapie. Springer, Berlin/Heidelberg 1986
- Lao-Tse: Tao-Te-King. Das heilige Buch vom Tao und der wahren Tugend. Ansa Verlag, Interlaken 1994
- Vollard, Ambroise: Erinnerungen eines Kunsthändlers. Diogenes, Zürich, 1980
- Wartenweiler, Frank: Provozieren erwünscht ... aber bitte mit Feingefühl. Junfermann, Paderborn 2003
- Wartenweiler, Frank: Zauber-Spiegel – Spiegel-Zauber. Junfermann, Paderborn 2006
- Wolinsky, Stephen: Die alltägliche Trance. Lüchow, Freiburg i.Br. 1993
- Wrottesley, Catriona: „Are you having a laugh“ in TimesOnline. London, 28.11.2006



Dr. Frank Wartenweiler, Psychotherapeut mit eigener Praxis in Zürich, führte mit seinem Buch „Zauber-Spiegel – Spiegel-Zauber“ (Junfermann 2006) den Begriff des antisymmetrischen Spiegels in die provokative Therapie ein.

NLP und mehr ...

Kurse, die sich weiterentwickeln



NLP-TRAININGS AUF ALLEN STUFEN

die nächsten Termine

PRACTITIONER

COACHYOURSELF

5.-7.12.08

COACHYOURPARTNER

8.-9.12.08

MASTER

27.12.08 - 3.1.09

10.-13.4.09 / 21.-24.5.09

25.-28.6.09

TRAINER

DER BÜHNENTIGER

27.12.08-3.1.09

SPECIALS

SPINNER

18.-21.9.08

BUSINESS- & VERKAUFSHYPNOSE

20.-23.11.08

SOULTRAIN – DAS ABC DER EMOTIONEN

12.-14.12.08

auf unserer Website finden Sie viele interessante gratis Downloads

Verlangen Sie unsere Kursinfos!

ronald amsler
nlp-institut zürich
lättenstrasse 18
ch-8914 aeugst am albis
t +41 (0) 44 761 08 38
f +41 (0) 44 761 08 09
ronnie@nlp-institut.ch
www.nlp-institut.ch



Aus einer anderen Welt

Neurolinguistisches Programmieren auf Japanisch: Bei einem Practitionerkurs in Tokio erkundete unsere Autorin Unterschiede und Gemeinsamkeiten von europäischem und japanischem NLP.

Von Daniela Blickhan



Neun Uhr. Das erste, was mir auffällt, ist die Pünktlichkeit. Die Team-Besprechung beginnt Punkt neun. Es ist der letzte Tag des Alpha-Kurses, d.h. der ersten Hälfte der NLP-Practitioner-Ausbildung am NLP Institute of Tokyo. Deshalb geht es heute auch darum, wie viele Teilnehmer sich anschließend für den Beta-Kurs anmelden werden. Und etliche der Assistenten werden am Tagesende ihr Practitioner-Zertifikat bekommen, da sie ihre Assistenz damit komplettiert haben. Nach der Begrüßung durch Kay Horii, Gründerin und Leiterin des Instituts, stimmt der Chef-Assistent das Team auf den Tag ein. Er gibt das Motto für den Tag aus: „Was wollen wir heute? – Den Teilnehmern persönliche und intensive Erfahrungen ermöglichen und diesen Tag zu einem besonderen Tag werden lassen.“

Die 20 Assistenten teilen sich in vier Kleingruppen auf. Sie stehen im Kreis und tauschen sich reihum aus, wie sie persönlich heute die Teilnehmer unterstützen wollen. Alle Kleingruppen sind zeitgleich fertig – wie das geht, ist mir ein Rätsel, denn offensichtlich hatte auch jeder der Beteiligten genügend Zeit zum Sprechen. Aus deutschen Gruppengesprächen kenne ich die Situation, dass sich die letzten oft sehr kurz fassen müssen, weil die Zeit plötzlich drängt.

Der Morgenkreis, ein allgemein in japanischen Firmen durchaus üblicher Tagesbeginn, endet mit einem gemeinsamen Ritual: Die Assistenten rücken enger zusammen, fassen sich um die Taille und rufen im Chor ihr Motto für den Tag. Für deutsche Augen und Ohren wirkt dieses Ritual fremd (mich erinnert es an amerikanische Sport-Teams). Der präzise Umgang mit der Zeit wird sich übrigens als zentrales Element durch den ganzen Tag ziehen.

NLP in Japan

Die „Faszination Japan“ begann für mich mit meiner ersten Japanreise im

Jahr 2005. Seitdem lerne ich Japanisch, und ich begann schließlich im Sommer 2006 mit meiner Recherche zum japanischen NLP. In Japan gibt es eine Reihe von Instituten in den großen Städten: Tokio, Osaka und Nagoya. Ebenso wie in Europa gibt es auch in Japan zwei zentrale NLP-Schulen: Bandler- und Dilts-NLP. Allerdings erstaunt die geringe Zahl der japanischen NLP-Institute. München mit 1,3 Millionen Einwohnern hat ebenso viele Institute wie die zehnmal größere Metropole Tokio. Dies erinnert mich an die Situation in Deutschland vor etwa 20 Jahren, als NLP noch ein Geheimitipp für Insider war. Ähnliches gilt übrigens für die Akzeptanz von „Coaching“, das in Japan noch sehr auf den psychotherapeutischen und psychiatrischen Bereich beschränkt ist. Berufliches Coaching für Führungskräfte oder gar für Privatpersonen zur Persönlichkeitsentwicklung ist bisher kaum bekannt. Japanisches NLP versprach spannende neue Eindrücke.

Ich konzentrierte mich auf das NLP Institute of Tokyo, das 1998 als eines der ersten gegründet wurde. Ich hatte von Robert Dilts erfahren, dass er dort bereits Seminare gegeben hatte. Nachdem ich mich persönlich dem „Dilts-NLP“ nahe fühle und Robert als Trainer in zahlreichen Ausbildungen erlebt

hatte, vermutete ich in Tokio sozusagen verwandte Seelen. Auf meine erste eMail bekam ich rasch eine ermutigende Antwort. Die japanischen Kollegen zeigten sich interessiert an einem Austausch über NLP-Ansätze in Japan und Europa.

Im Sommer 2007 konnte ich in Tokio unser Institut vorstellen und den Kollegen einen Einblick in die europäische NLP-Szene geben. Ich bekam dafür einen sehr großzügigen Zeitrahmen: Für solche Präsentationen wird in Japan üblicherweise eine Stunde eingeplant, ich bekam drei Stunden. Wer meine Gesprächspartner sein würden, war mir bis zur Begrüßung nicht bekannt. Die erste Überraschung: Es waren drei Frauen – in der männerdominierten japanischen Geschäftswelt nach wie vor sehr ungewöhnlich. Meine Gesprächspartnerinnen waren Kay Horii als Instituts-Gründerin, ihre Tochter Yukari Horiguchi, Institutsleiterin, sowie Natsuko Tamura, eine leitende Angestellte. Die zweite Überraschung war das perfekte Englisch der Juniorchefin. Das erleichterte natürlich die Sache ganz erheblich.

Die japanischen Kolleginnen interessierte vor allem die Zertifizierung und Ausbildungsstruktur in Europa, da es in Japan bisher noch keinen nationalen



NLP als Frauen-Domäne: Hier die Autorin (zweite von links) mit Institutsleiterin Yukari Horiguchi (links), mit der leitenden Angestellten Natsuko Tamura und mit Kay Horii, Gründerin und Direktorin des NLP Institute of Tokyo (rechts).

Das *NLP Institute of Tokyo* bietet eine Ausbildung zum Practitioner (Alpha- und Beta-Kurs/insgesamt 12 Tage) und zum Master (8 Tage) an. Die Kurse werden – wie in Japan üblich – nur am Wochenende angeboten. Um das Zertifikat zu erhalten, muss man den Kurs einmal als Teilnehmer und einmal als Assistent durchlaufen. Eine formelle Trainer- oder Coachausbildung gibt es bisher nicht. Die Trainer werden „on the job“ ausgebildet, d.h. während der Practitioner- und Master-Kurse.

Dachverband gibt. Wir stellten schnell fest, dass uns im NLP-Verständnis und im Training ganz ähnliche Werte verbinden. Die Kolleginnen zeigten großes Interesse daran, nach Deutschland zu kommen und bei einem unserer Trainings dabei zu sein. Im Rahmen meiner vierten Japanreise im Januar 2008 bekam ich dann die Chance, bei einem Seminartag der NLP-Practitioner-Ausbildung in Tokio zu hospitieren.

Im Practitioner in Japan

10 Uhr. Das Seminar beginnt pünktlich. Die 40 Teilnehmer sitzen zusammen mit den Assistenten in vier Stuhlreihen hintereinander. In einer kurzen Begrüßung durch die Institutsleiterin Kay wird der Rahmen für den Tag gesetzt. Dieses Framing ist rein persönlich und emotional: „Ein besonderer Tag, Kursabschluss, neue Erfahrungen“, es werden noch keine Inhalte für den Tag vorgestellt. Danach verteilen sich die Teilnehmer in Kleingruppen mit den Assistenten. Die Zuordnung zu den Gruppen läuft blitzartig, und ich erfahre auch gleich warum: Die

Namensschilder tragen farbige Punkte, und so trifft sich die rote Gruppe und die grüne, die blaue usw. Jeweils ein Assistent ist der Koordinator dieser Untergruppe und er ist auch zwischen den Kursblöcken der Ansprechpartner für die Teilnehmer.

Die Kleingruppen stehen wieder im Kreis und tauschen sich reihum aus: „Was hat sich für mich seit dem letzten Kursblock verändert?“ „Welches Ziel habe ich für heute?“ Der Abschluss in der Kleingruppe – nach exakt zehn Minuten – geschieht mit demselben Ritual wie im Morgenkreis. Die Kleingruppen finden sich danach rasch und leise im Plenum ein, wo die Trainerin übernimmt: „Wer möchte etwas über seine Veränderungen erzählen?“ Das erste Handzeichen aus dem Plenum kommt rasch. Die Teilnehmer gehen einzeln nach vorne und berichten am Mikrophon ausführlich über ihre Erfahrungen. Es erinnert mich an das amerikanische „Sharing“, bei dem Teilnehmer zu ihren persönlichen Berichten durch Applaus Anerkennung und Bestätigung bekommen.

Zwischenfragen oder Kommentare aus dem Plenum gibt es keine, nur die Trainerin fragt ab und zu nach. Mir fällt auf, wie entspannt die Redenden wirken – auch wenn sie längere Beiträge vor dieser doch recht großen Gruppe geben. Hier ein paar Beispiele:

Teilnehmer: *„Ich bin entspannter im Umgang mit anderen. Meine Kommunikation hat sich verbessert.“*

Teilnehmer: *„Ich bin selbständiger Unternehmer im EDV-Bereich und muss regelmäßig Newsletter verfassen. Das Problem ist, dass ich nach dem Tagesgeschäft abends so müde bin, dass ich es immer weiter vor mir herschiebe und der Newsletter nicht geschrieben wird. Ich habe deshalb eine Modeling-Übung gemacht, bei der ich mich in einen Professor aus einem Film hineinversetzt habe. Die Musik aus diesem Film ist mein Anker. Immer wenn ich die Musik höre, fühle ich mich wie ein Genie und ich habe viele verschiedene Ideen. Das Newsletter-Schreiben macht mir jetzt Spaß und geht leicht von der Hand.“*

Teilnehmerin: *„Ich kann jetzt frei vor Gruppen sprechen – so wie jetzt im Moment gerade. Das ist ein großer persönlicher Erfolg für mich.“*

Teilnehmerin: *„Ich hatte längere Zeit ein Problem mit meinem Mitarbeiter, der sehr wenig spricht. Ich habe die*



Im Practitioner in Tokio: Eine Teilnehmerin berichtet von ihren Erfahrungen seit dem letzten Kursblock.

Übung gemacht, in der ich verschiedene Wahrnehmungspositionen eingenommen habe. Mittlerweile bin ich viel entspannter im Umgang mit dem Mitarbeiter – obwohl er immer noch nicht spricht.“

Die Zuhörer sitzen kerzengerade, konzentriert und aufmerksam – den ganzen Tag über. In Europa würde die Gruppe vielleicht eher hinterfragen wollen, was denn der Mitarbeiter für ein Problem hat. Was steckt dahinter, dass er nicht spricht? In Japan scheint es leichter möglich zu sein, das Problem beim Mitarbeiter zu lassen und die Führungskraft darin zu unterstützen, wie sie mit dem Mitarbeiter umgeht.

Teilnehmerin: „Ich war mehrmals in Europa und habe dort erlebt, dass sich die Menschen gegenseitig die Türen aufhalten¹. Das hat mich sehr berührt und ich habe mich entschieden, hier in Japan dasselbe zu tun. Obwohl es hier dafür keinen Dank gibt – im Gegenteil, manchmal reagieren die Menschen sogar irritiert.“ Auf die Rückfrage der Trainerin, was sie dadurch gewonnen hat, antwortet die Teilnehmerin: „Meine Freiheit.“

Besonders der letzte Beitrag dieser älteren japanischen Dame berührt mich sehr.

Kommunikation und persönliche Nähe

Im Japanischen gibt es unterschiedliche Sprach-Ebenen, die den Grad der Vertrautheit und persönlichen Nähe anzeigen. Vergleichbar ist das mit dem deutschen „Du“ und „Sie“, doch in wesentlich mehr Abstufungen und mit hoher gesellschaftlicher Bedeutung. Für Ausländer lauern hier eine Menge Fettnäpfchen.

Die Assistenten und Teilnehmer gehen im japanischen Kurs sehr herzlich und persönlich miteinander um. Die Trainerin spricht beide Gruppen jedoch im Kurs sehr formell per „Sie“ an. Wenn die Teilnehmer eigene Beiträge bringen, benutzen sie dafür ebenfalls die formale Sprachebene. Das entspricht der japanischen Mentalität: Sie unterscheidet deutlicher als bei uns zwischen dem, was nach außen gezeigt wird („Tatemaie“) und persönlichen bzw. privaten Gefühlen („Honne“), die nur im Familien- und Freundeskreis gezeigt werden. Wir Europäer sehen deshalb oft nur die formelle, kontrollierte Seite und sind dann überrascht, wie herzlich und offen Japaner im privaten Bereich miteinander umgehen. Es dauert in Asien deutlich länger, eine persönliche Beziehung aufzubauen, doch wenn diese erst einmal „steht“, dann ist sie auch nicht mehr so leicht zu erschüttern.

Der auffallendste Unterschied ist für mich im Kurs, wie aufmerksam und konzentriert die Teilnehmer dem Seminar folgen. Keine Unterhaltungen mit dem Sitznachbarn, keine Zwischenfragen, keine Kommentare oder witzigen Einwürfe. Ganz anders dann in den Pausen: Da wird viel geredet und gelacht. Offensichtlich sind viele der Teilnehmer miteinander befreundet.

Nach einer Pause folgt die Einführung in das Thema des Vormittags: Informationssammlung im Coaching. Es hat Ähnlichkeit mit dem SCORE-Modell nach Dilts, ist jedoch sehr stark strukturiert: Die Trainerin gibt Wortlaut und Reihenfolge der Fragen vor. Antworten werden weder hinterfragt

noch vertieft. Kaum jemand macht sich Notizen während der Erklärung. Die Teilnehmer sind nach wie vor sehr aufmerksam, konzentriert und ruhig.

Nach einer kurzen Demo, die sich stark an der Struktur der vorgegebenen Fragen orientiert, geht es in die Kleingruppen. Dazu verteilen sich alle sehr schnell paarweise im Raum, diesmal



Die neurologischen Ebenen nach Robert Dilts auf Japanisch.

mit Stühlen und nicht im Stehen. Die Assistenten sind wie „normale“ Teilnehmer aktiv dabei. Erst nachdem alle Gruppen ihre Plätze gefunden haben, gibt die Trainerin die Anleitung für die Gruppenarbeit. Mir fällt wieder auf, wie schnell die Teilnehmer ihre Gruppen bilden und wie sie konzentriert und schweigend auf die Instruktion warten.

1 In Japan ist es nicht üblich, für den Nachfolgenden eine Tür aufzuhalten. Es scheint der japanischen Höflichkeit nicht zu widersprechen, wenn man jemandem die Tür vor der Nase zufallen lässt – ich habe das selbst mehrmals erlebt. Im Gegenteil: Japaner reagieren sehr überrascht, wenn man ihnen die Tür aufhält.



Der „Morgenkreis“ der Practitioner-Assistenten.

Die Gruppenarbeit dauert exakt zweimal 15 Minuten. Es wird verdeckt gearbeitet, d.h. das Thema wird nicht verbalisiert. Alle Gruppen sind pünktlich fertig. Ein typisch japanisches Detail: Der Platz jedes Stuhls war bereits am Morgen mit kleinen Klebepunkten am Boden markiert. So können die Teilnehmer ihren Stuhl für die Kleingruppenübung mitnehmen, hinterher im Plenum wieder „einparken“ und dadurch sind die Stuhlreihen im Plenum wieder exakt und ordentlich.

Nach einem kurzen Erfahrungsaustausch ist es mittlerweile zwölf Uhr geworden, und die Trainerin führt die Teilnehmer in eine etwa 20-minütige Trance. Das ist für mich besonders interessant, denn durch die langsame Sprechweise habe ich eine weit bessere Möglichkeit, das Japanische zu verstehen. Nach der Trance geht es in die Mittagspause. Wie überall in Japan gibt es auch hier in der Nähe einen kleinen Supermarkt, der fertige Gerichte anbietet. Man kann sich das Essen dort gleich per Mikrowelle heißmachen und hat so für weniger als fünf Euro ein leckeres Mittagessen.

Die Assistenten essen im Seminarraum und nutzen die Zeit für ein Feedback an

die Trainerin. Es melden sich auch die Cheftrainer und die Institutsleiterin zu Wort, die bisher schweigend hinten gesessen hatten. Das Feedback geht reihum und ist recht ausführlich. Die letzten zehn Minuten der Mittagspause sind dem Assistenten-Briefing für den Nachmittag vorbehalten. Es ist eine Coachingübung in Vierergruppen geplant.

Der Trainer: Präsentator und Coach

Ein japanischer NLP-Trainer ist zu 100 Prozent Präsentator und agiert als Lehrer im Frontalunterricht. Dazu passt die aufrechte Körperhaltung, die klare Stimmführung mit dem Senken der Stimme am Satzende und die kurzen Sätze, die durch Pausen akzentuiert werden. Der Trainer steht zentral vor der Gruppe und er ermutigt sie nicht zur Interaktion. Die „Sharings“ werden nicht speziell von ihm quittiert – außer durch gemeinsames Klatschen. Das heißt, der Trainer übernimmt nicht die Funktion des Moderators bzw. des Gesprächspartners. Wie bekommt er dann trotzdem Wortbeiträge aus der Gruppe? Offensichtlich greift hier einerseits die japanische Sozialisation, denn bereits in der Schule lernen Japaner, aufmerksam zuzuhören und für Wortmeldungen

aufzustehen. Andererseits habe ich ein starkes Leading der Trainerin beobachtet: Jedes Mal, wenn sie nach Beiträgen fragt, hebt sie dabei selbst ihre Hand.

Auch während der Kleingruppenübungen greift der Trainer nicht aktiv ins Geschehen ein. Wenn die Teilnehmer eine Frage zum Ablauf oder zum Verständnis haben, signalisieren sie das, indem sie die Hand heben. Dann kommt ein Assistent oder Trainer zu ihnen.

Während der Demonstration übernimmt der Trainer auch die Coach-Funktion zu 100 Prozent. Er richtet keine Zwischenkommentare aus seiner Trainer-Rolle an die Gruppe, um womöglich ihre Aufmerksamkeit zu stützen (das ist in Japan nicht nötig) oder das kognitive Verständnis des Prozesses zu fördern. Er konzentriert sich auf seinen Klienten und die Coaching-Intervention. Die Gruppe tritt in den Hintergrund seiner Aufmerksamkeit.

Im Rahmen der Demonstration beschränkt sich der Coach auf klare Fragen und Anweisungen. Sein Redanteil beträgt folgerichtig etwa 90 Prozent – in unseren Coaching-Ausbildungen legen wir den Coaches nahe,

Robert Dilts (USA) &
Stephen Gilligan (USA)



**Evolution of Consciousness II:
Macht und Weisheit generativer Führung**
15. – 18. Januar 2009

Ausbildung zum **Coach**, DVNLP
Schwerpunkt: Aufstellungsarbeit
Start: **12. – 14. September 2008**

NLP-Practitioner Kompaktausbildung
26.09. – 12.10.2008 plus 23. – 25.01.2009

NLP-Trainer Kompaktausbildung in Österreich
17.10. – 02.11.2008 plus 6. – 8.02.2009



Nikolai Hotzan
Schongauer Str. 54
D-33615 Bielefeld
Tel.: 0521-5213633
www.NLP-Zentrum.de

dem Klienten den größeren Redeanteil zu überlassen und ihm so mehr Raum für seine persönliche Veränderung zu geben. Die innere Grundhaltung des japanischen Coachs besteht darin, dem Klienten Impulse zu geben und es stärker ihm zu überlassen, wie er diese umsetzt. Er lässt „es“ sozusagen arbeiten, statt, wie im Westen üblich, die Veränderung durch kognitive Reflexion und aktive Transfervorbereitung zu stabilisieren. Humor als Ressource scheint übrigens in Japan ebenfalls im Coaching nicht so verbreitet zu sein.

13:40 Uhr. Das Thema des Nachmittags ist eine Coaching-Übung, die eine vereinfachte Form des „Generativen Formats“ von Dilts darstellt. Dabei nimmt der Klient verschiedene Positionen im Raum ein: seine eigene, die eines Freundes und die eines Beobachters, jeweils in der Gegenwart, Vergangenheit oder in der Zukunft.

Die Demo verläuft ohne Zwischenkommentare für die Teilnehmer. Es werden danach keine Fragen zur Demo oder zur Struktur gestellt – ganz anders als in unseren Kursen, bei denen diese Fragerunde oft recht lang dauert, weil die Teilnehmer das Vorgehen im Detail reflektieren wollen. Die Teilnehmer gehen stattdessen direkt in ihre Kleingruppen und beginnen sofort sehr engagiert mit der Übung. Die Trainer und einige Assistenten stehen am Rand oder laufen durch den Raum, greifen jedoch, soweit ich sehen kann, weder ein noch geben sie Feedback.

Nach exakt vier mal 20 Minuten wird mit der Frage „Was habe ich aus der Übung gelernt?“ ein engagierter Austausch in der Kleingruppe eingeleitet. Im Plenum folgt dann noch eine kurze kognitive Reflexion. Die Trainerin fragt nach den methodischen Bausteinen in der Übung. Es kommen mehrere Beiträge – Anker, Wahrnehmungspositionen, Timeline – die aber nicht weiter vertieft werden.

Nach einer kurzen Pause ist es mittlerweile 16 Uhr, das heißt, es bleiben noch 45 Minuten bis zum Kursende. Die Trainerin bittet nach der Pause um Beiträge im Plenum, was der Kurs den Teilnehmern gebracht hat. Dies verläuft nach einer ähnlichen Struktur wie die Sharings am Morgen, nur dass die Teilnehmer hier ihren Fokus auf den gesamten Kurs, d.h. alle fünf Tage, legen. Die Beiträge sind ausführlich und persönlich. Offensichtlich ist die Gruppe sehr zufrieden mit dem Training. Zum Tages-Abschluss bekommen dann die Assistenten, die mit dem heutigen Tag ihre Practitioner-Ausbildung beendet haben, ihr Zertifikat von Kay überreicht. Dies geschieht in einer fei-

erlichen Zeremonie, die westliche und japanische Tradition verbindet: Nach Erhalt des Zertifikats verbeugen sich beide voreinander – und umarmen sich anschließend. Das ist ungewöhnlich, weil Körperkontakt auch heute noch in Japan selten und rein auf den sehr privaten Bereich beschränkt ist.

17 Uhr. Das Seminar endet pünktlich auf die Minute. Die Teilnehmer verlassen zügig den Raum, in dem gleich die abschließende Teambesprechung beginnt.

Der Artikel zeigt nur einige Eindrücke aus dieser „anderen Welt“, die mich seit meinem ersten Besuch in Japan sehr stark fasziniert. Vieles davon konnten wir mit Yukari Horiguchi diskutieren, als sie im Februar 2008 zu Gast in unserer Trainer-Ausbildung im INNTAL INSTITUT in Bad Aibling war. Im Sommer 2008, wenn diese Zeilen in die Redaktion gehen, werde ich bei der Master-Ausbildung in Tokio sein. Ich freue mich, dass ich so an der Brücke mitbauen darf, die „europäisches“ und „japanisches“ NLP verbinden kann. Denn Kontakt bedeutet, den anderen in seiner Welt zu treffen.



Daniela Blickhan, Diplom-Psychologin, lebt in Rosenheim und leitet seit 1990 mit ihrem Mann Claus Blickhan das INNTAL INSTITUT. Sie ist NLP-Lehrtrainerin und Lehrcoach und hat zahlreiche Bücher veröffentlicht – eines davon wird gerade ins Japanische übersetzt.



Wer wird denn gleich in die Luft gehen?

Von Christine Lehner
und Sabine Weihe

Schlagfertig zu sein und dennoch „cool“ zu bleiben, setzt etwas Bereitschaft zur Selbstreflexion und Üben voraus.

Für Petra Meyer¹ war es schon immer ein Problem: Unter starkem Stress reichte der kleinste Anlass und sie konnte explodieren. Selbst dann, wenn sie sich darüber im Klaren war, dass dieses Verhalten den Kontakt zu ihren Mitmenschen, insbesondere in ihrer Familie und zu den Kollegen, stark beeinträchtigte. Schon häufig beschworen ihre Überreaktionen einen massiven Konflikt. „Cool“ zu bleiben ist eben leichter gesagt als getan. Mit

ihrem Problem steht Petra Meyer nicht allein. Es ist für Menschen typisch, dass das Gehirn auf eingefahrene, oft wenig konstruktive Verhaltensmuster zurückgreift, wenn wir stark angespannt sind. Das muss nicht immer bedeuten, dass wir in Stresssituationen aggressiv werden, ebenso kann es sein, dass man sich etwa in die Schmollecke zurückzieht.

Hintergrund ist, dass die Machtzentrale in unserem Bewusstsein, wie die moderne Hirnforschung mittlerweile nachwies, nicht das vernünftige Groß-

hirn, sondern eine weit ältere Gehirnregion ist – das limbische System. Mit diesem limbischen System verfolgt der Mensch nur ein Ziel: zu überleben – egal, wie. Dazu sind blitzschnelle Entscheidungen nötig, über die wir nicht vernünftig nachdenken können, ja oft nicht einmal dürfen. Diese Gehirnregion kontrolliert daher unsere Gefühle, unsere Körperhaltung und letztendlich jede Entscheidung. In dem Moment, wo wir merken, was da schon wieder passiert, ist die Gelegenheit, anders zu handeln, meistens schon vorbei. Oft mit negativen Folgen.

¹ Der Name wurde geändert.

Die Erkenntnisse der Gehirnforschung und Psychologie zeigen freilich auch, wie man in schwierigen Situationen souverän zu handeln vermag. Wir können nämlich unsere automatisierten Verhaltensweisen erkennen und lernen, sie zu unterbrechen und durch neue Handlungsformen zu ersetzen.

Autopilot abschalten

Wichtigste Voraussetzung dafür ist, sich seiner eingeschliffenen Verhaltensmuster und unbewussten mentalen Einstellungen bewusst zu werden. Für Petra Meyer gelang es im Rahmen des Coachings, sich ihrer „Ausrastpunkte“, „roten Knöpfe“, „dünnen Stellen“ klar zu werden. Dazu bietet sich die Technik der inneren Achtsamkeit an. Fragen, wie etwa „Was geht jetzt in mir vor?“, „Wie verhalte ich mich?“, „Wie wirkt dieses Verhalten nach außen?“, erleichtern es, die Aufmerksamkeit nach innen zu richten und wahrzunehmen, welche Gefühle gerade dominieren. Dadurch erkannte Petra Meyer sehr schnell, in welchen Situationen sie immer auf die gleiche Weise reagierte und wann der „Alligator“ in ihr aktiv wurde. Das war beispielsweise der Fall, wenn sie sich durch ihren Mann angegriffen fühlte. Sie meinte, dass er ihr Vorhaltungen mache, sie würde sich zuviel um die Karriere und zu wenig um die Familie kümmern. Und sie ging ebenfalls in die Luft, wenn ihre Freundin ihr vorwarf, zu Treffen unpünktlich zu kommen.

Was heißt es, rechtzeitig den Alligator zu entdecken? Der innere Beobachter meldet sich: „Ah, das nehme ich persönlich. Da ist jemand über meine Grenzen gegangen.“ Dann heißt es, Distanz zu schaffen zum Geschehen. Zum Beispiel empfiehlt es sich, sich einen Schlüsselsatz für heikle Situationen zuzulegen, etwa: „Erst einmal ruhig bleiben.“ Oder: „Zähle langsam bis drei!“, „Es gibt für jedes Problem eine Lösung.“ Das klingt zwar banal, doch eine derartige Selbstinstruktion ermöglicht es, sich zu sammeln und

sich von einer brenzigen Situation zu distanzieren. Entscheidend: Dadurch wird der Autopilot abgeschaltet. Diese innere Distanzierung ist zudem Voraussetzung dafür, dass eine Wahlfreiheit hinsichtlich des eigenen Handelns entsteht. Achtsamkeit ist somit der beste Weg zur inneren Distanzierung und ermöglicht neue Chancen zur Selbststeuerung.

Während des Coachings führte Petra Meyer zunächst Übungen durch, die ihre innere Achtsamkeit stärkten. Diese Übungen ermöglichten ihr zu lernen, wertfrei und unvoreingenommen zu beobachten, was in ihrem Bewusstsein entstand – welche Gedanken, welche Bewertungen, welche Stimmungen. Dabei empfiehlt es sich, immer wieder in die Rolle des wertfreien Beobachters zu wechseln, etwa: „Ah, jetzt denke ich gerade an ...“ Mit der Zeit entwickelt sich eine Routine beim Einschalten dieses inneren Beobachters. Klienten erkennen, dass sie nun entscheiden können, wie sie handeln möchten. Natürlich könnte Petra Meyer bei Ärger weiter lospoltern – wichtig (!) – sie *muss* es aber nicht. Denn sie kann nun den Autopiloten abschalten und ihre alten Verhaltensmuster unterbrechen.

Zweifelsohne lassen sich eingeschliffene Verhaltensweisen nur schwierig ablegen. Positives Denken, also der mentale Weg alleine, reicht dazu nicht aus. Dazu muss man seine Aufmerksamkeit auch auf so genannte Attraktoren wenden, dies sind „Kanäle“, die direkt mit dem limbischen System verbunden sind und somit unmittelbaren Einfluss auf unser Befinden und Verhalten haben. Zu diesen Attraktoren gehören die Körperhaltung, die Atmung, innere Bilder und innere Dialoge. Mit ihrer Hilfe lassen sich unerwünschte Handlungen durch konstruktivere Formen ersetzen, und zwar mit der Dreischritt-Methode „Erkennen, integrieren, transformieren“.

Petra Meyer notierte sich im ersten Schritt Denkmuster, die in ihrem Le-

ben immer wieder Stress erzeugten, und erkundete mithilfe des Coachs deren Hintergründe. Zum Beispiel bedeutete für sie, um Hilfe zu bitten, Schwäche zu zeigen. Im Rahmen des Coachings wurde ihr klar, wer und was die für sie typische Reaktion auslösen konnte. Im zweiten Schritt reflektierte sie, wann und von wem sie dieses Denkmuster gelernt hatte und wofür es in der Vergangenheit gut war. Im dritten Schritt sollte sie sich vorstellen, welches neue Denk- und Verhaltensmuster sie für sich etablieren wollte. Zum Transformationsprozess gehören sowohl positive Instruktionen und Glaubenssätze als auch passende Körperhaltungen. Der Erfolg ist umso größer, je stärker eine bestimmte Körperhaltung mit entsprechenden inneren Bildern, Sätzen oder früheren Erfolgserlebnissen verknüpft wird. Zum Beispiel kann dies ein Bild sein: „Ich fühle mich wie ein Adler, der gelassen in der Luft schwebt.“ Auch die möglichen inneren Widerstände sind zu prüfen. Zum Beispiel ist der Sekundärgewinn des bisherigen Verhaltens ebenso zu klären wie die inneren Anteile, die zunächst nicht mitziehen wollen. Derartige Umdeutungen können sowohl mit der NLP-Methode Change History als auch hypnotherapeutisch vorgenommen werden. Jede Übung, gleichviel ob das Modellieren der Körperhaltung oder das Aufspüren von Erfolgserlebnissen, muss stetig wiederholt werden, damit das neue Denken und Handeln neuronal verankert werden kann und sich die Strukturen des Nervensystems – und damit auch Gewohnheiten – ändern.

Mit Sympathiebonus verhandeln

Das gesprochene Wort ist ein starkes Mittel, etwa um Mitarbeiter erfolgreich zu führen, um Menschen zu begeistern oder um Konflikte zu lösen. Daher beeinflusst das jeweilige Kommunikationsgeschick den persönlichen Erfolg. Nachdem Petra Meyer gelernt hatte, ihre destruktiven Handlungsfor-

men zu stoppen und durch konstruktive zu ersetzen, konzentrierte sich das Coaching nun auf ganz konkrete Kommunikationsstrategien.

Im Mittelpunkt stand die Delfin-Strategie, denn Delfine leben nach dem Win-win-Prinzip, sind flexibel, hartnäckig und kooperativ. Dabei sind Delfine, wie die Verhaltensforschung herausgefunden hat, keineswegs naiv, sie gehen nach der Strategie vor: „Tit for tat – Wie du mir, so ich dir.“ Und sie können durchaus auch einen kräftigen Nasenstüber austeilen, wenn es nötig ist. Das gefiel der Coachee. Sich wehren zu können, hält sie nach wie vor für eine wichtige Handlungsoption. Allerdings lernte sie auch, dass es wichtig ist, zunächst eine gute Beziehung zum Gesprächspartner aufzubauen und erst dann auf die Sachebene zu wechseln, um Informationen auszutauschen. Das hat nichts mit ‚gefühlsmäßig‘ zu tun, sondern sorgt für eine positive Grundstimmung, die wichtig ist, wenn es in der Sache mal hart zugeht.

Für Petra Meyer war es wichtig zu erkennen, dass eine gelungene Kommunikation eine offene, positive innere Einstellung zu sich selbst und zu anderen voraussetzt. Wer glaubt, der andere wolle ihn übervorteilen, wird es nicht schaffen, eine positive Beziehung zu seinem Gesprächspartner aufzubauen, und nur selten mit einem zufrieden stellenden Ergebnis aus einem Gespräch herausgehen.

Leichter fiel es ihr, Gesprächsziele festzulegen, die wichtig sind, um sich nicht zu verfransen und aus dem Konzept bringen zu lassen. Zu ihren Stärken gehört Einfühlungsvermögen, sie vermag sich leicht in Perspektiven, Gedanken und Gefühle anderer Personen hineinzusetzen. Wer dies bewusst einsetzt, kann angemessener als bisher mit anderen kommunizieren. Selbst in sehr emotionsgeladenen Auseinandersetzungen beruhigen sich Gesprächspartner eher, wenn sie sehen,

Checkliste für schwierige Gespräche

1. Klären Sie für sich, welches Ziel Sie mit dem Gespräch verfolgen.
2. Stellen Sie offene Fragen, um zu erfahren, was Ihr Gegenüber will.
3. Bleiben Sie im Tonfall freundlich, jedoch klar in der Sache.
4. Reden Sie nicht um den heißen Brei herum.
5. Vermeiden Sie Konjunktive wie „Ich würde gerne ...“ etc. Sonst wirken Sie unklar und verschlechtern Ihre Situation.
6. Verwenden Sie „Ich-Botschaften“ statt „Du-Botschaften“, um Ihren Gesprächspartner nicht in die Defensive zu drängen.
7. Hören Sie aktiv zu und achten Sie auf die körpersprachlichen Signale Ihres Gesprächspartners. Dadurch erhalten Sie wertvolle Informationen.
8. Zeigen Sie Verständnis für die Situation des anderen und suchen Sie gemeinsam nach Lösungen.
9. Sichern Sie Teilergebnisse, bevor sie wieder zerredet werden.
10. Halten Sie das Gesprächsergebnis konkret fest und lassen Sie es sich bestätigen.

dass ihr Gegenüber grundsätzlich Verständnis für ihr Anliegen zeigt. Aktives Zuhören, Akzeptanz und Wertschätzung à la Schulz von Thun sind daher nicht nur für Petra Meyer wichtige Bausteine, um in jeder Situation souverän zu kommunizieren, Vertrauen und Sympathie aufzubauen und auch Grenzen setzen zu können.

Konflikte sind das Salz in der Suppe des Lebens. Sie bringen Fortschritt und sorgen für Erkenntnis. Schließlich zieht man nicht in den Krieg, man

streitet nur – oft emotional, laut und übers Ziel hinaus schießend. Die Sache darf nicht überkochen. Andererseits lassen sich Konflikte nicht lauwarm durch weggucken regeln. Die Kunst ist, das richtige Maß der Auseinandersetzungen zu finden. Ein heißer Konflikt ist mit harten verbalen Auseinandersetzungen und starken Emotionen verbunden. Zum Cool-down müssen die Konfliktparteien miteinander reden, verhandeln, den Streitgrund abwägen und messen. Also Kommunikation pur.



Christine Lehner (li.), Trainerin und Beraterin für Selbst- und Stressmanagement, Führungskräfte- und Kommunikationstraining sowie Kommunikation und Konfliktlösung.

Sabine Weihe, Trainerin und Beraterin für Kommunikation und Arbeitstechniken, Personal- und Organisationsentwicklung für Groß- und Mittelstandsunternehmen.



In diesem Jahr erschien ihr gemeinsames Buch „Limbic Mind – Die intelligente Schlagfertigkeit“ (BusinessVillage).



Von Marion Wegner

Das so genannte 360-Grad-Feedback kann Führungskräfte stärken. Eine Voraussetzung ist die Anonymität.

Nur selten erhalten Führungskräfte im Arbeitsalltag eine klare und nachvollziehbare Rückmeldung für das, was sie tun. Ihre zentrale Aufgabe ist es sicherzustellen, dass ihre Mitarbeiter effektiv (zusammen-)arbeiten (können) und dafür zu sorgen, dass die Zusammenarbeit mit den anderen Unternehmensbereichen funktioniert. Doch wie sollen sie erfahren, wie gut sie diesem Anspruch gerecht werden? Wie erkennen sie, was gut ankommt und was weniger gut? Eine Möglichkeit ist das 360-Grad-Feedback, bei dem Führungskräfte von ihren Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen und zuweilen auch Kunden und Lieferanten eine

Rückmeldung über ihr (Führungs-)Verhalten bekommen. Es ist in Fachkreisen freilich nicht ganz unumstritten.

Oswald Neuberger zum Beispiel, emeritierter Professor für Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Augsburg, lehnt die „Rundumbeurteilung“ von Führungskräften „rundum ab“ und vergleicht das 360-Grad-Feedback mit einem auch als Panoptikum bezeichneten speziellen Gefängnis, einem Rundbau, in dessen Mitte ein Wachturm steht. Von dort haben die Wärter allzeit Blick auf die Zellen, aber die Gefangenen können die Wärter nicht sehen. Sie fühlen sich ständig

beobachtet und verhalten sich deshalb anders als ohne Beobachtung. Beim 360-Grad-Feedback trete an die Stelle der Wärter lediglich das „höhere Management“, das Befehlsempfänger kontrolliere.

Die betriebliche Wirklichkeit sieht allerdings anders als in Neuberger's Panoptikum aus. Nicht die Mitarbeiter im Unternehmensalltag sind dem permanenten überwachenden Blick der Führungskräfte ausgesetzt. Vielmehr ruht der Blick der Mitarbeiter auf den Führungskräften. Sie beobachten genau, was jene tun – unter anderem, weil die Führungskräfte für sie Vorbild- und Leitfunktion haben. Entsprechend wichtig ist es, dass die Führungskräfte ein ihrer Position und Funktion angemessenes Verhalten zeigen.

Ungeachtet der harschen Kritik ist das 360-Grad-Feedback in vielen Betrieben zu einem etablierten Instrument der Personal- sowie Organisationsentwicklung geworden, und zwar als flankierendes Instrument von Entwicklungsprozessen bei Personal und Organisation. Es wird von Unternehmen in der Regel also nur innerhalb eines bestimmten Projektes oder Prozesses eingesetzt. Mit seinem Einsatz sind konkrete Entwicklungsziele verbunden.

Ein Beispiel. Vor einigen Jahren erkannte ein Energieversorger, dass sich aufgrund der Liberalisierung des Energiemarktes neben der Struktur des Unternehmens auch dessen (Führungs-) Kultur ändern muss. Das Unternehmen musste sich sozusagen vom reinen Energieproduzenten und -verteiler zu einem modernen Energiedienstleister entwickeln. Unter dem Namen „Fit For Future“ (3F) startete es sein Personal- und Organisationsentwicklungsprogramm. Das sollte unter anderem helfen, flexible Organisationsstrukturen zu schaffen, die sich den Marktveränderungen anpassen. Außerdem sollte die Teamarbeit und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit angeregt werden.

Den Verantwortlichen war klar: Inwieweit wir diese Ziele erreichen, hängt vor allem davon ab, wie stark die Führungskräfte den Wandel annehmen und auch ihre Mitarbeiter dafür gewinnen. Deshalb entwickelte das Unternehmen zudem neue Führungsleitlinien, die stärker auf die Eigenverantwortung der Mitarbeiter setzen und von den Führungskräften ein Dienstleistungsbewusstsein verlangen. Bereits mit dem damit verbundenen Diskussionsprozess veränderte sich das Selbstverständnis der Führungskräfte. Das bedeutete aber noch keineswegs, dass sie nun schon fit für das gewünschte Ziel waren. Die Unternehmensleitung suchte deshalb nach einem Instrument, das den Führungskräften eine dokumentierte Rückmeldung über ihr Verhalten ermöglicht. Also führte sie ein Management-Audit



auf Basis eines 360-Grad-Feedbacks ein, das alle zwei Jahre stattfinden sollte. Die Führungskräfte erhalten dabei stets von mehreren Personengruppen eine schriftliche Rückmeldung über ihr Führungsverhalten: von ihren Mitarbeitern, ihren Kollegen und ihren Vorgesetzten.

Der Energiekonzern nutzt das 360-Grad-Feedback nicht als Beurteilungsinstrument. Anders als etwa Beurteilungsgespräche haben die Ergebnisse keine Auswirkung auf Gehalt oder berufliche Entwicklung. Dies ist schon deshalb nicht möglich, weil die Feedback-Ergebnisse weder den Vorgesetzten der beurteilten Führungskräfte noch der Personalabteilung mitgeteilt werden. Dies ist Praxis in fast allen Unternehmen, die das Instrument 360-Grad-Feedback für die Führungskräfteentwicklung nutzen. Zumeist erhalten das Top-Management und Personalabteilung nur einen Gesamtbericht, in dem die Ergebnisse der einzelnen Punkte und Fragen kumuliert dargestellt sind. Hieraus können sie dann ersehen, wie stark die einzelnen Management-Skills in ihrer Organisation ausgeprägt sind, wo gegebenenfalls noch Defizite bestehen und welche Fördermaßnahmen sich anbieten.

Dass die zugesicherte Anonymität gewahrt bleibt, ist wichtig. Sonst würde das Instrument nicht akzeptiert. Die Mitarbeiter würden sich entweder weigern, die Fragebögen auszufüllen, oder sie würden geschönte Antworten geben, wodurch das Feedback wertlos wäre. Und die Führungskräfte? Sie würden auf die Mitarbeiter zumindest einen subtilen Druck ausüben, sie möglichst positiv zu bewerten.

Wie die Einführung und Durchführung des 360-Grad-Feedbacks erfolgen kann, sei am Beispiel eines Technologiekonzerns erläutert, der dieses Tool seit fünf Jahren als Personal- und Organisationsentwicklungsinstrument nutzt. Nachdem die Grundsatzentscheidung gefallen war, wurde eine Projektgruppe gegründet, der neben Personal- und Organisationsentwicklern auch Vertreter der Abteilungen angehörten. Die Projektgruppe definierte Befragungsbereiche und Themenschwerpunkte, bestimmte Bewertungskriterien und Teilnehmergruppen und entwickelte einen modular aufgebauten Fragebogen.

Dann wurden alle Beteiligten, Feedbackgeber und -nehmer, zu einer Eröffnungsveranstaltung eingeladen. Das

Management erläuterte das Anliegen, das es mit dem 360-Grad-Feedback verfolgt. Verfahren und Vorgehen wurden vorgestellt und mit den Teilnehmern diskutiert. Anschließend verteilten Mitarbeiter der Unternehmensberatung, die an dem Prozess beteiligt war, die Fragebögen. An das Beratungsunternehmen als externen Partner schickten die Feedbackgeber die ausgefüllten Bögen auch wieder zurück. Dort wurden sie bezogen auf die einzelnen Führungskräfte und getrennt nach den verschiedenen Feedbackgeber-Gruppen (Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte) ausgewertet. Letzteres ist wichtig, weil diese Gruppen aufgrund ihrer Position und Funktion im Unternehmen unterschiedliche Erwartungen an die Führungskraft haben. Deshalb müssen die Differenzen sichtbar bleiben.

Zur Auswertung traf sich der externe Berater mit den einzelnen Führungskräften zu Vier-Augen-Gesprächen. Gemeinsam wurde geschaut, wo Selbst- und Fremdbild auseinanderklaffen und der größte Erklärungs- und Entwicklungsbedarf besteht. Außerdem definierten Führungskraft und Berater gemeinsam Themen für einen Workshop der Führungskraft mit ihren Mitarbeitern. In diesem Workshop stellte die Führungskraft zunächst die relevanten Ergebnisse des 360-Grad-Feedbacks vor und bat um zusätzliche Erklärungen, wie einzelne Ergebnisse zustande kommen.

Ein externer Berater sorgte als Moderator des Workshops dafür, dass sich die Beteiligten nicht in Details oder in der Vergangenheitsbewältigung verlor. Und er stärkte Mitarbeitern und Führungskräften den Rücken, offen

Feedback zu geben. Dies erfordert in diesem Rahmen oft Mut. Immerhin könnte die Anonymität durchbrochen werden, wenn sich aus den Beispielen auf die Bewertung schließen lässt. Damit solche Workshops funktionieren, muss deshalb ein Mindestmaß an Vertrauen zwischen Mitarbeitern und Führungskraft bestehen.

Der externe Unterstützer achtet darauf, dass während des Workshops oder bereits im Vier-Augen-Gespräch mit der Führungskraft Maßnahmen vereinbart werden, wie erkannte Mängel im Führungsverhalten und in der Zusammenarbeit beseitigt werden können. Denn das 360-Grad-Feedback ist kein Selbstzweck. Es soll vielmehr Entwicklungsprozesse anstoßen oder forcieren.

Als Organisationsentwicklungsinstrument hat das 360-Grad-Feedback einen Verlaufscharakter. Setzt man es nur einmalig ein, werden keine Veränderungen sichtbar. Folglich können die Resultate auch nicht genutzt werden, um den Veränderungsprozess zu steuern. Wird der Betriebsrat früh eingebunden und wird den Mitarbeitern offen das „Wie, Wo, Was, Warum“ kommuniziert, ist die Bereitschaft zur Beteiligung in der Regel hoch. So berichten Unternehmen immer wieder, dass mehr als 90 Prozent aller potenziellen Feedbackgeber (freiwillig) die Fragebögen ausfüllen. Und häufig konstatieren Mitarbeiter schon nach der ersten Feedbackrunde deutliche Verbesserungen in der Zusammenarbeit mit der Führungskraft. Deshalb ist 360-Grad-Feedback kein reines Diagnoseinstrument, sondern eine gute Möglichkeit, die interne Diskussion zu stimulieren und Veränderungen im Führungsverhalten auszulösen.



Dr. Marion Wegner, arbeitet als Coach und Beraterin für die Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal. An der Universität Freiburg hat sie ein computergestütztes Tool für den Einsatz des 360-Grad-Feedback entwickelt. marion.wegner@kraus-und-partner.de

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 978-3-87387-614-9

ZERTIFIZIERTE AUSBILDUNGEN (DVNLP)

Systemische NLP Coachinausbildung
(Master-Zertifikat, für Practitioner Absolventen)
Start: 25. – 26. April 2009

Systemische NLP Coachinausbildung
(Practitioner-Zertifikat)
Start: 16. – 17. Mai 2009

AUFBAUSEMINARE FÜR COACHES

Humor und Provokation im Coaching
25. – 26. Oktober 2008

**Die Kraft innerer Bilder
Imaginationen im Coaching**
15. – 16. November 2008

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



Wir sehen euch

Von Eva Wieprecht

Ein Jugendprojekt in Belfast arbeitet mit Methoden der Gewaltfreien Kommunikation und des Neurolinguistischen Programmierens. Unsere Autorin berichtet über einen Workshop.



Vor den „Mirror“-Graffiti in Belfast: Trainer und Absolventen der NLP-University von Santa Cruz.

Die Maschine landet pünktlich in Belfast. Tin aus Belgien und Winjand aus Holland habe ich bereits bei der Zwischenlandung in Amsterdam getroffen. In der Ankunftshalle von Belfast sehe ich Martin, noch von uns entfernt und mit dem Rücken zu uns gewandt. Doch bevor ich die Gelegenheit habe, seinen Namen zu rufen, dreht er sich um und sieht mich mit seinen strahlenden Augen an. Ich freue mich, Martin zu sehen. Wir sind auf dem Weg zu einem Workshop, den seine Einrichtung, das Conflict Trauma Ressource Center, organisiert. Martin leitet das Zentrum, er ist Anfang 50 und strahlt eine Mischung aus tiefer Lebensweisheit, Ruhe und kindlicher Freude aus.

Mit seinem bisherigen Leben ist Martin Snodden heute ein Vorbild für beide Seiten – Opfer und Täter gleichermaßen. Im Alter von 16 Jahren wurde er, mit der Motivation, seine Familie zu schützen, aktiver Teil des Nordirland-Konfliktes und Mitglied einer paramilitärischen Gruppe. Er war an einem Anschlag beteiligt, bei dem ein Kamerad und eine unbeteiligte Frau starben. Martin kam noch vor seinem 20. Geburtstag in Haft, 15 Jahre später wurde er entlassen. Über seinen persönlichen Weg sagt er: „Ich musste mir zuerst selbst vergeben, mich mit meiner Vergangenheit versöhnen, um eine Zukunft sehen zu können.“

In den letzten 15 Jahren befasste sich Martin vor allem mit gewaltvollen Konflikten, deren Motivationen und Hintergründen. „Meine Arbeit in der Konfliktlösung ist zu meiner Identität geworden“, sagt er von sich selbst. Zur Konfliktlösung hat er bereits Trainings in Nordirland, Bosnien, Serbien, Kroatien und Nicaragua gegeben. In diesem Jahr arbeitet er wieder mit Jugendlichen aus Nordirland und dem Kosovo.

Er nutzt dabei unter anderem Methoden der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) nach Rosenberg und des Neurolinguistischen Programmierens (NLP). Er hat uns eingeladen, um mit uns gemeinsam Ergebnisse zu diskutieren.

Am Flughafen umarme ich Martin und gebe ihm einen dicken Kuss auf die Wange. „Great to see you, and welcome to Belfast.“ Wir fahren gemeinsam ins Zentrum von Belfast. In seinem Büro erwarten uns bereits Alessandro aus Italien, Catharina aus Portugal und Wim aus Holland. Alle anderen Workshopper trudeln nun ein, 17 Menschen aus elf Nationen. Die Gemeinsamkeit: Wir sind NLP-Practitioner und NLP-Trainer der NLP-University in Santa Cruz und seitdem Freunde. Gründe, hierher zu kommen, sind die Einladung von Martin und das Credo von Robert Dilts und Judith deLozier: „Create a place where people want to belong.“

Es wird ernst

Nach dem Hallo erkunden wir Belfast City, machen Fotos, bestellen im ältesten Pub Typisches von der Karte. Die Straßen sind kalt, trübe und dunkel. Nachmittags treffen wir uns im Seminarraum unseres Hotels. Martin eröffnet unser Treffen, unnachahmlich, sichtlich berührt, das Gesicht leicht gerötet vor Freude und persönlicher Nähe. Die Augen strahlend und voller jugenhafter Neugier, den Schalk im Nacken. „Was soll eurer Meinung nach hier geschehen“, fragt er. „Soll es bei diesem einmaligen Treffen bleiben oder stellt ihr euch etwas Größeres vor – über das Projekt hinaus?“

Eine gute Frage. Nun, ich bin einem inneren Impuls gefolgt: Ich weiß noch nicht genau, warum ich hier bin, aber ich

weiß, dass es wichtig für mich ist. Ich habe das Gefühl, dass es für einen größeren Zweck wichtig ist. Natürlich freue ich mich, Freunde aus Santa Cruz wiederzusehen, insofern ist alles, was darüber hinaus passiert, ein großes Geschenk für mich.

Der Workshop am nächsten Morgen beginnt mit einem Mission Statement. Unser gemeinsamer Trip führt uns dann in den Westen Belfasts nach Ballymurphy. Die Kinder dort lernen, „Mollies“, Molotowcocktails, herzustellen, bevor sie lesen und schreiben können. Die Region ist geprägt von Armut und hoher Arbeitslosigkeit, von Strukturen und Aktivitäten der rivalisierenden Bürgerkriegsparteien des Nordirland-Konflikts.

Auf dem Weg nach Ballymurphy sind die Häuser gesäumt von den so genannten Mirrors. Das sind politisch und religiös motivierte Graffitis unbekannter Künstler. Einige zeigen Waffen und Gewalt. Die Gewalt ist allgegenwärtig. Martin sagt, dass man sich inzwischen mit der Idee beschäftige, einige der Wandbilder in ihren Aussagen zu mildern, die Waffen zu übermalen und Farben zu wandeln. Wir nähern uns dem Ziel. „Einige Regeln bitte ich euch unbedingt zu beachten“, sagt Martin mit ernster Stimme: „Ich kann nicht vorhersagen, in welcher Verfassung wir die Jugendlichen antreffen und wie viele von ihnen überhaupt da sein werden. Wenn ich euch aber ein Zeichen gebe, in den Bus zu steigen, dann heißt das SOFORT!“

Die Ballymurphy Boys

Die Ballymurphy Youth Aid ist eine Einrichtung, die vor zwei Jahren von Bernadette ins Leben gerufen wurde. Martin ist durch die Arbeit seines Instituts auf dem Gebiet der Konfliktlösung und Traumatisierung über die Landesgrenzen Irlands hinaus bekannt und wurde vor kurzer Zeit gebeten, die Arbeit mit den Jugendlichen und jungen Erwachsenen im Alter von 16 bis 28 Jahren zu unterstützen. Einige der Jungs stehen am Rand des Geländes. Die Tür zum Zentrum ist offen, Bernadette erwartet uns. Als ich mich umdrehe, sehe ich Alessandros schmerzverzerrtes Gesicht. Er hält sich die Flanke und atmet schwer. Vermutlich eine Nierenkolik. Nur mühsam erreicht er das Jugendzentrum. Die Jungs erkennen die Lage sofort. Keiner zögert, sie nehmen ihre Handys, Hilfe kommt. Was Not und körperliche Schmerzen bedeuten, wissen sie gut.

Ihre Nachbarschaft ist eines der am meisten betroffenen Gebiete im Nordirland-Konflikt. Ballymurphy ist seit über 35 Jahren Zentrum von Gewalt. Jeder der anwesenden Jungs ist bereits mit Gewalt und Bestrafungsmaßnahmen konfrontiert worden. Sie wurden bedroht, geschlagen, misshandelt und misshandelt, viele unter ihnen wurden bereits angeschossen. Nicht wenige fliehen vor Not, Schmerz und schlaflosen Nächten in den Selbstmord.

Wortlos und in gefühlter Zeitlupe treten wir in das Ballymurphy Youth Center ein. Bernadette, dunkle Haare, schwarze Jeans und T-Shirt, hat eine zarte Gestalt, schützend und sehr entschlossen steht sie, wie eine Armee, im Eingang. Sie schützt die jungen Leute vor Bestrafungsmaßnahmen, die sie auf der Straße und in ihrem Zuhause erwarten. Wir erhalten Zugang zu einem Raum, für dessen Sicherheit Bernadette ihre eigene Sicherheit gefährdet, wir übertreten eine symbolische Schwelle geliehener Sicherheit auf Zeit. Mit leiser Stimme begrüße ich unsere Gastgeberin und bedanke mich für ihre Einladung.

Die Zeit steht still. Der Raum ist klein und dunkel, ein alter klebriger Teppich kleidet ihn aus. In einer hinteren Ecke läuft ein alter Fernseher. Die Sendung ist mit viel Fantasie zu erkennen. Wir sitzen in einem Kreis. Einer der Jungs sitzt neben mir. 28 Jahre alt, rötliche Haare, Sommersprossen, Trainingsanzug, Kappe tief ins Gesicht gezogen. Narben im Gesicht. Die anderen Jungs gruppieren sich in der Nähe von Bernadette und in der Nähe der Tür. Vor dem einzigen winzigen Fenster, durch das ein wenig Licht von außen durchblinzelt, sitzt niemand; jederzeit kann das Zentrum überfallen werden, dann ist das Fenster kein guter Platz. Die Blicke der Jungs wandern durch den Raum und immer wieder zur Tür. Oder sie sind nach unten gerichtet.

Hanteln und Gebäck

Hinter mir ist eine kleine Finessecke zusammengestellt. Ihre Körper, ihre Kraft sind das, was zählt. Wir werden mit Tee und Gebäck versorgt. Ich gebe das Gebäck an den Jungen neben mir weiter, und für einen kurzen Moment haben wir Blickkontakt. Er wippt mit dem Stuhl auf der Kante nach hinten. Ruhig zu sitzen fällt ihm schwer. Die Tür geht auf und ihre Blicke wandern sofort dorthin. Es ist still für einen Moment. Man hört das gemeinsame Ausatmen, als Ray, der älteste von ihnen, hereintritt. Martins Augen leuchten: „Es sind alle da.“ Bernadette tritt nun an den Rand des Kreises und erlaubt uns einen Einblick in die Geschichten und den Alltag ihrer „Boys“. Ihre Einrichtung entstand, damit sie einen Ort haben, an dem sie erwünscht sind, wo sie sich sicher fühlen können, auch wenn die Community sie missachtet. Die Menschen in der Nachbarschaft sind gegen diese Einrichtung. Sie stempeln die Boys als asoziale und kriminelle Personen ab.

Anlass für die Gründung der Youth Aid war der gewalttätige Konflikt zweier Familien, bei dessen Höhepunkt ein Mann vor den Augen seiner Söhne, Gary und Gernard, zu Tode getreten wurde. Die Polizei hat diesen Vorfall nicht weiter verfolgt. „Opfer sind die Söhne“, sagt Bernadette: „Sie sind traumatisiert und brauchen Hilfe.“ Der Vater war der Cousin von Bernadette, die selbst Kinder hat und sofort handelte. Ihr Bruder unterstützte sie, zum Beispiel durch den Zugang zu diesem Raum. Bernadette ist Hausfrau, sie lebt schon ihr ganzes

Leben in Ballymurphy. Sie gibt, was sie hat: ihren Mut, ihre Kraft, ihre Hoffnung und ihre Menschlichkeit.

Bernadette berichtet weiter und immer wieder wird sie von den Jungs erinnert: „Du musst ihnen noch von diesem Vorfall erzählen und sage ihnen das auch noch.“ In einem Gemisch aus Gemurmel und einem mir völlig unverständlichen irischen Akzent redet Gary auf Bernadette ein, um ihre Geschichte zu komplettieren. Dieses Treffen mit Martin und uns ist für die Jungs von großer Bedeutung. Alle Boys sind gekommen und anders als Martin es vorher gesagt hatte, sind alle clean. Den Tee und das Gebäck gibt es nur heute. Finanzielle Unterstützung erhalten sie keine. Die größte Sorge bereitet ihnen, den Raum irgendwie halten zu können. Bernadette ist dankbar für Martins Unterstützung. „Es ist wichtig, dass ihr wisst, was passiert ist“, sagt er zu uns, „und wie jetzt die Situation ist. Als ich das erste Mal mit der Gruppe zusammenkam, gab es nur Zeichen von Hilflosigkeit, Hoffnungslosigkeit und Wertlosigkeit. Wenn du nicht weißt, was in der nächsten Stunde passiert, dann gibt es auch keinen Plan für die Zukunft.“

Zu jenem Zeitpunkt waren mehrere der Jungs akut selbstmordgefährdet. Seine erste Einzelsitzung hatte Martin mit einem Jungen, der seinen Bruder erhängt auf dem Dachboden gefunden hatte. Sein nächstes Meeting fand mit einem Jungen aus der Gruppe statt, der bereits mehrfach versucht hatte, sich das Leben zu nehmen. Als Martin das erste Mal mit der ganzen Gruppe arbeitete, hat er zunächst mit ihnen gemeinsam die gegenwärtige innere und äußere Situation erforscht, gewissermaßen als *Modeling* ihrer aktuellen Lebensumstände. In jener Zeit hat Martin den Fokus vor allem auf das Wachstum von Vertrauen und die Entwicklung von Beziehungen gelegt. Anfangs war es den Jungs nicht möglich, über wohlformulierte kurzfristige Ziele auch nur für die nächste Woche nachzudenken. Neun Monate lang haben sie regelmäßig Meetings, sie arbeiten mit den vier Schritten der Gewaltfreien Kommunikation, sie unternehmen ein *Modeling* ihrer Umgebung mithilfe des *Social Panorama*, sie arbeiten konsequent mit *Meta-Modell*-Fragen. Nach neun Monaten sind ihre Lebensumstände nach wie vor gefährlich und schwierig, aber es gibt Pläne für eine Zukunft.

Blick in die Zukunft

Es geht um die Ergebnisse des Projektes, und Martins Strahlen erhellt den Raum. Gary ist seit einiger Zeit clean und geht zurück in die Schule. Gernard möchte seinen Führerschein machen. Dies gebe ihm die Freiheit, an andere Orte zu fahren. Ein anderer will Fitnesstrainer werden. Martin lacht und zeigt auf den ausgeprägten Bizeps des Jungen. Wieder ein anderer wünscht sich eine Freundin, mit der er eine Familie gründen kann. Für einen kurzen Moment heben sich die Köpfe, die Jungs schicken Blicke durch den Raum. Es gibt jetzt Ziele, die es wert sind, weiter für sie einzustehen.

Die Zeit ist wie im Flug vergangen. Ich drücke Bernadette mit Bewunderung für ihren Mut und ihre Kraft an mich. „Danke, schickt uns eure Gebete“, antwortet sie mit festem Blick. Auf dem Weg in den Bus drehe ich mich noch einmal um. Auf der anderen Straßenseite stehen die Jungs. Ein angedeutetes Winken und ein Augenzwinkern zum Abschied. Die Jungs stoßen sich gegenseitig in die Rippe und kichern. Im Bus ist es angemessen still. Fast die gesamte Fahrt über. Dagmar aus Deutschland bricht das Schweigen: „Warum gehen sie nicht einfach weg von hier, wenn es so gefährlich ist?“ „Das können sie nicht, und dies ist ihr Zuhause“, antwortet Martin. In dem Moment bekommt er eine SMS. Bernadette schreibt: „Vielen Dank für euren Besuch. Er hat für mich und die Jungs viel bedeutet. Es war so, als wären unsere Gebete erhört worden. Niemand interessiert sich sonst für das, was ihnen widerfahren ist.“ Die Tatsache, dass wir da waren, sie in ihrem Raum besuchten, zuhörten und uns für ihre Geschichte interessierten, gibt ihnen das Gefühl, gesehen und ernst genommen zu werden. Robert Dilts sagt zum Coaching auf der *logischen Ebene* der Identität: Eine Person ist erst dann vollständig lebendig, wenn sie von einer anderen Person gesehen und angenommen wird. Hier waren 17 Personen präsent, einige haben einen langen Weg hinter sich, um hier gewesen zu sein. So zeigen wir: Wir sehen euch. Dafür braucht es zunächst nicht vieler Worte und Techniken, die Jungs haben die Botschaft verstanden und allein das macht jetzt einen Unterschied.

Aus unserem Workshop entwickelt sich auch schon ein konkretes Projekt. Damit die Jungs weiter nach vorne schauen können, und im Sinne von „Healing the Past“, werden wir die Erlebnisse und persönlichen Geschichten der Jungs dokumentieren. Die Geschichten sollen einen Ort bekommen, damit die Jungs die Möglichkeit haben, durch die Würdigung ihrer Vergangenheit ihre Zukunft zu gestalten.

In Belfast ist nun der erste Kurs für den NLP-Practitioner in Planung. Bernadette wird daran teilnehmen. Gemeinsam mit Martin, seinen professionellen Fähigkeiten in Conflict Resolution, Mediation, NLP und GFK und nicht zuletzt seinen ganz persönlichen Erfahrungen und dem Wissen aus seiner eigenen Geschichte, entwickeln wir einen Prozess zur Unterstützung der Jugendlichen. Ein Prozess, der ein Modell für die Arbeit mit Jugendlichen in ähnlichen Kontexten sein kann.



Eva Wieprecht, Jahrgang 1970, Diplomkauffrau, selbständige Beraterin, Trainerin und Coach mit eigener Personalmanagement-Agentur in Köln. Ausgebildet u.a. als NLP-Trainerin und in GFK.
www.eva-wieprecht.de

Traum und Trance

Über die Arbeit von Trance-Deutung im Hypnocoaching.

Von Björn Migge

*„Wir sind aus solchem Stoff wie Träume sind,
und unser kleines Leben ist von einem Schlaf umringt.“
Shakespeare, „Der Sturm“*

Im Orient galten Träume und Visionen als wichtige Botschaften des Göttlichen an die Menschen. Im babylonischen Talmud ist ein großer Teil den Träumen gewidmet. So fand der Traum auch in der Bibel seinen Niederschlag: „Ich preise den Herrn, der mich berät; in der Nacht erhalte ich neue Einsichten im Traum“ (Psalm 16,7; interpretiert).

In der Neuzeit gerieten die Träume immer mehr in Vergessenheit oder wurden belächelt, bis Sigmund Freud das psychologische Traumverständnis wieder neu belebte. Es gibt viele Ansätze der *tiefenpsychologischen Traumdeutung* (Weiterentwicklungen nach Freud, Jung u.a.) und einen reichen Schatz an Erfahrungen in der Arbeit mit inneren Bildern, Fantasien und Symbolen – beispielsweise in der *Katathym-Imaginativen Psychotherapie* (KIP) und in der so genannten Oberstufe des *Autogenen Trainings* (AT).

Kennzeichnend für diese Verfahren ist, dass ein Traumbild, Symbol oder eine Szene gedeutet wird, und zwar ausschließlich in Kenntnis der Biografie, des Systems, der „Muster“ eines Klienten oder Patienten sowie in Kenntnis auch der Interaktion zwischen Patient und Therapeut (oder Klient und Coach). In diesen tiefenpsychologischen Verfahren ergeben die Träume oder inneren Bilder nur dann einen Sinn, wenn über das Leben des Klienten und seine Beziehungen grundlegende Informationen vorliegen. Ganz anders sieht das auf dem blühenden Markt der populären Traumdeutungsbücher aus. Dort wird oft behauptet, dass allein aus bestimmten Bildern und Symbolen Deutungen abgeleitet werden könnten – ohne nähere Kenntnis der Interaktion oder weiterer Informationen. Diese Form von „vereinfachter Traumdeutung“ wird in der Fachwelt selten ernst genommen.

Auch in der modernen hypnotherapeutischen Arbeit oder in verwandten imaginativen Verfahren (z.B. im neurolin-

guistischen Programmieren – NLP) wird viel mit inneren Bildern, Szenen, Visionen gearbeitet. Das Psychodrama „externalisiert“ innere Bilder und Szenen und holt sie auf eine Bühne. Die Bilder, Szenen und Visionen in diesen Verfahren ähneln Traumsequenzen. Die Coaching- und Therapiearbeit könnte sehr bereichert werden, wenn das umfangreiche Wissen und die Erfahrung seriöser Traumdeutungsarbeit im Sinne einer Trance-Deutung in diese Verfahren integriert würde.

In der Business-Coach-Ausbildung an der IHK-Akademie München-Westham sind Hypno-Coaching, ebenso wie NLP und Psychodrama, integrale Bestandteile. Beispielhaft stelle ich Trance-Sequenzen aus dem Hypno-Coaching von Teilnehmerinnen und Teilnehmern dar und zeige anhand einer dieser Trancen auf, wie Deutungsarbeit aussehen kann.

Beispiele aus der Praxis

Trance 1: Ein Engel küsst mein Herz. „... Ein kleiner Engel schwebt hinter meinem Nacken und tritt dann von dort in meine Wirbelsäule und meinen Kopf ein. Im Inneren meines Kopfes und meines ganzen Körpers ist es jedoch ganz hohl. Die Organe fehlen. Nur im Brustraum steht ein kleines steinernes rotes Herz. Der Engel fliegt dorthin, nimmt es sanft in seine Hände und küsst das Herz. Es wird dadurch lebendig und leuchtend ...“

Trance 2: Die Raubkatze in mir. „... Ich sehe plötzlich das Gesicht einer Raubkatze direkt vor mir. Sie ist groß und fletscht die Zähne. Ich spüre, dass sie sehr gefährlich sein könnte, aber ich habe keine Angst vor ihr. Sie zeigt mir ihre Pranken und fährt sehr lange und scharfe Krallen aus. Sie brüllt laut. Dann gehen wir Seite an Seite durch einen Urwald. Hin und wieder brüllt sie in das dichte Unterholz oder auch zu mir. Es ist ein gefährliches Brüllen. Aber es macht mir keine Angst, und es soll auch keine

Angst machen. Die Raubkatze ist mir zwar etwas fremd, und ich spüre ihre Gefährlichkeit. Aber ich habe keine Angst, ich fühle mich sogar beschützt und geborgen in ihrer Gegenwart ...“

Der Ausbildungsteilnehmer, von dem die zweite Trance stammt, wirkt in der Gruppe präsent, aber trotz einer kräftigen Statur stets etwas zurückhaltend. Er spricht leise und ist ausgesprochen freundlich und liebenswert, sogar richtig „lieb“. Er zeigt keine „Zähne“, ist fast nie aggressiv. Besonders in den ersten zehn Tagen der Ausbildung hat er hin und wieder Verständnisschwierigkeiten. Von einem Hörsturz behielt er eine Schädigung zurück, er trägt ein Hörgerät. Mittlerweile hat der Ausbildungskandidat gekündigt und strebt eine Selbstständigkeit als Coach und Trainer an. In einer „heißen Feedbackrunde“ exponiert sich ein anderer Seminarteilnehmer provozierend. Daraufhin erregt sich der Ausbildungsteilnehmer erstmals, wird sehr aggressiv und droht. Dieser Ausbruch dauert eine Minute. Danach ist der Mann wieder friedlich und zeigt keinerlei Aggression.

Eine Deutungsmöglichkeit ist, dass die Raubkatze seine eigene Aggression repräsentiert. Er bemerkt ihre Bedrohlichkeit, Unzähmbarkeit, Urtümllichkeit. Er spürt aber auch, dass sie zu ihm gehört und dass er einen Weg des Miteinanders mit ihr finden muss. Die Katze gehört an seine Seite; nicht ins Unterholz. Seine Aufgabe könnte sein, mehr Ecken und Kanten zu zeigen, seine eigene Art der Aggression zu finden, also nicht immer nur lieb zu sein und das Scharfe und Bissige in sich zu verstecken.

Aggressionsgehemmte Männer haben zuweilen Väter, die ihre Aggression nicht kontrollieren konnten, was auch beim ihm der Fall war, wie er im Gespräch feststellt. Wenn die Söhne Aggression zeigen, fürchten sie, zu werden oder zu sein wie der Vater: ungerrecht, verletzend. Daher unterdrücken sie Teile ihrer männlichen Präsenz und

Hypno-Coaching: Die Anwendung moderner hypnotherapeutischer Methoden außerhalb der Heilkunde im Coaching.

Deutung (psychodynamisch-psychoanalytischer Fachterminus): Beim Deuten geht es darum, das manifeste Erleben und Verhalten – oder die manifesten Traum- oder Trance-Erinnerungen – aus den unbewussten Motiven, Gefühlen, Wünschen, Reaktionsweisen heraus zu erklären, um dem Klienten zu helfen, diese Zusammenhänge zu verstehen und für weitere Arbeitsschritte nutzbar zu machen.

Übertragungsdeutung: Hier wird die Interaktion (die dadurch belebten Übertragungen/Projektionen) zwischen Klient und Coach gedeutet. Denn diese Interaktion ist oft Inhalt von Träumen oder Trance-Sequenzen.

Außer-Übertragungsdeutung: Hier geht es um die Deutung eines Sachverhaltes oder einer Beziehung außerhalb der Interaktion Klient-Coach. Die o.g. Deutung ist daher eine Außer-Übertragungsdeutung.

Aggression, weil viele innere Bilder und Glaubenssätze wirksam sind, die Männlichkeit mit schlecht kontrollierbarer Aggression verbinden. Die Aggression wird im Unterholz, im Urwald versteckt. Die Söhne solcher Väter empfinden Schuld und Scham, wenn sie ihre (gesunde) Aggression wahrnehmen oder ausleben. Denn sie möchten nicht so sein wie der Vater.

Im Gespräch um die Deutung wird dem Klienten bewusst, dass der Vater immer „herumbrüllte“. Der Ausbildungskandidat hatte als Kind und auch als Erwachsener gewissermaßen einen Ohrwurm: „Ich kann das nicht mehr hören!“ Dieser leise innere Satz war ihm lange nicht mehr bewusst gewesen. Ihm wird aber klar, dass der Satz immer noch in ihm arbeitet und auch noch wirksam ist. Es ist möglich, dass der Hörsturz in Zusammenhang mit der Entwicklung einer eigenen und gesunden männlichen Aggression steht und mit einer Reaktion auf das typische männliche „Brüllverhalten“ im Business: Er konnte das nicht mehr hören und musste immer mehr seine Aggression unterdrücken. Die bisherigen Muster – nämlich sich lieb und aggressionsarm zu geben – führten zu Selbstwertstörungen und waren nicht geeignet, genügend Abgrenzungsraum im Beruf zu schaffen.

Neues Selbstbild

Aus der Deutung wird ein Teil-Arbeitsauftrag fürs Coaching entwickelt: Der Ausbildungskandidat erkannte durch Trance und Deutungsgespräch, dass er lernen möchte, einen gesunden Umgang mit seiner Männlichkeit und Aggression zu finden und dass seine weichen und aggressiven Anteile in ein neues Selbstbild integriert werden müssen. Er möchte Ecken und Kanten zeigen können, ohne Angst haben zu müssen, andere zu verletzen, und ohne „so zu werden wie der Vater“. Auf dem Weg dorthin möchte er alte Glaubenssätze, „Ohrwürmer“ und Muster bearbeiten, die in Zusammenhang mit der Aggressivität seines Vaters stehen, um besser abgrenzen zu können, welche Reaktionsweisen in die Kindheit gehören und welche in seine neue Selbstdefinition. Er möchte sich auch mit

dem verstorbenen Vater versöhnen, um anders trauern zu können.

Die Deutung einer Trance im Hypno-Coaching hat nur Sinn, wenn Klient und Coach bereits genügend gemeinsame Informationen haben: zum Beispiel darüber, wie sie ihre Beziehung wahrnehmen, denn viele Trancen gehen symbolisch und metaphorisch auf diese Beziehung ein und können dann als Übertragungsdeutungen bearbeitet werden. Und es geht um Informationen über biografische Eckdaten des Klienten; um eine Kenntnis seiner tiefenpsychologischen Biografie.

Eine Deutung sollte niemals einem Klienten aufgezwungen, sondern immer in einem Gespräch erarbeitet werden. Dabei macht der Coach Angebote und entschlüsselt mit dem Klienten gemeinsam bisher wenig bewusste oder unbewusste Hinweise. Daraus können dann Entwicklungsaufgaben für den Klienten entworfen werden – auch für die weitere gemeinsame Coaching-Arbeit.

Literatur:

- Adam, Klaus-Uwe: Therapeutisches Arbeiten mit Träumen. Springer, Berlin 1999
- Altman, Leon L.: Praxis der Traumdeutung. Suhrkamp, Frankfurt 1981
- Leuner, Hanscarl; Wilke, Eberhard: Katakthym-imaginative Psychotherapie (KiP). Thieme, Stuttgart 2004
- Migge, Björn: Handbuch Coaching und Beratung; Träume und Tagträume, S. 168 ff.; Psychodynamische Fachbegriffe, S. 315. Beltz, Weinheim 2007



Björn Migge, Dr. med., Therapeut, Coach und Ausbilder von Coaches und Hypnotherapeuten. Autor des Handbuches Coaching und Beratung (Beltz, 2005). www.drmmigge.de

Krise als produktiver Zustand

Von Gotthard Pietsch

Resilienz-Strategien und NLP:
Unser Autor schlägt vier Basiselemente für ein Coaching vor, mit deren Hilfe sich Menschen für belastende Lebenssituationen wappnen können.

Die von Ulrich Beck bereits in den 1980er Jahren proklamierte These von der Risikogesellschaft (vgl. Beck 1986) hat keineswegs an Relevanz verloren. Im Gegenteil, die Risikogesellschaft wirft ihre Schatten immer deutlicher auf das Leben des Einzelnen. Menschen werden in unterschiedlichen Lebenslagen zunehmend mit Risiken und Krisen konfrontiert: etwa in der Arbeitswelt, in der Familie und anderen Lebensgemeinschaften, Gesundheit und Alter betreffend oder die Geschlechterbeziehung. Die viel beschworene Work-Life-Balance verkommt nicht selten zu einem ständigen Spagat zwischen den widersprüchlichen Anforderungen unterschiedlicher Lebensbereiche.

Verstärkt wird dies u.a. durch Individualisierung, Verlust sozialer Bindungen, Abschwächung traditioneller Wertstrukturen sowie eine latente Informationsüberlastung in einer vielgestaltigen Medienwelt. Bei vielen löst dies Orientierungslosigkeit aus, die manche bereits zur Tugend erheben wollen (vgl. Goebel/Clermont 1999). Mitarbeiter in Unternehmen werden zu „Spielern ohne Stammplatzgarantie“ (Scholz 2003), deren Arbeitsplatz permanent gefährdet oder befristet ist. Trotz des weiterhin (durchschnittlich) hohen Lebensstandards erweisen sich deshalb die Existenzgrundlagen und Lebensbedingungen einer wachsenden Zahl von Menschen als unsicher und laufend gefährdet.

Vor diesem Hintergrund sind die Anforderungen an das „Überleben“ (und das gute Leben!) in modernen Gesellschaften deutlich gestiegen. Um in diesem Wandlungsprozess zu bestehen, bedarf es einer Mischung aus Anpassungsfähigkeit und Widerstandskraft, die häufig als Resilienz bezeichnet wird (siehe auch Jutta Heller und Günter Höcht:



„Wieder auf die Füße kommen“, K&S, Heft 1/2008). Der Begriff bezieht sich auf das Bewältigen belastender Lebenssituationen. Die Untersuchung der Resilienz ist darauf gerichtet, diejenigen Fähigkeiten und Verhaltensmuster zu identifizieren, die dafür von essenzieller Bedeutung sind. Vor allem die angloamerikanische Forschung hat sich diesem Thema gewidmet (vgl. z.B. Maddi/Khoshaba 2005; Siebert 2005). Veröffentlichte Coachingkonzepte für das Training der Resilienz liegen aber bisher nicht vor. So steht das Resilienz-Coaching noch am Anfang seiner Entwicklung und die folgenden Überlegungen zu den Strategien der Resilienz haben durchaus Werkstattcharakter.

Resilienz basiert auf vielfältigen Fähigkeiten. Hierzu gehören z.B. eine ausgeprägte kognitive Flexibilität, die Fähigkeit zur Selbstmotivation sowie zu emotionalem Selbstmanagement und nicht zuletzt die Bereitschaft zu einem permanenten Lernen. Resilienz setzt vieles voraus, was nicht zuletzt durch Techniken des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) oder andere Konzepte trainiert werden kann (z.B. Reframing-Techniken, Anker, Disney-Strategie). Die Resilienzforschung verdeutlicht jedoch, dass dies eine gezielte Interaktion mit der Umwelt voraussetzt (vgl. Siebert 2005). Ein nach außen gerichtetes Handeln bildet die notwendige Bedingung der Resilienz. Resiliente Personen begeben sich nie dauerhaft in die Opferrolle, sondern wollen ihr Leben und ihre Umwelt stets aktiv gestalten.

Insofern kommt bei dem auf die Resilienz gerichteten Coaching solchen auf die Außenwelt gerichteten Strategien eine besondere Bedeutung zu. Es geht dabei keineswegs nur um das Handeln in besonderen Krisensituationen; bereits die

geschilderten Rahmenbedingungen moderner Gesellschaften setzen Menschen permanenten Belastungen aus, zu deren Bewältigung Strategien der Resilienz unerlässlich sind. Diese Strategien basieren nicht auf detaillierten und umfassenden Plänen, da diese viel zu starr wären; vielmehr stellen sie flexible Verhaltensorientierungen dar, die äußerst pragmatisch an wechselnde Rahmenbedingungen angepasst werden.

Ein Resilienz-Coaching richtet sich daher vorrangig auf das Training solcher Strategien. Diese sind auf die effektive Interaktion mit der Umwelt gerichtet, so dass sich das Handeln pragmatisch an dem Kriterium der Wirksamkeit orientiert. Mit solchen Strategien bringen resiliente Personen ihre Ziele und ihren Umgang mit belastenden (sowie sich wandelnden) Umweltsituationen effektiv in Einklang. Dabei untersuchen sie zugleich immer wieder neue Möglichkeiten und die sich dabei ergebenden Chancen und Risiken. So gesehen beruhen Strategien der Resilienz auf einigen wechselseitig voneinander abhängigen Basiselementen, die es mit Blick auf konkrete Lebenssituationen zu trainieren gilt. Diese Basiselemente sind in ihrer Grundstruktur bereits seit langem bekannt; im Kontext der Resilienz erhalten sie jedoch durch die strikte Ausrichtung auf die aktive Gestaltung der Umwelt eine ganz spezifische Prägung. Als grundlegende Basiselemente von Resilienz-Strategien sind zu nennen:

- Zielklarheit,
- Test-Routinen,
- Syn-Egoismus,
- Achtsamkeit.



Zielklarheit. Dieses Element verweist darauf, dass resiliente Personen darum bemüht sind, auch in herausfordernden und sich ständig wandelnden Situationen Klarheit über ihre Visionen, Wünsche und Ziele zu behalten, um eine Richtschnur für ihr Handeln zu haben. Die Erarbeitung von Klarheit über die eigenen Ziele kann auf NLP-Techniken oder auf systemisches Coaching zurückgreifen, z.B. auf die klassischen Wohlgeformtheitskriterien, die neurologischen Ebenen (vgl. z.B. Mohl 2006). Erst mit Bewusstmachung der eigenen Ziele

können resiliente Personen (intuitiv oder reflektiert) aus mehreren Handlungsoptionen wählen. Da sie aber stets auch scheitern können, müssen Strategien der Resilienz dafür offen sein, die zugrunde liegenden Ziele und Handlungsentwürfe kritisch zu prüfen und ggf. zu modifizieren.

Test-Routinen. Klarheit über die eigenen Ziele reicht deshalb nicht aus, um Resilienz-Strategien zu verwirklichen. Da sich die Welt ständig ändert, sind Resilienz-Strategien stets mit *Test-Routinen* verbunden. Letztere beziehen sich unmittelbar auf die Verhaltensebene. Resiliente Personen stellen sich immer wieder gezielt Fragen über die Wirkungen ihrer Handlungen und möglicher anderer Handlungsweisen. Tatsächlich experimentieren resiliente Personen nicht selten, um zu erfahren, welche Effekte ein für sie neues Verhalten hervorruft. Dadurch aktualisieren sie ihr Wissen über den Raum der Gestaltungsmöglichkeiten und über die Gültigkeit von Vorannahmen, die sie ihrem eigenen Handeln zugrunde legen. Erst solche Test-Routinen stellen die Effektivität des Verhaltens in dynamischen Lebenssituationen sicher. Um Test-Routinen zu trainieren, kann das Coaching beispielsweise Konzepte des Lernens über Versuch und Irrtum, des Beobachtungslernens (auch Modeling im NLP) sowie des klassischen T.O.T.E.-Modells nutzen (vgl. z.B. Dilts 2003).

Syn-Egoismus. Auch resiliente Personen sind häufig auf die Mitwirkung von anderen angewiesen. Strategien der Resilienz setzen dabei keineswegs den guten Willen oder gar die Selbstlosigkeit von Interaktionspartnern voraus. Im Gegenteil, resiliente Personen rechnen ausdrücklich mit egoistischem Verhalten, ohne deshalb aber in jedem Fall Rücksichtslosigkeit zu unterstellen. Resilienz-Strategien beruhen auf der Verhaltensorientierung des „*Syn-Egoismus*“ (vgl. dazu Kastner 1999). Syn-Egoisten sind darauf gerichtet, Projekte zwischen (potenziellen) Egoisten zu initiieren und alle Beteiligten auf gemeinsame Win-Win-Situationen auszurichten, die sowohl die eigenen Ziele als auch die Ziele bzw. Interessen der Kooperationspartner realisieren. Erst der Syn-Egoismus bietet eine verlässliche Grundlage dafür, dass Kooperationspartner ihre Ressourcen einbringen oder sogar dauerhafte soziale Netzwerke entstehen. Syn-Egoismus ist daher ein unverzichtbarer Bestandteil von Resilienz-Strategien.

Achtsamkeit. Schließlich sind die bereits genannten Elemente von Resilienz-Strategien mit Techniken zur Förderung der *Achtsamkeit* zu ergänzen (vgl. Weick/Sutcliffe 2001). Im Vergleich zu den Test-Routinen bezieht sich Achtsamkeit weniger auf die Verhaltensebene, sondern primär auf die Wahrnehmung. Achtsamkeits-Prozeduren sollen die Flexibilität bei der Aufnahme von Umweltinformationen schulen und den Blick für die sich daraus ergebenden Chancen und Risiken schärfen. Dabei rechnen Resilienz-Strate-

gien stets mit dem Unerwarteten; Menschen mit solchen Strategien sind sogar auf der Suche danach. Es gilt, das Unerwartete zu erkennen, um damit frühzeitig umgehen und daraus lernen zu können. Dies beruht nicht zuletzt auf der kontinuierlichen Auseinandersetzung mit den eigenen Wahrnehmungsfiltern sowie deren laufender Veränderung. Das Resilienz-Coaching richtet sich auf das flexible Spiel mit Wahrnehmungsfiltern im Umgang mit der Umwelt. Hier ergeben sich nicht zuletzt Anknüpfungspunkte zu den Methoden der provokativen Therapie (vgl. Farrelly/Brandsma 1986), der Hypnotherapie (vgl. Erickson/Rossi 1993), aber auch zu Erkenntnissen aus der Managementpraxis (vgl. Weick/Sutcliffe 2001).

Wie bereits erwähnt, beruht Resilienz auf einem Komplex von Fähigkeiten, so dass sich ein Coachingprozess keineswegs ausschließlich auf die genannten Strategieelemente beschränken darf. Dennoch bilden diese Elemente den Kern der Resilienz, weil sie es sind, die die Fähigkeit zur aktiven Einflussnahme auf die Umwelt auch unter erheblichen Belastungen aufrechterhalten. Zudem kann sich das Coaching nie nur auf das isolierte Training einzelner Elemente von Resilienz-Strategien richten. Stets sind diese Basiselemente (Zielklarheit, Test-Routinen, Syn-Egoismus, Achtsamkeit) in ihrem wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnis zu sehen



und zu erproben. Sie stehen in einem zirkulären Zusammenhang (vgl. Abb. 1), der darauf verweist, dass es keine feste lineare Abfolge zwischen den skizzierten Basiselementen von Resilienz-Strategien gibt. Beispielsweise erfolgt die Klärung grundlegender Ziele keineswegs immer vor dem Einsatz von Test-Routinen. Im Gegenteil, nicht selten ergeben sich durch einen Test von Möglichkeiten und Grenzen ganz neue Ziele und Erkenntnisse (vgl. Weick 1995).

Das auf Resilienz-Strategien gerichtete Coaching muss das flexible Zusammenspiel der vier skizzierten Basiselemente im Blick behalten. Unter Gesichtspunkten der Resilienz sind belastende Situationen stets im Hinblick auf Ziele, einzusetzende Test-Routinen, dem Nutzen wichtiger Kooperations-



Abb 1: Basiselemente von Resilienz-Strategien

partner sowie die Achtsamkeit gegenüber Unerwartetem zu untersuchen und das Handeln darauf auszurichten. Wenn dies in einem Coachingprozess gelingt, wird die Bewältigung moderner Lebenssituationen bereits deutlich leichter fallen.

Literatur

- Beck, Ulrich: Risikogesellschaft. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1986
- Dilts, Robert B.: Modeling mit NLP. Junfermann, Paderborn 2003
- Erickson, Milton H.; Rossi, Ernest L.: Hypnotherapie. Klett-Cotta, Stuttgart 1993
- Farrelly, Frank/Brandsma, Jeffrey: Provokative Therapie. Springer, Heidelberg 1986
- Goebel, Johannes; Clermont, Christoph: Die Tugend der Orientierungslosigkeit. Rowohlt, Reinbek 1999
- Kastner, Michael: Syn-Egoismus. Herder, Freiburg 1999
- Maddi, Salvatore R.; Khoshaba, Deborah M.: Resilience at Work. McGraw-Hill Professionals, New York 2005
- Mohl, Alexa: Der Zauberlehrling. Junfermann, Paderborn 2006
- Scholz, Christian: Spieler ohne Stammplatzgarantie. Wiley – VCH, Weinheim 2003
- Siebert, Al: The Resiliency Advantage. McGraw-Hill Professionals, New York 2005
- Weick, Karl E.: Der Prozeß des Organisierens. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1995
- Weick, Karl E.; Sutcliffe, Kathleen M.: Das Unerwartete managen. Klett-Cotta, Stuttgart 2001



Dr. Gotthard Pietsch, Dozent für Betriebswirtschaftslehre an der FernUniversität in Hagen, NLP-Master, Autor von Veröffentlichungen im Bereich Management, Organisation und Controlling.
gotthard.pietsch@fernuni-hagen.de

Keine Angst vor einem „Nein“

Von Ingo Vogel

Der erste Eindruck zählt, sagt man. Doch der letzte Eindruck entscheidet, ob sich die Mühe gelohnt hat.

Sie treffen eine Person – zum ersten Mal. Und noch während die Person auf Sie zugeht, ist sie Ihnen sympathisch, bevor sie ein Wort sagt. Oder umgekehrt. Die Person ist Ihnen auf Anhieb unsympathisch. Der erste Eindruck entscheidet, wie wir einer Person begegnen: offen oder reserviert, zugewandt oder „cool“. So geht es ziemlich allen Menschen. Meist entscheidet sich binnen weniger Augenblicke, wie unser Kontakt verläuft. Der so genannte erste Eindruck stellt die Weichen für das weitere Gespräch und die künftige Beziehung. Er entscheidet darüber, wie viel Sympathie und Vertrauen wir dem anderen entgegenbringen. Und wie aufmerksam und engagiert wir im Gespräch sind.

Doch es gibt noch einen weiteren wichtigen Eindruck: den letzten. Von ihm hängt ab, zu welchen Ergebnissen unsere Gespräche führen oder welchen Gesamteindruck wir hinterlassen. Zum Beispiel verbindlich oder unverbindlich. Überzeugend oder wenig überzeugend. Dies zu wissen, ist für all jene Menschen wichtig, die etwas „verkaufen“ möchten – egal, ob in einem Vorstellungsgespräch sich selbst oder in einem Akquisegespräch die eigenen Konzepte. Oder bei einem Kundenbesuch Versicherungen, Lexika oder Kopiergeräte. Wer die Bedeutung des ersten und des letzten Eindrucks kennt, kann diese gezielt gestalten.

Vorsicht vor Nullachtfünzeln

Vom ersten Eindruck hängt ab, wie „flüssig“ ein Gespräch läuft. Sind Sie und Ihr Gesprächspartner sich sympathisch, spielen Sie sich gegenseitig die Bälle zu. Entsprechend einfach können Sie das Gespräch lenken. Sind Sie Ihrem Gegenüber hingegen unsympathisch, fasst der andere zu Ihnen kein Vertrauen, verläuft das Gespräch stockend, und Sie haben permanent das Gefühl: Die Chemie stimmt nicht. Ich finde keinen Zugang zum Gegenüber.

Was geschieht im Moment einer ersten Begegnung? Nehmen wir an, Sie besuchen einen potenziellen Auftraggeber



– in seinem Büro. Sie öffnen die Tür, schauen in den Raum und orten Ihren Gesprächspartner hinten rechts an seinem Schreibtisch sitzend. Während Sie die Türschwelle betreten, schaut der potenzielle Kunde hoch, steht auf, signalisiert Ihnen: „Treten Sie ein.“ In den Sekunden, in denen er auf Sie zugeht, vom ersten Wahrnehmen bis zur Begrüßung, entsteht bei beiden Beteiligten der erste Eindruck.

Bei Ihrem Gegenüber landen Sie zunächst in einer von drei Schubladen: „sympathisch“, „nichtssagend“ und „unsympathisch“. Oder: „Seriöser Kundenberater“, „08/15-Verkäufer“ und „schmierige Verkäufertypen“. Gemeinsam ist ihnen allen dreien: Sie lassen sich, wenn man erst einmal drinsteckt, schwer wieder öffnen und noch schwerer wechseln. Das Einsortieren erfolgt im großen Ganzen anhand von drei Kategorien:

- Erscheinungsbild (Kleidung, Statur, Aussehen)
- Körpersprache (Haltung, Gang, Mimik, Gestik)
- Sprache (Wortwahl, Sprechweise)

Letztlich entscheiden also „Äußerlichkeiten“ darüber, ob uns jemand seine Gunst schenkt. Am schlimmsten ist die mittlere Schublade – also jene, auf der „nichtssagend“ steht oder: „Weder Fisch noch Fleisch“, „08/15“. Wenn wir in diese Schublade geraten, bedeutet dies: Wir haben nichts bewirkt. Wir sind austauschbar. Wir hinterlassen keine individuelle Duftnote. In der mittleren Schublade stecken jene Menschen, die auch Sie nach kurzer Zeit wieder vergessen.

Glaubwürdigkeit zählt

Daher mein Appell: Zeigen Sie Profil. Haben Sie den Mut, anders als Ihre Mitbewerber zu sein. Zum Beispiel aufgrund

Ihrer Art, sich zu kleiden. Oder wie Sie die Begrüßung gestalten. Oder wie Sie auf Aussagen reagieren. Sie können im Verlauf des Gesprächs durchaus auch einmal eine andere Meinung als Ihr Gegenüber vertreten – selbst auf die Gefahr hin, dass Ihr Gesprächspartner Sie verdutzt anschaut. Denn dies bedeutet: Sie haben seine Aufmerksamkeit und Neugier geweckt. Er nimmt Sie wahr. So ist die Basis für eine echte Kommunikation geschaffen. Indem Sie eine eigene Position vertreten, ohne rechthaberisch und besserwisserisch zu wirken, machen Sie klar, dass Sie für etwas stehen – zum Beispiel für bestimmte Werte. Oder für praktische Erfahrung. Das erhöht Ihre Glaubwürdigkeit.

Wenn zunächst das Äußere zählt, dann können Sie den ersten Eindruck über Ihr Erscheinungsbild beeinflussen. Ihre Kleidung kann Unterschiedliches signalisieren: Ich bin seriös. Ich bin konservativ. Ich bin ein kreativer Typ. Dann die Körpersprache: Halten wir dem Blick des anderen stand oder weichen wir aus? Ist unser Händedruck fest oder lasch? Es wäre übertrieben zu erwarten, dass man auf Knopfdruck ein Lächeln anknipst oder Naserümpfen zeigt. Wir würden uns wie Marionetten verhalten und unser höchstes Gut verlieren: unsere Glaubwürdigkeit. Wir kennen das: Ein Verkäufer flötet uns mit zuckersüßem Lächeln und ausgewählter Freundlichkeit zu und wir spüren, das ist nicht echt. Vorsicht: „falsche Schlange“. Unsere Körpersprache spiegelt unsere Gedanken, Empfindungen und Einstellungen.

Also kann der Tipp nur lauten: Versetzen Sie sich, bevor Sie einem Auftraggeber gegenüber treten, in eine adäquate Stimmung, in gute natürlich. Man kann auf der Fahrt im Auto schon einmal das Lächeln üben und an schöne Erlebnisse denken. Ihre Stimmung ändert sich fast automatisch. Und damit auch Ihre Stimme. Eine Piepsstimme oder ein tönender Bass oder auch ein Dialekt lassen sich nicht so ohne weiteres beeinflussen, wohl aber Sprechtempo, Lautstärke und Deutlichkeit. Letzteres ist von besonderer Bedeutung, es entscheidet, ob wir sicher oder unsicher, engagiert oder leidenschaftslos wirken.

Natürlich wirkt sich der erste Eindruck auf den letzten Eindruck aus. Von ihm hängt ab, ob aus den Pluspunkten, die wir im Gespräch sammelten, echte Ergebnisse werden. Wenn das Gespräch nicht „flutschte“, fällt es Ihnen schwer, mit Ihrem Partner eine verbindliche Absprache zu treffen, etwa, dass der andere eine Zusage macht oder einen Vertrag unterschreibt. Oder Sie über alle notwendigen Einzelheiten aufklärt, die es Ihnen gestatten, ihm ein konkretes Angebot zu unterbreiten. Die Erfahrung zeigt: Vielen Menschen ist die Bedeutung auch des letzten Eindrucks nicht ausreichend bewusst. Weshalb sie in entscheidenden Momenten oft Fehler begehen.

Am Ende, wenn's drauf ankommt, verändern selbst Personen, die bisher das Gespräch souverän führten, schlagartig

ihr Verhalten. Sie werden plötzlich unverbindlich. Ein Konjunktiv jagt den nächsten. Die Aussagen und Fragen werden schwammig und der Blickkontakt sowie die Körpersprache ausweichend. Warum tun sich selbst gestandene Verkäufer in dieser Phase oft schwer? Warum eiern sie nun herum statt auf den Punkt zu kommen? Dies liegt daran, dass sie spüren: Jetzt wird es „ernst“. Oft lähmt die Angst vorm Versagen, beim Verkauf zum Beispiel: vorm „Nein“ des Kunden.

Entscheidungen einfordern

Um dieses „Nein“ zu vermeiden oder zumindest hinauszuzögern, wechseln viele Menschen in dem Moment, wo sie Flagge zeigen oder vom Gegenüber eine verbindliche Aussage „einholen“ müssten, ins Unverbindliche. Die Unsicherheit spürt auch der Kunde. Und der fragt sich: Warum wird der plötzlich unsicher? Hat die Sache doch einen Haken? So forcieren Sie etwa in Verhandlungen oder bei einer Präsentation eine abwartende oder ablehnende Haltung. Verkäufer vertagen oft selbst die Kaufentscheidung des Kunden – und dies, obwohl der zum Abschluss bereit wäre. Sie sagen zum Beispiel: „Denken Sie noch einmal zu Hause in Ruhe darüber nach.“ „Vielleicht sollten wir uns in ein, zwei Wochen noch einmal zusammensetzen ...“ Bei so viel Unverbindlichkeit denkt der Kunde fast automatisch „... oder auch nicht“.

Fordern Sie gegen Ende des Gesprächs zu einer Entscheidung auf. Beim Verkauf etwa: „Entspricht dieses Produkt mit den Vorzügen x, y und z Ihren Vorstellungen?“ Antwortet der Kunde mit Ja, können Sie erwidern: „Das freut mich. Dann fülle ich den Vertrag aus.“ Oder: „Sehr schön. Dann bringe ich die Schuhe für Sie zur Kasse.“ Und schon haben Sie einen Abschluss erzielt. Und wenn der Kunde „nein“ sagt? Dann haben Sie nichts verloren, denn dann können Sie bezogen auf Ihr Produkt nachfragen: „Was müsste anders sein, damit Sie sich für den Kauf entscheiden können?“ Und schon sind Sie wieder im Gespräch.

Zerstören Sie nicht den souveränen Eindruck, den Sie bisher machten. Das befürchtete Nein muss nicht endgültig sein. Es bedeutet vielmehr: zum jetzigen Zeitpunkt nicht oder zu den genannten Konditionen nicht. Und wenn Ihr Gegenüber trotzdem ein endgültiges Nein formuliert? Dann freuen Sie sich darüber. Denn was haben Sie davon, wenn der Kunde Sie mit Scheineinwänden immer wieder vertröstet und Ihnen so Ihre Zeit stiehlt?



Ingo Vogel, Esslingen, Rhetorik- und Verkaufstrainer, spezialisiert auf emotionale Verkaufsrhetorik. Er ist Autor des Bestsellers „So reden Sie sich an die Spitze“ (Ullstein Tb 2006).
iv@ingovogel.de

Ecken und Kanten

Das Menschliche und Wahrhaftige im Auftritt von Politikern ist wichtiger als die „political correctness“, sagt **René Borbonus**, Buchautor und Trainer in Sachen Rhetorik.



Der erste Mausklick auf seine Homepage zeigt ein Zitat von Billy Wilder: „Ich habe zehn Gebote. Die ersten neun: Du sollst nicht langweilen.“ Im Gespräch zitiert René Borbonus dann eine Umfrage des Handelsblattes: Mindestens vier von fünf Präsentationen hierzulande wirken langweilig bis einschläfernd auf die Zuhörer. Nur drei Prozent der Auftritte seien so beschaffen, dass sie das Publikum begeistern. „Uns fehlt diesbezüglich ein Stück Kultur, die in Amerika etwas ausgeprägter ist“, sagt der Rhetorik-Trainer, der Studenten, Vorständen, Presseleuten oder auch Bundestagsabgeordneten zu etwas mehr Pep bei ihren Auftritten verhilft.

Sein rhetorisches Talent entdeckte der Kommunikations-Coach als Hochzeitsredner: zunächst für Freunde, doch seine Qualitäten sprachen sich bald herum. „Ich merkte rasch, wie gut sich mit Worten eine bestimmte Atmosphäre zaubern lässt.“ Da war er 20, gerade fertig mit der Lehre zum Bankkaufmann und im Unternehmen bereits mit Öffentlichkeitsarbeit und Werbung betraut. Dem folgte ein Studium der Ger-

manistik, Politikwissenschaften und Psychologie. Rhetorik-Seminare hätten ihn dabei stets am meisten beeindruckt, sagt er. Heute gibt er sein Wissen in Büchern („Die Kunst der Präsentation“, Junfermann 2007), Rhetorik-Seminaren und Einzelcoachings von Konzernchefs und Politikern weiter. Auch die FDP-Fraktion des Bundestages hat René Borbonus mit dem Rhetorik-Training ihrer Mitglieder betraut.

Dabei gehe es nicht darum, nach Schema F an Körpersprache und Rhetorik „zu feilen“, sagt er. Die Rede solle schon eine runde Sache sein, „aber der Mensch darf und soll durchaus Ecken und Kanten haben“. Erst das mache ihn ja unverwechselbar. „Strauß zum Beispiel hatte einen grauenhaften Stand. Und Gandhi war mimisch eine Katastrophe.“ Trotzdem haben beide Massen begeistert. „Ich schaue also immer erst einmal: Was kann der Klient besonders gut? Wie lässt sich das ausbauen?“ Eine gute metaphorische Sprache etwa ist eine existenzielle Fähigkeit für einen Abgeordneten. Borbonus zitiert Quintilian, den ersten besoldeten Rhetorik-Lehrer im alten Rom: „Wenn ihr die Herzen eurer Zuhörer erreichen wollt, dürft ihr nicht schon ihre Ohren beleidigen.“

Und wie steht es um die vielbeklagte Inhaltsleere in der politischen Arena? Ist bei fehlender Substanz auch ein Rhetorik-Lehrer mit seinem Latein am Ende? Glücklicherweise, antwortet Borbonus, habe er einen Abgeordneten ohne Substanz noch niemals erlebt. Was ihm jedoch häufig begegne, sei eine Abstinenz jeglicher rhetorischer Stilmittel gegenüber – gerade im Bundestag. Seit er einmal einen Blick ins Schulbuch seiner Freundin, einer Deutschlehrerin, geworfen hat, meint er auch zu wissen, warum das so ist. „Da finden sich für die Rhetorik-Analyse insgesamt vier Reden: Eine von Hitler, eine von Goebbels und zwei von Richard von Weizsäcker.“ Viele Menschen hierzulande setzen also scheinbar Rhetorik mit geistiger Machtausübung gleich. Dabei hat sich, nach Meinung von René Borbonus, mit Rhetorik allein noch niemand manipulieren lassen.

Zurück zu Billy Wilders neun Geboten. Was wäre denn Ihr zehntes Gebot, Herr Borbonus? Ach, er hätte mehr als nur zehn Gebote, sagt er und überlegt einen Moment. Dann nennt er: Mut zur Ehrlichkeit, zur Wahrhaftigkeit. Mut, Emotionen zu zeigen. „Sich als Mensch zu geben, kann wichtiger sein als jede *political correctness*.“

Regine Rachow

Mit Milton in die Zukunft

Im Visions-Workshop führt **Jens Tomas**, Kommunikationstrainer von Top-Managern und DVNLP-Vorsitzender, Menschen zu ihren Ideen und verbindet sie mit dem großen Ganzen.

Am Morgen des letzten Kongresstages ist Verbandsarbeit angesagt. Wo wird der DVNLP, der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren, in zehn Jahren stehen? Welche Entwicklungen könnten ihn beeinflussen? Und wer wird künftig definieren, was NLP ist? Es sind, natürlich, wichtige Fragen, die dieser Visions-Workshop des Vorstands anspricht. Doch sie muten wie Schwarzbrot an nach den Sahnetortenstücken, die Fred Gallo mit seiner „Energetischen Psychologie“ dem Publikum zwei Tage lang geboten hat. Um so mehr staunt Jens Tomas, promovierter Wirtschaftsjurist und Vorsitzender des Verbandes, als er am letzten Tag der „Future Tools III“ in Hubertusstock bei Berlin in eine Runde schaut, die fast ebenso groß ist, wie zur Eröffnung. Tomas hat mit zehn, zwölf Leuten gerechnet, aber nicht mit 40.

Zum NLP war Jens Tomas, damals noch Student, fast aus Versehen gekommen. Er besuchte eine Einführungsveranstaltung, weil er hoffte, etwas über effektive Lernmethoden zu erfahren. Später absolvierte er die NLP-Ausbildung bis zum Lehrcoach, auch Rhetorik und Hypnotherapie standen auf seinem persönlichen Fortbildungsprogramm. Und er entdeckte eine seiner Stärken in der Anwendung des so genannten Milton-Modells, das sind von den NLP-Begründern Bandler und Grinder entwickelte Sprachmuster, die auf den Hypnosetherapeuten Milton Erickson zurückgehen. Die Milton-Sprache schafft Zugang zu den eigenen geistigen Ressourcen, und zwar indem sie die Aufmerksamkeit des Gesprächspartners nach innen lenkt und für seinen guten mentalen Zustand sorgt. Das klappt auch unter Profis. „Wir leben in einer Zeit, in der Veränderungen die einzige Konstante sind“, sagt Jens Tomas zu Beginn des Visions-Workshops in Hubertusstock. „Da zählt jede Idee von euch, jede Vorstellung, jeder Wunsch für die Zukunft des Verbandes.“ Irgendwie spürt man, die Dinge gehören nicht zwingend logisch zusammen. Aber sie haben viel mit einem selbst zu tun.

Jens Tomas berichtet, wie NLP ihm half, seine Werte zu erkennen. Da war er, ein aufstrebender Dr. jur., in der Vertragsverhandlung ebenso exzellent wie bei Golf und Tennis, schon tief in der Welt der Sozietäten und Kanzleien gefangen. Sein wichtigster Wert aber sei, wie sich herausstellte, die Freiheit. Mit dieser Erkenntnis machte er sich vor 15 Jahren auf einen neuen Weg: als Trainer, Buchautor, Coach, „Keynote-Speaker“, wie es in Businessdeutsch heißt. Seine Spezialität ist die Anwendung des NLP im Business. Die Jury des Conga-Awards, des deutschen Trai-



ner-Oscars, zählt Jens Tomas zu den Top Ten der Szene. In diesem Sommer startet der TV-Sender Pro7 eine neue Sendung, in der Tomas das Management angeschlagener Unternehmen coacht.

Unter Tomas' Moderation haben komplette Vorstände großer Unternehmen ihre Zukunft entworfen. Anfangs, sagt er, seien sie stets sehr reserviert. Und dann sitzen sie, Abgesandte der nüchternen Welt der Zahlen und Bilanzen, weit übers Limit, manchmal bis morgens um vier, und sprühen vor Ideen. „Es funktioniert“, sagt Tomas, „weil diese Menschen merken, dass sie Teil von etwas Großem sind.“ Es funktioniert auch beim DVNLP. Jedes Jahr wächst er um 100 Mitglieder. Es ist der größte Methodenverband in Deutschland, der größte NLP-Verband weltweit. Im Grunde könnte man sich zurücklehnen und einfach so weitermachen. Aber nicht mit diesem Vorstand. Gerade auch nicht mit diesen Mitgliedern. Am Ende des Visions-Workshops in Hubertusstock hängen die Moderatorenwände voller Karten. Das Auditorium löst sich auf. Und so mancher verlässt den Ort mit dem guten Gefühl, den Verband ein Stück vorangebracht zu haben.

Regine Rachow

Der Kongress klopft

Es sieht aus wie Esoterik, hat aber wissenschaftliche Hintergründe.
Fred Gallo und die Energetische Psychologie auf den Future Tools III.

Gerlind hat Höhenangst und begibt sich gerade in Kontakt zu ihrem Problem. Zuvor hat sie die Stärke ihrer Angst auf einer zehnstufigen Skala bei neun geortet. Denk an die Angst und klopfe, lautet die sanfte Aufforderung von Fred Gallo. Es ist der zweite Tag der Future Tools III, Gerlind kennt, wie die anderen Teilnehmer der Tagung, schon die Punkte, auf die sie leicht mit ihren Fingern zu klopfen hat und die Fred Gallo jedes Mal wieder benennt: über den Augen, am Schlüsselbein, unter der Achsel, am Handrücken. Auf welcher Stufe befindet sich deine Angst jetzt, fragt sie der Referent, und Gerlind antwortet: auf fünf.

Energetische Psychologie war das Thema der diesjährigen Future Tools, die der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren, DVNLP, im Juni das dritte Mal veranstaltete. Dank Anita Heyer, Vorstandsmitglied und Schülerin von Gallo, gelang es, dafür den prominentesten Vertreter dieser Therapierichtung zu engagieren. In den 90er Jahren hatte Fred Gallo, Pennsylvania, USA, seine Methode der Energetischen Diagnostik und Behandlung, kurz EDxTM, entwickelt. Auf ihn geht der Begriff der Energetischen Psychologie zurück, die auf Elementen unterschiedlicher Schulen fußt. Zu den bekanntesten Fundamenten zählen die Hypnotherapie, NLP, die Kinesiologie sowie Jahrtausende alte Vorstellungen aus Indien und China.

Mit gut 70 Teilnehmern reisten fast doppelt so viele Interessenten an wie zu den Future Tools II im vergangenen Jahr. Der therapeutische Erfolg dieser neuen Richtung spricht sich rasch herum. 2001 lud der Hypnotherapeut Gunter Schmidt seinen Kollegen Gallo



Fred Gallo mit einer Kongress-Teilnehmerin in der „Demo“: Hier wird das Rauchen „beklopft“.

erstmal nach Deutschland ein – an sein Institut in Heidelberg und zur Jahrestagung der Milton-Erickson-Gesellschaft. 2007 tagte in Heidelberg dann der erste Kongress zur Energetischen Psychologie in Deutschland. Nun stellt Gallo, hervorragend übersetzt von Heike Born, seiner befreundeten Kollegin aus Wiesbaden, der NLP-Gemeinschaft Konzept und Methode vor, samt ihren historischen und zeitgenössischen Wurzeln.

Chi und Einstein

Die Idee, wonach der Körper nicht einfach nur Materie ist, sondern auch Energie, ist 7000 Jahre alt und stammt aus Indien. Im Grunde wird sie durch Albert Einstein bestätigt, der Anfang des vergangenen Jahrhunderts die Äquivalenz von Masse und Energie postulierte: mit seiner berühmten Formel $E=mc^2$ aus der „Speziellen Relativitätstheorie“. Vor 5000 Jahren entwickelten die Chinesen die Akupunktur, sie beruht auf der Vorstellung von

den Meridianen, durch die eine Energie, Chi genannt, fließt. In den 60er Jahren entdeckte der Chiropraktiker George Goodheart Zusammenhänge zwischen Meridianen und Muskelgruppen, u.a. diagnostizierte er mit Muskeltests gesundheitliche Probleme. Der Psychiater John Diamond erkannte in den 70er Jahren den Zusammenhang zwischen Meridianen und Emotionen, und Roger Callahan, Psychologe, entdeckte, dass sich durch das Klopfen bestimmter Akupunkturpunkte psychische Probleme gut behandeln ließen.

Voraussetzung für den Therapeuten ist, wie Gallo betont, eine gute Verbindung zum Klienten. Es ist das, „was man im NLP Rapport nennt“. Nicht einfach nur eine formale Übereinstimmung von Gesten oder Haltungen, sondern „innere Verbundenheit auf eine Art, die nicht bewertend ist“. Eine zweite Voraussetzung ist die exakte Einstimmung auf das Problem: der Muskeltest gibt Auskunft, ob der Proband oder Klient wirklich daran arbei-



Spürt ihr die Energie? Einstimmung auf die Nachmittagssitzung.

ten will (starker Muskel) oder ob ihn irgendetwas – womöglich ein „sekundärer Krankheitsgewinn“ – daran hindert (schwacher Muskel). Gallo nutzt den Schultermuskel. Gerlind zum Beispiel hat dazu vor dem Klopfen einen Arm seitlich in Schulterhöhe gehoben. Sie hat nachgesprochen, was Gallo ihr sagte: „Ja, ich möchte meine Angst, auf einen hohen Turm zu steigen, los werden“, und dem Druck von Gallo, der ihren Arm herunterzudrücken versuchte, standgehalten. Gerlinds Schultermuskel reagierte also stark, und so stand dem Klopfen nichts im Wege.

Es gibt entlang der Meridiane universelle Punkte, mit denen Probleme unterschiedlichster Art gelöst werden können. In einem Handout hat Fred Gallo für die Kongress-Teilnehmer alle 14 Behandlungspunkte der Energetischen Psychotherapie mit Bild aufgelistet. Dazu zählen der Augenbrauenpunkt, der zum Blasenmeridian gehört, das Jochbein unter dem Auge (Magenmeridian), ein Punkt unterhalb der Achsel (Milz-Pankreas-Meridian), der Schlüsselbeinpunkt (Nierenmeridian), der Zeigefinger (Dickdarmmeridian). In Gruppen bekommt der Kongress noch viel Zeit zum Üben, was Fred Gallo im Plenum demonstriert. Verlangen nach Zigaretten? Platzangst? Ärger mit dem Nachbarn? Alle klopfen fleißig. Erstaunlicherweise lassen sich selbst Bauchgrimmen und Kopfschmerzen bearbeiten. Gallos Handout weist therapeutische Klopfsequenzen u.a. gegen Depression und Allergien, Eifersucht und Jetlag, Scham und Stress aus.

Der Klient wird zum Akteur

Die Idee ist, sagt Gallo, dass das Klopfen eine energetische Blockade löst. Aber gleichzeitig geschehe noch etwas ganz anderes: „Der Klient gelangt in eine Rolle des wertfreien Beobachters seines Problems. Damit wird das Problemmuster, wie es im NLP heißt, unterbrochen.“ Zudem rege das Klopfen andere Neuronen an, als es der Gedanke an die Angst oder an das Problem tut. Gallo arbeitet dabei auch mit

so genannten Submodalitäten. Bei der Behandlung eines Schmerzes (mittlerer Stufe) etwa lässt er eine Teilnehmerin den Schmerz visualisieren – Größe, Form, Farbe, Anordnung im Raum. Der Schmerz ist eine große blaue Kugel, die nach und nach an den Rändern zerfranst. Erstaunt vernimmt das Auditorium, wie sich ihr Aussehen verändert, bis der Schmerz einfach zerfließt. Kaum zu glauben, sagt die Probandin am Ende, er ist weg. „Du musst nicht glauben“, sagt Fred.

Als Fred Gallo erstmals darüber las, dass Callahan Sucht-Patienten recht erfolgreich mit Klopfen an Auge, Arm und Thymusdrüse behandle, habe er gedacht: Der Mann ist einfach durchgeknallt. Aber er probierte es selbst mit einer Patientin, bei der er nicht mehr weiterkam – mit verblüffender Wirkung. So geht es wohl fast jedem. Gunter Schmidt gesteht im Vorwort des Buches „Energetische Psychotherapie – integrativ“, das die Deutsche Gesellschaft für Verhaltenstherapie 2006 herausgab: Es gehe ihm zuweilen noch heute so, dass er „die hilfreiche Wirkung“ der Energetischen Psychotherapie „fast kränkend gut“ finde. Anita Heyer sagt, dass sie sich das Klopfen im Coaching stets als eine Art Joker aufhebe. Gewissermaßen für hartnäckige Fälle, die nicht recht vorankommen. „Das funktioniert.“

„Die Methoden sehen einfach aus, aber es gibt vieles, was man dazu wissen muss“, sagt Fred Gallo. Nicht zuletzt eine gute Kenntnis der Meridiane und der so genannten Sammelgefäße sowie ein tiefes therapeutisches Ver-

ständnis. Noch in diesem Jahr wird Gallo nicht nur das Training, sondern auch die Zertifizierung seiner Methode in die Hände deutscher Trainer legen, kündigt er im Interview an.

„Das Klopfen“, sagt Gallo, „aktiviert eine Art inneren Heiler in uns.“ Das ist es, was er seinen Klienten vermitteln möchte: Du bist es selbst, der dich von deinem Problem befreit. Inzwischen hat Fred Gallo seine Probandin Gerlind ein paar Übungen für die Gehirnbalance absolvieren und Affirmationen sprechen lassen („Auch wenn ich das Problem noch habe, bin ich okay, so wie ich bin“). Jetzt schickt er sie gedanklich auf einen hohen Turm. Merkwürdig, sagt Gerlind, das habe sie noch nie vorher geschafft. So, sagt Fred, schau dich auf dem Turm um und sag mir auf einer Skala von null bis zehn, wie überzeugt du bist, dass es dir nichts ausmacht. Gerlind zögert. Acht bis neun, sagt sie. Muskeltest, erneutes Klopfen, Augen zu und wieder: Schau dich um und sag, wenn du bei zehn bist. Keine Minute später ist Gerlind sich sicher, dass sie ihre Höhenangst – zumindest in diesem mentalen Test – überwunden hat. Befreit geht sie zu ihrem Platz zurück. Der Kongress applaudiert.

Regine Rachow

Literaturtipps:

- Bohne, Michael u.a.: Energetische Psychotherapie – integrativ. Hintergründe, Praxis, Wirkhypothesen. dgyt Verlag, Tübingen 2006
- Gallo, Fred P.; Vincenzi, Harry: Gelöst, entlastet, befreit. Klopfakupressur bei emotionalem Stress. VWK, Freiburg 2000

Verbale Verpackungskünstler

In Frankfurt lieferten sich Profis die „Erste bundesdeutsche Beraterschlacht“.

Zur „Ersten bundesdeutschen Beraterschlacht“ kamen mehr als 250 Personen in den Frankfurter Südbahnhof – sie waren zumeist vom Fach oder Abgesandte von Unternehmen. Sieben Berater, im Vorfeld ausgewählt, präsentierten sich und ihre Ideen zum Thema Neukundengewinnung auf der Bühne. Jeder hatte zehn Minuten Zeit, um die Gunst des Publikums und einer vierköpfigen Jury zu gewinnen. Danach wurde ihm mittels eines Saxophons signalisiert: Die Redezeit ist abgelaufen.

Organisatorin war die Zeitschrift *Mittel & Wege*, unterstützt vom Beratungsunternehmen RKW Hessen. Moderator war Thomas Hönscheid, Herausgeber der Zeitschrift *Mittel & Wege*, einem seit eineinhalb Jahren existierenden Unternehmermagazin für das Rhein-Main-Gebiet. Der Dichter Alex Dreppec, der mit seinen Dichterschlachten gewissermaßen die Vorlage für die Veranstaltung lieferte, sorgte in der Pause für Unterhaltung – unterstützt von einer Soulband. So individuell wie Persönlichkeiten sind, so verschieden waren auch die Vorträge der Berater, die um Gunst des Publikums und der Jury kämpften. Eher fachlich nüchtern kamen die Präsentationen von Christian Görtz, Pfungstadt, und Thomas W. Frick, Oetzberg, daher. Ihre Konkurrentinnen Nicole Deboy, Großwallstadt, und Nicole M. Pfeffer, Frankfurt, versuchten dagegen, die Zuhörer emotional zu packen. Siegrid Biebl von der Werbeagentur Raab aus Mainz setzte komplett auf Authentizität. Wahrhaft bühnenreif war der Auftritt von Holger J. Bub von der Werbeagentur Quasar Communications, Wiesbaden. Er erläuterte, als Hausmeister der Agentur verkleidet, wie deren Inhaber auf Kundentanz geht. Und der zuvor angekündigte unbekannt Referent, der als „Schwarzer Ritter“ in das Geschehen eingriff, entpuppte sich, auch zur Überraschung des Veranstalters, als das Referenten-Duo Heinz Thoma und Jürgen Fellgiebel von der Firma Imatec aus dem Rheinland – Berater mit Berufs- und Bütt-Erfahrung.

Bei der Bewertung zeigte sich, wie subjektiv das Erleben ist. Drei Jurymitglieder gaben eher dem „pfeffrigen Auftritt“ von Nicole M. Pfeffer und der bühnenreifen Darbietung von Hausmeister Bub den Vorzug. Positionierungsexperte Peter Sawtschenko hingegen erklärte den sachlichen Vortrag von Christian Görtz zu seinem Favoriten. Ähnlich verteilt war die Gunst des Publikums, das jedoch letztlich Nicole M. Pfeffer zur Siegerin der ersten Beraterschlacht kürte.



Foto: Kuntz

Auch sie stürzten sich in die Beraterschlacht: Nicole Deboy und Holger Bub.

Überrascht äußerten sich nach der Veranstaltung die meisten Besucher über die große Resonanz der Premierenveranstaltung sowie über die gelungene Kombination von Informationsvermittlung und Unterhaltung. Geradezu begeistert zeigte sich Dichter Dreppec, für den die Beraterschlacht „der erste Ausflug in die Businesswelt“ war. Ihn erstaunte, „wie viel Talent als Entertainer und verbale Verpackungskünstler manche Berater haben“. Sein Fazit: „Beim nächsten Mal bin ich wieder dabei.“

Bernhard Kuntz

Die nächste Beraterschlacht findet voraussichtlich am 15. Oktober statt. Das Thema wird Gesundheit sein. Infos: www.mittelundwege.com

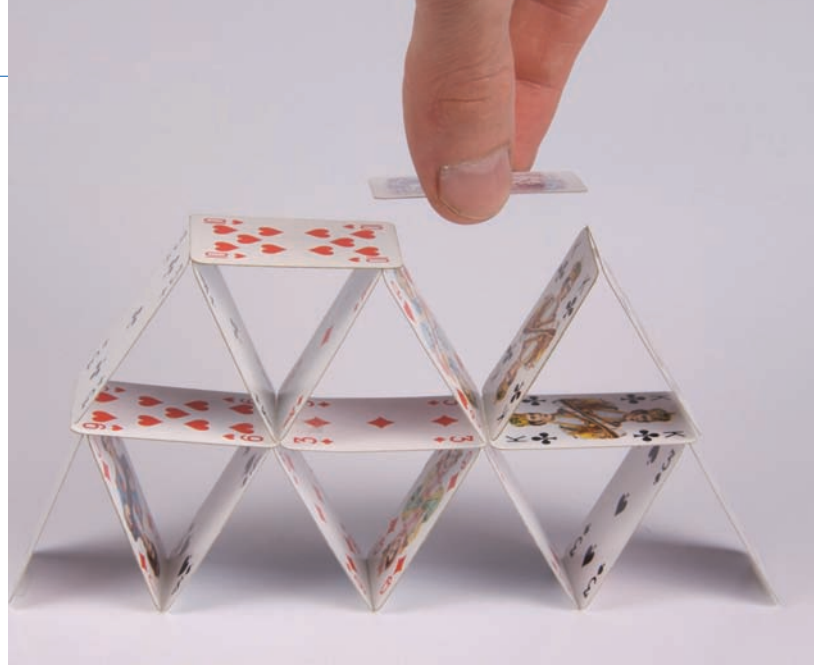
Wer zuviel wagt gewinnt nicht immer

Studie: Langfristig sind risikofreudige Unternehmer weniger erfolgreich

Seit längerem können Ökonomen empirisch belegen, dass risikofreudigere Personen häufiger zu Unternehmensgründern werden als Menschen mit mittlerer oder geringer Risikobereitschaft. Eine vom Bonner Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (IZA) veröffentlichte Studie zeigt jedoch: Neu gegründete Unternehmen halten sich gerade dann besonders lange am Markt, wenn die Gründer eine eher mittlere Risikobereitschaft aufweisen. Sind die Unternehmer sehr risikoscheu oder aber besonders risikofreudig, hat dies negative Auswirkungen auf die Überlebensdauer des Unternehmens. Die Wahrscheinlichkeit des frühzeitigen Scheiterns eines neu gegründeten Unternehmens ist dann deutlich höher.

Als Basis dienten Daten des sozio-oekonomischen Panels (SOEP) aus den Jahren 2000 bis 2005. In jener Zeit wurden mehr als 700 Fälle beobachtet, in denen Personen aus der Selbstständigkeit ausschieden. Zur Ermittlung des Risikoverhaltens sollten die befragten Unternehmer ihre Risikobereitschaft auf einer Skala von 0 (= nicht risikobereit) bis 10 (= sehr risikofreudig) einschätzen. Zusätzlich mussten sie angeben, welchen Anteil eines fiktiven Lottogewinns von 100.000 Euro sie riskant anlegen würden. Danach wurden sie in drei Kategorien eingeteilt: besonders risikoscheu, mittlere Risikobereitschaft und sehr risikofreudig. Unter Berücksichtigung weiterer Faktoren, wie der Dauer der Selbstständigkeit, ermittelten die Wissenschaftler dann für alle drei Gruppen die Wahrscheinlichkeiten für das Ausscheiden aus der Selbstständigkeit.

Für die Gruppe der besonders risikoscheuen Selbstständigen ergeben die Berechnungen eine Wahrscheinlichkeit von 12,5 Prozent, im jeweils folgenden Jahr aus der Selbstständigkeit auszuschneiden. Den gleichen Wert erreichen sehr risikobereite Unternehmer. Bei Firmeneignern, die ihre eigene Risikobereitschaft als durchschnittlich einschätzten, ist die Wahrscheinlichkeit des unternehmerischen Scheiterns dagegen um 40 Prozent geringer – sie liegt bei etwa 7,5 Prozent. Zur Erklärung verweisen Marco Caliendo (IZA), Frank Fossen (DIW Berlin) und Alexander Kritikos (Hanseuniversität Rostock) darauf, dass bei einer sehr riskanten Geschäftsidee zwar der erwartete Ertrag der Selbstständigkeit steigt, ebenso jedoch die Gefahr des Misserfolgs. So sind beispielsweise die Gewinnerwartungen bei Geschäftsideen in der Hightech-Branche oft sehr hoch – zugleich aber besteht eben auch ein erhöhtes Risiko, dass ein Projekt scheitert, bevor sich das Geschäftsmodell am Markt bewähren kann.



Existenzgründer seien gut beraten, ihr eigenes Risikoprofil einer kritischen Bewertung zu unterziehen, bevor sie ein Projekt realisieren. Zu viel Risikobereitschaft schadet den eigenen längerfristigen Erfolgsaussichten, zu wenig Risiko limitiert den Erfolg und lässt Zweifel aufkommen, ob der Schritt in die Selbstständigkeit überhaupt vernünftig ist. Am erfolgreichsten ist langfristig derjenige Unternehmer, der seine Risikobereitschaft zügelt oder riskante und sicherere Projekte miteinander kombinieren kann. Die Forschungen zeigen, dass ansonsten die Gefahr des Scheiterns schnell sehr groß werden kann, so IZA-Wissenschaftler Marco Caliendo.

Holger Hinte

Marco Caliendo, Frank Fossen, Alexander Kritikos: The Impact of Risk Attitudes on Entrepreneurial Survival, IZA Discussion Paper No. 3525. <http://ftp.iza.org/dp3525.pdf>

Umfrage Trainingsmethoden 2008

managerSeminare macht Methoden-Check

Mit welchen Methoden arbeiten Deutschlands Trainerinnen und Trainer? Nutzen erfahrene Trainer andere Tools als Newcomer? Zu diesen Fragen läuft bis zum 19. September auf managerSeminare.de eine Umfrage. Teilnehmer erhalten per eMail ein Ergebnis-Ranking, das sich zur Eigen-Positionierung nutzen lässt. Zudem verlost managerSeminare Büchergutscheine im Wert von jeweils 50 Euro. Das Ausfüllen des Fragebogens dauert ca. fünf Minuten.

Link zur Umfrage: <http://www.managerseminare.de/Community/Umfragen>

Gerechtigkeit, Verantwortung, Sicherheit

**Bundeskongress Soziale Arbeit
tagt im September in Dortmund**

Der 7. Bundeskongress Soziale Arbeit wird vom 24. bis 26. September seinen Beitrag zu Programmen, Strategien und Maßnahmen der Bewältigung sozialer Risiken und Unsicherheiten benennen und weiterentwickeln. Veranstalter ist ein Initiativkreis von Wissenschaftlern pädagogischer und sozialpädagogischer Richtungen. Auf dem Kongress wollen die Fachleute Leitbilder und Prinzipien der Sozialstaatlichkeit ebenso auf den Prüfstand stellen, wie die zur Verfügung stehenden Ressourcen zur Sicherung der individuellen Lebensführung. Der Initiativkreis sieht seine Verantwortung u.a. in einer Beteiligung an dem Auf- und Umbau eines solidarischen Gemeinwesens, das die Menschenwürde achtet und die Selbstbestimmung des Einzelnen stärkt. Der Kongress diskutiert in Symposien, Foren und Arbeitsgruppen aktuelle Erkenntnisse zur gesellschaftlichen Entwicklung und berufspraktische Konsequenzen. Im Zentrum stehen dabei soziale Ausschließungsprozesse und die öffentlichen, professionellen und privaten Reaktionsformen auf die entstehenden Unsicherheiten.

Holger Schmidt

Kontakt: Organisationsbüro TU Dortmund,
Fakultät Erziehungswissenschaft und Soziologie,
eMail: buko09@fb12.uni-dortmund.de

Blick in die Mitte

**Uni Leipzig untersucht Ursachen
rechtsextremer Einstellungen**

Rechtsextremismus gedeiht in der deutschen Bevölkerung auf dem Boden von Angst und Ausgrenzungserfahrungen. Gleichzeitig herrschen weit verbreitete ausländerfeindliche Einstellungen sowie eine geringe Wertschätzung der Demokratie vor. Zu diesem Befund kommt die bundesweite Studie „Ein Blick in die Mitte. Zur Entstehung rechtsextremer und demokratischer Einstellungen“ der Forscher Elmar Brähler und Oliver Decker von der Universität Leipzig. Sie knüpfen mit ihrer Arbeit an ihre Repräsentativbefragung „Vom Rand zur Mitte“ aus dem Jahr 2006 an. Damals waren 5000 zufällig ausgewählte Bundesbürger per Fragebogen zu rechtsextremen Aussagen befragt worden. Aus dieser Gruppe wurden 150 Teilnehmer unterschiedlicher sozialer

Herkunft, Generation und Berufstätigkeit zu bundesweit zwölf Gruppendiskussionen eingeladen. Ziel war es zu ergründen, wie rechtsextremes Gedankengut in der heutigen Gesellschaft entsteht.

Dabei zeigte sich, dass ausländerfeindliche Ressentiments in der Bevölkerung offenbar weiter verbreitet sind als bislang angenommen. Sie sind in allen Diskussionen mit Selbstverständlichkeit geäußert worden – auch von Personen, die in der ersten Studie nicht durch rechtsextreme Einstellungen aufgefallen waren. Zudem zeigten die Diskussionen, dass die Teilnehmer offenbar einen hohen gesellschaftlichen Anpassungsdruck empfinden. Nach Auskunft von Oliver Decker herrsche generell großes Unwissen und Unverständnis über die Möglichkeiten der Mitwirkung in einer Demokratie. Das demokratische System werde nur insofern akzeptiert, als es individuellen Wohlstand garantiere.



Bei der Auswertung der Diskussionen und dem Vergleich mit den Lebensläufen zeigte sich, dass autoritäre Denkstrukturen und Gewalterfahrungen eine hohe Bedeutung bei der Herausbildung rechtsextremer Einstellungen haben. „Umgekehrt wirken die Fähigkeit zur Empathie und die Erfahrung von Anerkennung als Schutz davor“, betont Decker. Auch eine Verweigerung der Auseinandersetzung mit der NS-Zeit fördere rechtsextreme Einstellungen, während eine inhaltliche und auch emotionale Auseinandersetzung mit dem Thema rechtsextreme Einstellungen eher bremse. Decker und Brähler erklären die Verbreitung rechtsextremen Gedankenguts mit der „narzisstischen Plombe“: Der rasche Wohlstand in Westdeutschland habe nach dem Krieg weder für Nachdenklichkeit noch für Scham Raum und Zeit gelassen. Eine ähnliche wirtschaftliche Entwicklung erhofften Ostdeutsche nach der Wende und beantworten die Enttäuschung dieser Erwartung mit Politik- und Demokratieverdrossenheit. Decker: „Immer dann, wenn der Wohlstand als Plombe bröckelt, steigen aus dem Hohlraum wieder antidemokratische Traditionen auf.“ Die Studie entstand im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Tobias D. Höhn

Studie: <http://library.fes.de/pdf-files/do/05433.pdf>

Das Internet unter der Lupe

Was die Psychologie zu PR-Blogs, Web 2.0 und viralem Marketing zu sagen hat

Gleichviel, ob in der Unternehmenskommunikation oder im persönlichen E-Mail-Verkehr, Online-Kommunikation hat viel mit Psychologie zu tun. Der Praxisratgeber Online-Kommunikation aus dem Springer Verlag zeigt auf, welche psychologischen Mechanismen im Internet zum Tragen kommen und wie Unternehmen auf dieser Basis ihre Online-Präsenz professionell gestalten können, und zwar in den Bereichen Website, Newsletter, E-Mail-Verkehr, bei Marketing- und PR-Aktivitäten und in der Kundenkommunikation.

„Viele Unternehmen stecken im Online-Bereich noch sehr stark im Experimentierstadium“, sagt Autorin Annette Kielholz. Das Web 2.0 betreffend fehlten eine konzeptionelle Auseinandersetzung mit den Chancen und Risiken. „Eine sorgfältige Analyse der Ziele und ein ausgearbeitetes Risikomanagement können durchaus auch zu einem ‚Nein‘ oder zu einer schlankeren Variante der Online-Kommunikation führen.“ Nicht die maximale Interaktion mit den Kunden ist gefragt, sondern das richtige Maß, das den Dia-



Annette Kielholz:

Online-Kommunikation – Die Psychologie der neuen Medien für die Berufspraxis.

Springer, Heidelberg 2008

log optimal unterstützt. Im Buch finden sich ausführliche Chancen- und Risiken-Analysen zu verschiedenen Möglichkeiten von Online-Interaktionen.

Praxisbeispiele, Checklisten und Interviews mit Spezialisten komplettieren das Ganze. Aufgrund seiner durchgehend klaren Struktur eignet sich das Buch für Einsteiger wie für Online-Profis. Es richtet sich an Füh-

rungskräfte, Kommunikationsverantwortliche in Unternehmen, Medienpsychologen, Unternehmensberater, Medienberater und -gestalter, Webmaster und Trainer. Annette Kielholz ist Diplompsychologin, war als Beraterin u.a. in Schweizer Internet- und Kommunikationsagenturen tätig. Seit 2006 ist sie Kommunikationsverantwortliche bei den Informatikdiensten der Stadt Zürich.

Uschi Kidane

Liebe, Lust und Angst

Jenaer Forscherin zum Verhältnis von Sprache und Emotion



Monika Schwarz-Friesel:

Sprache und Emotion

UTB, A. Francke Verlag,
Tübingen und Basel 2008

Ein Liebesgedicht von Goethe kommt meistens ohne den Begriff „Liebe“ aus und wird dennoch als solches empfunden – und Schreiber wie Empfänger handeln aus der empfundenen Emotion heraus. Emotionen, positive wie negative, beeinflussen Gedanken, Sprache und Handeln. Wie Emotionen zu Sprache werden und Sprache zu Emotionen wird, welche Bewertungssysteme, bewusste und unbewusste, hinter diesem Prozess stecken, das analysiert Monika Schwarz-Friesel in ihrem Buch „Sprache und Emotion“. Die Sprach- und Kognitionswissenschaftlerin von der Universität

Jena zeigt u.a., auf welche Weise geistige Aktivitäten von emotionalen Prozessen gesteuert und begleitet werden.

Schwarz-Friesel verlässt dabei tradierte Denk- und Wissenschaftsschemata, die Geist und Gefühl trennten. Sie hält dies für eine Voraussetzung, um „den menschlichen Geist und seine Funktionsweise wirklich und umfassend“ zu verstehen. In einem starken Theorieteil sowie mit gut lesbaren Beispielen aus der Alltagskommunikation belegt die Autorin, welchen maßgeblichen Einfluss Emotionen auf die kognitiven Fähigkeiten und Leistungen des Menschen haben. Es wird deutlich, dass Emotionen mehr sind als irrelevante Störfaktoren des Verständigungs- und Wissenschaftsprozesses. Für das Verständnis menschlicher Aussageformen, etwa von Texten, müsse die „Kognition-Emotion-Symbiose“ mitbedacht werden. Dann seien völlig neue Erfahrungen im Umgang mit Texten möglich – und zum Beispiel erfassbar, wie Sprache zum Instrument von Hass und Vorurteilen werden kann.

Axel Burchardt

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



Mönckebergstraße 11
D-20095 Hamburg

Fon: 040 32004936
Fax: 040 32004937
info@besser-siegmund.de
www.besser-siegmund.de
www.wingwave.com



Manuela Brinkmann



Als Diplom-Psychologin und DVNLP-Lehr-Trainerin bin ich seit 1988 Trainerin, Beraterin, Coach und Sachbuchautorin in der Wirtschaft, Industrie und in Verwaltungen im deutschsprachigen Raum.

Weitere Ausbildungen: Rechtswissenschaft, Medizin, Sport, Yoga, Rolfing, Gruppendynamik, Moderation, Präsentation

Arbeitsschwerpunkte: Firmeninterne Seminare, Beratungen, Coachings in:

- Führung, Verkauf und Kommunikation
- Spezialitäten:
 - NLP im Business
 - Strategieentwicklung für Unternehmen, Verwaltungen & Abteilungen mit den logischen Ebenen
 - WingWave - Coaching
 - Business-NLP-Ausbildungen und Beratertraining

TopTraining



Oberdorfweg 3 • CH-8916 Jönen / Zürich

Tel: +41 56 6662618 • Fax: +41 56 6662617
m.b@toptraining.ch • www.toptraining.ch
www.unternehmenspyramide.com

Shelle Rose Charvet



International best-selling author of *Wort sei Dank*, NLP Trainer and agent provocateur.

Pioneer in LAB Profile business applications. Expert in Sex, Diets and Success, especially the sex but not so much the diets. Future co-author of the German bestseller *Your Inner Schweinehund: Use It or Lose It!*

Shelle occasionally conducts training and addresses audiences in Germany.

Once a year she runs the only LAB Profile Consultant/Trainer Certification Program for those who wish to bring advanced influencing skills to their clients.



To see Shelle present *Sex, Diets and Success* And to receive Shelle's Irregular E-newsletter on communication & influencing visit:
www.WordsThatChangeMinds.com
www.LABProfileCertification.com

Yvonne van Dyck



alles beginnt mit der id'

Leiterin der id' institute consulting gmbh und der Cmore Group. NLP Lehrtrainerin und Cmore Mastertrainerin, Coach, Kreative des id' LOOPS

id' ale:

Cmore Ausbildungen:
creative communication with confidence, competence and congruence = chance

id' n:

NLP + Cmore Practitioner, Master, Trainer, Coach, mag(net)ic selling u.v.m. – individuelle Business-Solutions

unsere id' n bestimmen unsere Begegnungen ...



institute consulting gmbh 4 NLP
Furth 60 • A-5231 Schalchen • Austria

fon: +43 7742 61116
office@id.co.at
www.id.co.at
www.cmornlp.com

**Katja Dyckhoff
Thomas Westerhausen**



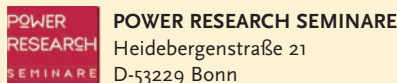
Inhaber des Trainings- und Lehrinstitutes „POWER RESEARCH SEMINARE“. Wir entwickeln seit 18 Jahren pragmatische, alltagsnahe Konzepte für NLP, Stimm- und Körpersprachetraining, Systemische Arbeit, Selbstmanagement und Coaching. Wir sind DVNLP- und ECA-Lehrtrainer und -Coaches und Buchautoren.

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“



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

Rita Geimer-Schererz



Pädagogin und Politologin, Dozentin in der Erwachsenenbildung seit 1977; Suggestopädie-Lehrtrainerin (DGSL); NLP Master, Dialog Facilitator; zert. Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation (CNVC), Coach, Mediatorin

Aus Mauern Brücken bauen

Mit Freude und Begeisterung unterstütze ich Sie, Ihre zwischenmenschlichen Beziehungen zum Schlüsselfaktor für Erfolg und Lebensqualität zu machen.

Arbeitsschwerpunkte:

- Seminarangebote zur Gewaltfreien Kommunikation®: Einführungen | Berufsbegleitende Fortbildungen | Aufbaufortbildungen | Supervision | Seminarreisen
- Einzel- und Teamcoaching
- Mediation, Konfliktlotsentraining
- Prozessbegleitung in Schulen, Kliniken & sozialen Einrichtungen



Rita Geimer-Schererz
Im Birkets 22c
D-69509 Mörlenbach

Tel. 06209 712216 • Fax 06209 712218
geimer@dialog-forum.com
www.dialog-forum.com

PORTRÄTS



Dr. Frank Görmar

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

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
eingetragene Mediatorin beim
ö. Bundesministerium der Justiz

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

Akademie von Hertel

Rolfinckstraße 12 a • D-22391 Hamburg
Tel.: 040 5367911 • mobil 0177 5367911
Fax: 040 5367990
Anita@vonHertel.de • www.vonHertel.de



Ronald Hindmarsh

Heilpraktiker für Psychotherapie, Lehrtrainer (nlpaed), NLP-Lehrtrainer (DVNLP), Vorsitzender des Verbandes für neuro-linguistische Verfahren in Bildung und Erziehung e.V. (nlpaed)

Therapie und Coaching:

ADS / ADHS, Teilleistungsschwächen (LRS, Dyskalkulie), Lernblockaden und Prüfungsangst
Authentizitäts-Entwicklung

Workshop-Angebote:

Lernblockaden lösen
Nonverbales Klassenraum-Management
SambEmo: Meditativer Rhythmus-Workshop

Ausbildungs-Angebote für Lehrkräfte:

Associate (nlpaed): NLP-Basisausbildung
Practitioner (nlpaed): NLP-Grundausbildung



nach den Curricula des
Verbandes, siehe www.nlpaed.de



Ronald Hindmarsh

Unser Lieben
Frauen Kirchhof 24
D-28195 Bremen

Tel: 0421 4607915
www.ADHS-Bremen.de
rh@ADHS-Bremen.de



Ralf Hungerland

Jahrgang 1959

Neue Wege gehen:
NLP und Reiki-Energie vereint!
Ausbildungen und Coaching mit NLP und Reiki

Qualifikationen:

- Lehrtrainer und Lehrcoach, DVNLP
- Fellow Member Trainer IANLP
- Reiki-Lehrer / Reiki-Meister
- Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg
- Hypnosetherapeut nach ABH
- Diplom Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Schwerpunkte:

- NLP-Ausbildung bis zum Coach
- Reiki-Ausbildung
- Kombination von NLP und Reiki
- Coaching
- Lebenstraum-Seminare



Lebenstraum!

Lebenstraum!
Ralf Hungerland
Katharinenstraße 30
D-20457 Hamburg

Telefon/Fax: 0700 53236787
info@lebenstraum-seminare.de
www.lebenstraum-seminare.de



Cersten Jacob

Jahrgang 1958

DVNLP-Lehrtrainer
Präsentations- und Lampenfieber-Coach

Ausbildungen:

Studium Schauspiel und Sprechwissenschaft,
NLP, Co-Mediation, Wingwave-Coaching

Arbeitsschwerpunkte:

Präsentationstraining und -coaching,
Stimm- und Sprechtraining,
Lampenfieber-Coaching mit Wingwave,
Softskills für Profis, NLP-Ausbildungen,
„Computerschreiben in 4 Stunden“ –
ats-System



DAEDALUS INSTITUT

Lottumstr. 20 • D-10199 Berlin

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

daedalus-institut@email.de
www.daedalus-institut.de
www.präsentationscoaching.com
www.lampenfieber-weg.de
www.zehrfingerschreiben.com



Dr. Franz Karig

NLP-Lehrtrainer, DVNLP,
LernCoach (nlpaed)-Trainer.
Seit über 13 Jahren wende ich NLP auf die
typischen Herausforderungen des schulischen
Lernens an. Mir liegt – neben den Einzel-
trainings – besonders die geordnete Weiter-
gabe meiner Erfahrungen am Herzen. Eine
Reihe von Artikeln in Fachzeitschriften sowie
die von mir angebotene Ausbildung zum
LernCoach (nlpaed) belegen das.

Ausbildungen:

NLP-Lehrtrainer, Hypnotherapie nach Erickson,
Systemaufstellungen, Wingwave®-Coach

Arbeitsschwerpunkte:

Leichter Lernen lernen mit NLP, von der
Grundschule an! – Lesen | Schreiben | Recht-
schreiben (Legasthenie/LRS) | Rechnen/Mathe
(Dyskalkulie) | Konzentration | Motivation |
ADS/ADHS

Ausbildungsangebot:

LernCoach (nlpaed)

Dr. Franz Karig

Ochsengasse 3 • D-79108 Freiburg i.Br.

Tel. 0761-55 51 71 • FranzKarig@gmx.net
www.LernCoach-nlpaed.de

TRAINER



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, ECA
Ausbilderin Mediation BM

Ausbildung in

Gestalttherapie, Mediation, Organisationsberatung, syst. Aufstellungen

Arbeitsschwerpunkte:

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



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



Bianca Kopetz

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

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



Mönckebergstraße 11
D-20095 Hamburg

Fon: 040 32004936
Fax: 040 32004937
info@besser-siegmund.de

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



Cornelia Labandowsky

Leiterin des IGH Sonnenhof, DVNLP-Lehrtrainerin, DVNLP-Lehrcoach, Fachfrau für Drawidische Ayurveda, Heilpraktikerin, systemische Paar- und Familientherapeutin

Arbeitsschwerpunkte:

Ausbildungen in NLP nach DVNLP (Practitioner, Master und Gesundheitscoach) Seminare in Drawidischer Ayurveda Systemische Strukturaufstellung Drawidian Rebalancing

Weitere Fachgebiete:

Hypnose • alternative Heilverfahren Gesundheitscoaching

Fortbildungen auf einem liebevoll restaurierten Resthof, wunderschön gelegen zwischen Wiesen und Feldern, unmittelbar an der Ostsee.



IGH Sonnenhof
Cornelia Labandowsky
Holm 5 • 24376 Hasselberg/Ostsee
Tel 04643/186926 • Fax 04643/186936
info@igh-sonnenhof.de • www.igh-sonnenhof.de



Linda Langeheine

Leiterin von POWER BRAIN Zentrum für Mentales Training & Kommunikation
Sachbuchautorin • NLP-Lehrtrainerin DVNLP Systemischer Coach (DVNLP)
Wirtschafts- und Paarmediatorin
Referentin für Konfliktmanagement
Moderatorin & Coach für Stadtverwaltungen (insbesondere Vorgesetzten-Feedback)
Hochschuldozentin • Kommunikationsexpertin
Ausbilderin für Mentales Training
Auftrittsspezialistin

Schwerpunkte:

Mentales Training für Business & Beruf
Mediation • NLP-Ausbildung
Gewichtcoaching • Lampenfieber ade
Powerful Presentations in English
Mentales Training & Übetchnik für Musiker
NLP in Verkauf • Hypnotherapie



POWER BRAIN
Zentrum für Mentales Training & Kommunikation
Am Ideck 3 • D-42781 Haan

Telefon: 02129 1653 • LLangeheine@web.de
www.powerbrain.org • www.nlp-and-more.org



Marion Lockert

Pädagogin, Trainerin, Coach, Lehrbeauftragte
DVNLP-Lehrtrainerin/Lehrcoach, Autorin
Systemaufstellerin, Psychotherapeutin HP
Leiterin des MLI & des Trainertreffen Hannover
geboren 1958, Trainerin seit 20 Jahren

Das MLI bietet Ihnen Business

Seminare & Prozessbegleitungen z.B. zu
• Kommunikation/Kundenorientierung
• Führung, Selbstmanagement, Persönlichkeit
• Organisationsaufstellungen, Teamentwicklung
Aus- & Weiterbildung, z.B.

- NLP Coach – umfassend & anspruchsvoll
- Systemaufsteller OA & FA
- EFT/Gallo-Seminare
- Train-the-Trainer • Visual Tools

Persönliche Entwicklung

- Coaching • Familienaufstellungen
- Berufszelfindung

Marion lockert – mit Hirn, Herz & Humor!



Marion Lockert Institut
Training. Coaching. Entwicklung
Fröbelstr. 18 • D-30451 Hannover
Tel.: 0511 - 763 51 69-0
www.marion-lockert-institut.de
ML@marion-lockert-institut.de

PORTRÄTS

**Evelyne Maafß
Karsten Ritschl**



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

Unsere Spezialgebiete:

NLP-Practitioner, Master, Trainer, Coach
LAB-Practitioner, LAB-Master.
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



Rudolf Metzner



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

Arbeitsschwerpunkte:

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

NLP-Schwerpunkte:

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



Metzner Consulting

Eisvogelstraße 24
D-85051 Ingolstadt

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

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:

Coaching-Seminare (5 bis 20 Tage)
Business-Coach-IHK München (20 Tage)
Hypnotherapie-Ausbildung (5 Tage)
Lehr- und Arbeitsbücher (Coaching)

Feedbacks:

www.drmmigge.de/feedbacks.html

Dr. Björn Migge

Friedrich-Ebert-Str. 11
D-32457 Porta Westfalica

Tel.: 0571.974.1975
Fax: 0571.974.1976
www.drmmigge.de



Anja Mýrdal



Sie haben viel gewonnen, ...

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

Anja Mýrdal und ihr Team bieten Ihnen

- Trainer-Fortbildungen
- Coach-Fortbildungen
- NLP-Fortbildungen

für BUSINESS und BERATUNG.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Anja Mýrdal & Team

Ahlsdorfer Weg 8
D-27383 Scheeßel

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

info@anjamyrdal.de • www.anjamyrdal.de



**Robert
Reschkowski**



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

Spezialgebiet:

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



SYNTEGRON

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

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

**Regula
Röthlisberger**



*Man kann Menschen nichts lehren –
man kann ihnen nur das Lernen ermöglichen!*

LernCoach Trainerin (nlpaed), NLP Lehr-
trainerin DVNLP, LifeCoach SWISSNLP

Aus- und Weiterbildungen:

Provokativtherapie nach F. Farrelly, Systemische Aufstellungsarbeit, Zert. Psychologische Astrologie SFER, Pflegefachfrau, Elternberaterin SRK

Arbeitsschwerpunkte:

LernCoaching für Kinder – Jugendliche und Erwachsene Leichter Lernen lernen • Weiterbildung für Ausbilder, Lehrpersonen, Heilpädagogen • Kommunikationstraining mit integriertem TeamCoaching für Teams im sozialen und pädagogischen Bereich • Elternbildung • Life- und GesundheitsCoaching

Ausbildungsangebote:

Ausbildung zum LernCoach (nlpaed)
Ausbildung zum nlpaed-Practitioner

Regula Röthlisberger

Eichli 27 • CH-6370 Stans
Tel. 0041 (0)41 610 89 28

FAX 0041 (0)41 610 89 35

info@lerncoach-nlp.ch • www.lerncoach-nlp.ch

TRAINER

Thies Stahl



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

Ausbildung in

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

Spezialgebiete:

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

Arbeitsschwerpunkte:

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

Thies Stahl Seminare

Dipl.-Psych. Thies Stahl
Postfach 1121
D-25442 Quickborn
Tel.: 04106 645763 • Fax: 01212 512525274
www.ThiesStahl.de
TS@ThiesStahl.de

Heidrun Vössing



Diplom-Pädagogin, DVNLP-Lehrtrainerin
DVNLP-Lehrcoach
Institutsleiterin von ART of NLP, Bielefeld
Lehrbeauftragte

Ausbildung:

Studium der Pädagogik, Psychologie und Soziologie
NLP-Ausbildung an der NLP University
Qualifizierung in den Bereichen Coaching und systemische Beratung

Spezialgebiet:

Einzel- und Teamcoaching
NLP-Ausbildung
Coachingausbildung
Management-Training

ART of NLP

Schnatsweg 34 a • D-33739 Bielefeld

Tel.: 05206 920400
Fax: 05206 920485
info@art-of-nlp.de
www.art-of-nlp.de



**Alfons Walter
Wilma
Pokorny-
van Lochem**



Deutsch-Niederländisches Team aus erfahrenen Psychologen, Supervisoren und Coaches. Lizenzgeber von TRACER Business und TRACER Automotive – das neue Tool für Coaching, Recruitment und Analyse von Weiterbildungsbedarf auf Basis der Metaprogramme und Werte.

Arbeitsschwerpunkte:

Coaching: Steigerung der persönlichen Effektivität. (Mitglied VW Coaching Pool)
Training: „on the Job“ Coachingausbildung für Trainer, TRACER Zertifizierung, Training mit Seminarschauspielern.

In 2004: Internationaler Deutscher Trainerpreis in Bronze für die Sparte Vertrieb
In 2008: Zweifache Auszeichnung mit dem Internationalen Deutschen Trainerpreis für ein Vertriebskonzept (Debitel; Silber) und ein Coachingkonzept (VW Coaching; Bronze)

Institut Synergie

Weserstraße 37 • D-32602 Vlotho
Fon: 05733 963603 • www.institut-synergie.de • www.tracer-business.de • www.tracer-automotive.de • www.seminarschauspieler.de



**Evelyn E. Wild
Norbert
K. Milde**



„Jeder Mensch verfügt über einzigartige, oft unbewusste Potenziale, die es zu entdecken und bewusst zu nutzen gilt.“

Diese Überzeugung leitet und begleitet unser Handeln als Trainer, Berater und Coach seit vielen Jahren im achtsamen Umgang mit Menschen.

Unsere Schwerpunkte:

- Trainings und Trainer-Ausbildungen in
- PhotoReading® Whole Mind System
- STRUCTOGRAM®-Trainings-System 1–3
- PrEgoMILDE® MentalTraining

Firmeninterne und offene Trainings im eigenen Seminarzentrum für Führungskompetenz, Persönlichkeits- u. Kommunikationsentwicklung

Mit uns wachsen Sie weiter ...



WILD & MILDE GmbH
Trainings Coaching Licenses
Lerchenstraße 12 • 90425 Nürnberg
Tel 0911 3005600 • Fax 0911 382292
www.wild-milde.de

Dr. Monika Wilke



Mit der Methode ESPERE Klarheit schaffen, einfühlsam kommunizieren und mit sich selbst ins Reine kommen

Lizenzierte Kommunikationstrainerin, ESPERE-Coach seit 1995, Vorstandsmitglied des Instituts ESPERE International Paris, Leiterin von RELIANCE-Deutschland, Promovierte Verhaltensforscherin, Autorin

Arbeitsschwerpunkte:

- Trainings zur Methode ESPERE®
- Einzel- und Teamcoaching
- klärende „Beziehungsdarstellungen“
- fokussierte Symbolanwendung
- Mediation in Kohabitationskonflikten
- Zusammenarbeit mit GFK-Trainerinnen

Weitere Spezialitäten:

- grenzüberschreitende Netzwerkbildung
- Deutsch-Französische Kultur- und Sprachverständigung

RELIANCE-Deutschland

Siedlerweg 7 •
D-79576 Weil am Rhein
Tel.: +49 7621 1622760
info@reliance-deutschland.com
www.reliance-deutschland.com
www.institut-espere.com



Hier könnte Ihr
Trainerportrait stehen!

Interesse?

Kontaktieren Sie
Frau Stefanie Empting

unter
Tel.: +49 5251 13 4416

oder per eMail unter
empting@junfermann.de



Junfermann Verlag
Frau Monika Köster
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 5/08 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: Change-Talk	978-3-87387-617-0	€ (D) 39,80
..... Ex.	Rosenberg: Gewaltfreie Kommunikation	978-3-87387-454-1	€ (D) 19,50
..... Ex.	Vogt: Gedächtnistraining in Frage & Antwort	978-3-87387-685-9	€ (D) 9,95
..... Ex.	Borbonus: Die Kunst der Präsentation	978-3-87387-693-4	€ (D) 9,95
..... Ex.	Simon-Adorf: Was Sie schon immer über Coaching wissen wollten ...	978-3-87387-694-1	€ (D) 9,95
..... Ex.	Fischbacher: Geheimer Verführer Stimme	978-3-87387-704-7	€ (D) 9,95

Preisänderungen vorbehalten

Name Straße

PLZ/Ort Unterschrift

Ihre e-Mail-Adresse (falls vorhanden) (Ihre Telefon-Nummer für ev. Rückfragen)

VISITEN KARTEN



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

Berufung entdecken!
 26.09. - 28.09.08
www.qu-e-st.de

Die WerteManager

Erfolgsfaktor WerteManagement
 Das Graves-Modell & WerteProfiling™
 Lizenztraining I + II

28.09. bis 1.10.2008, Bad Soden-Salmünster
www.die-wertemanager.de

INLPTA® international NLP trainers association

Steht seit 1993 für ...

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

Jetzt Mitglied werden!

INLPTA Deutschland, Herzogstr. 83, 80796 München
 089 / 30779962, info@inlpta.org, www.inlpta.org



5 Gründe für ein Abo

- 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**.
- Sie sparen **Zeit und Geld** und lesen nur noch die Bücher, die es sich wirklich zu lesen lohnt.
- Jedes Monat sichtet business bestseller für Sie **hunderte Neuerscheinungen**. Die drei interessantesten Bücher werden ausgewählt und von einem kompetenten Autorenteam auf 8 Seiten zusammengefasst.
- Sie erhalten **auf den Punkt gebracht** alle relevanten Informationen für die optimale Umsetzung im beruflichen Erfolg.
- 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
 Bahrenfelder Kirchenweg 23a
 D-22761 Hamburg
 Tel. (040) 4325 – 3546
 Fax (040) 4325 – 2187
abo@business-bestseller.com

Jetzt
3 Monate
testen!

SEMINAR

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Grundkurs (Einstieg in die Practitioner-Ausbildung)</p> <p>(Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Postfach 1121 D-25442 Quickborn</p> <p><i>Tel.: 04106 645763</i> <i>Fax: 01212 512525274</i> <i>eMail: TS@ThiesStahl.de</i> <i>Web: www.ThiesStahl.de</i></p>	<p>29.-31.08.2008 19.-21.12.2008 13.-15.02.2009</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 340,-</p>
<p>NLP EXPLORER® I PRACTITIONER</p> <p>(der beste Einstieg in die NLP- bzw. die 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><i>Tel.: 0611 1665610</i> <i>Fax: 0611 1665619</i> <i>eMail: info@changeworks.de</i> <i>Web: www.changeworks-akademie.de</i></p>	<p>06.-07.09.2008 Start</p> <p>Kloster Ilbenstadt Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 720,- inkl. MwSt. Paketpreise für gesamten Practitioner oder Master/Coach</p>
<p>Energy Psychology® / EFT – mit NLP erst recht ein Powertool</p> <p>„Schnell, sanft und effizient Belastungen und Selbstsabotage lösen / Ressourcen aktivieren“</p>	<p>Astrid Vlamynck Fachärztin EMDR, Hypnotherapie, Bonding, DVNLP- Lehrtrainerin Level II Trainerin Energy Psychology® (Fred Gallo)</p>	<p>Praxis für integrative Therapie Grolmanstraße 51 D-10623 Berlin</p> <p><i>Tel.: 030 8815251</i> <i>eMail: info@astrid-vlamynck.de</i> <i>Web: www.astrid-vlamynck.de</i></p>	<p>26. + 27.09.2008 Grundkurs</p> <p>21. + 22.11.2008 Level I 05. + 06.12.2008 Level II 15.09.2008 Informationsabend um 19.00 Uhr</p> <p>Berlin</p> <p>22. + 23.01.2009 Grundkurs 24. + 25.01.2009 Level I</p> <p>Freiburg</p>
<p>NLP Trainer Training, DVNLP</p> <p>Train the Trainer mit vielen intensiven Trainingsanteilen der Teilnehmer. Feedback in Folgemodulen anhand geschnittener Trainingsvideos der TN.</p>	<p>Dr. Frank Görmar Achim Stark Heiner Koppermann (alle DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 D-65185 Wiesbaden</p> <p><i>Tel.: 0611 1665610</i> <i>Fax: 0611 1665619</i> <i>eMail: info@changeworks.de</i> <i>Web: www.changeworks-akademie.de</i></p>	<p>26.-28.09.2008</p> <p>In einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 2.350,- (MwSt. befreit)</p>
<p>NLP-Practitioner-Ausbildung DVNLP</p> <p>Schwerpunkt Pädagogik</p>	<p>Sigrid Lutz DVNLP-Lehrtrainerin Pädagogin Lerncoach</p>	<p>LERNbar Weher Köppel 36 D-65199 Wiesbaden</p> <p><i>Tel.: 0611 5050061</i> <i>Fax: 0611 5050062</i> <i>Web: www.lernbar.net</i></p>	<p>27./28.09.2008 - 27./28.06.2009</p> <p>Dauer: 10 Wochenenden à 2 Unterrichtstage</p> <p>€ 1.900,- regulär € 1.700,- für Studenten und Auszubildende</p> <p>Für Lehrer und Lehramts- anwärter aus Hessen gibt es IQ Weiterbildungspunkte</p>

KALENDER

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Trainer-Ausbildung (DVNLP)</p> <p>an Wochenenden</p>	<p>Maria Schneider u. Trainer</p>	<p>Tempelhof-Seminare Maria Schneider Döllgast-Str. 12 D-86199 Augsburg</p> <p>Tel.: 0821 514012 Fax: 0821 514012 eMail: tempelhof@nlp-tempelhof.de</p>	<p>03.-05.10.2008 (Beginn)</p> <p>Augsburg</p>
<p>EXPLORER® Klavier mit NLP</p>	<p>Joachim Wagenhäuser (Konzertpianist, NLP Trainer, DVNLP)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 1665610 Fax: 0611 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>03.-05.10.2008</p> <p>in einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 380,- mit Leihpiano € 330,- mit eigenem Piano</p>
<p>NLP-Practitioner-Ausbildung</p> <p>10 Module à 1 Wochenende</p>	<p>Cornelia Labandowsky NLP-Lehrtrainerin (DVNLP) NLP-Lehrcoach (DVNLP) systemische Paar- und Familientherapeutin</p>	<p>IGH Sonnenhof Holm 5 D-24376 Hasselberg/Ostsee</p> <p>Tel.: 04643 186926 Fax: 04643 186936 eMail: seminar@igh-sonnenhof.de Web: www.igh-sonnenhof.de</p>	<p>04.10.2008 Beginn</p> <p>€ 2.075,- inkl. Zertifikat</p>
<p>NLP-Practitioner »plus«</p> <p>business + klassisch inkl. Basis-Seminar</p>	<p>Birgid Kröber Ulrich Bührlé Prof. Dietmar Kröber</p>	<p>KRÖBER Kommunikation Solitudeallee 16 D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de</p>	<p>10.-12.10.2008 (Start + Basis-Seminar) 18/22 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 2.065,- inkl. € 220,- Basis-Seminar + MwSt.</p>
<p>NLP Practitioner-Ausbildung mit Zusatzqualifikation Konfliktlotse</p> <p>von OKT. 08 – MAI 09</p> <p>(berufsbegleitend, 198 Unterrichtsstunden)</p>	<p>Marcus Bergfelder Dipl.- Sozialpädagoge NLP-Lehrtrainer (DVNLP) Mediator (Wirtschafts- und Arbeitswelt) Team- und Einzelcoach</p>	<p>KOBIseminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>13.10.2008-17.05.2009</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 1.992,- (in monatl. Raten) BildungsScheck NRW bis € 500,- willkommen</p>
<p>NLP-Practitioner-Ausbildung DVNLP</p> <p>Mit Schwerpunkt Coaching</p> <p>von Okt. 08 bis April 09 (6 Wochenend-Module)</p>	<p>Dr. Elmar Hatzelmann (DVNLP-Lehrtrainer) und Assistenten</p>	<p>Dr. Elmar Hatzelmann Luisenstraße 27 D-80333 München</p> <p>Tel.: 089 20327912 eMail: hatzelmann@arcor.de Web: www.hatzelmann.de</p>	<p>17.10.2008 Start</p> <p>Schloss Rauenstein Bodensee/Überlingen</p> <p>€ 2.400,- bzw. € 1.800,- für Studenten (MwSt.befreit)</p>

SEMINAR

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Master-Ausbildung in Bremen</p>	<p>Sabine Klenke Thies Stahl Lehrtrainer, DVNLP</p>	<p>SILCC Sabine Klenke training coaching consulting Am Herzogenkamp 15 D-28359 Bremen</p> <p>Tel.: 0421 230626 eMail: office@silcc.de Web: www.silcc.de</p>	<p>ab 31.10.2008 Start</p> <p>(2 x 3 Tage + 6 x Sa/So zzgl. Supervision)</p> <p>€ 1.900,-</p> <p>für 18 Seminartage zzgl. Supervision</p>
<p>NLP-Masterausbildung</p>	<p>Martina Schmidt-Tanger und Team</p>	<p>NLP Professional M. Schmidt-Tanger Ehrenfeldstr. 14 D-44789 Bochum</p> <p>Tel.: 0234 331951 Fax: 0234 332581 eMail: info@nlp-professional.de Web: www.nlp-professional.de</p>	<p>28.-30.11.2008 19.-21.12.2008 Rest in 2009</p> <p>Bochum</p> <p>€ 2.475,- zzgl. Siegelgebühr und Themenseminare</p>
<p>NLP-EXPLORER® Systemischer Coach, DVNLP</p> <p>Der Fokus der Ausbildung liegt, neben vielen anderen Formaten, auf der eigenen Coachinghaltung, der Auftragsklärung, der Planung und auf dem Verlauf des Coaching Prozesses.</p>	<p>Dr. Frank Görmar Achim Stark Christian Rosenblatt (Lehrcoaches bzw. Lehrtrainer, DVNLP)</p>	<p>hangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 1665610 Fax: 0611 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>04.-07.12.2008 Start</p> <p>In einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 3.490,- (MwSt. befreit)</p>
<p>16. Worldcamp bei Rio – Brasilien</p> <p>Internat. Ausbildungen in einzigartigem Ambiente: NLP – alle Levels Integratives Coaching, Integrative Aufstellungen, Hypnotherapie, Spiral Dynamics u.a.</p>	<p>Internationales Team mit Tom Best (USA), Dr. Jeffrey Zeig (USA), Dr. Jairo Mancilha (BR), Sabine Klenke, Bernd Isert, Anhard von Lachner, Arline Davis (USA, BR), Consuelo Casula (I) u.a.</p>	<p>METAFORUM international Akademie für Kompetenzentwicklung Postfach 740237 D-13092 Berlin</p> <p>Tel.: 030 94414900 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com</p>	<p>01.-20.02.2009</p> <p>Mendes bei Rio de Janeiro/Brasilien</p> <p>Gebühr: je nach Kurs</p>
<p>NLP-Coach-Kurs DVNLP zertifiziert in Hamburg</p> <p>Voraussetzung: NLP-Master</p>	<p>Ralf Hungerland</p>	<p>Lebenstraum! Ralf Hungerland Katharinenstraße 30 D-20457 Hamburg</p> <p>Telefon/Fax: 0700 53236787 eMail: info@lebenstraum-seminare.de Web: www.lebenstraum-seminare.de</p>	<p>05.02.-06.12.2009</p> <p>€ 2.200,- ohne MwSt., da MwSt.-befreit</p>
<p>NLP Master-Ausbildung klassisch</p> <p>von FEB. – SEPT. 09 (berufsbegleitend, 180 Unterrichtsstunden) kostenl. Infoabend am 07.12.08, Anmeldung erforderlich</p>	<p>Marcus Bergfelder Dipl.-Sozialpädagoge, NLP-Lehrtrainer (DVNLP), Mediator (Wirtschafts- und Arbeitswelt), Team- und Einzelcoach.</p>	<p>KOBISeminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>09.02.-27.09.2009</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 1.810,- (in monatl. Raten) BildungsScheck NRW bis € 500,- willkommen</p>

KALENDER

NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p>NLP-Master plus business + klassisch</p>	<p>Birgid Kröber Ulrich Bühle Bernd Isert Marita Bestvater</p>	<p>KRÖBER Kommunikation Solitudeallee 16 D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 954 1690 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de</p>	<p>13.-14.02.2009 (Start) 18/22 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>€ 3.350,- / € 3.950,- zzgl. MwSt.</p>
<p>Ausbildung zum NLP-Master-Practitioner</p> <p>Wochenend-Ausbildung (10 x 2 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer)</p>	<p>Spectrum KommunikationsTraining Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030 8524341 Fax: 030 8522108 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>07.-08.03.2009 (Master 1)</p> <p>Master 2-10 in 2009 im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.090,- (zzgl. MwSt.) inkl. Supervision, Ratenzahlung möglich</p>
<p>NLP-Interventionsmuster in Mediation und Konfliktmanagement</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Postfach 1121 D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 01212 512525274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>15.-17.05.2009</p> <p>Wien</p> <p>Frühbucherrabatt € 380,- normal € 420,-</p>
<p>Ausbildung zum NLP-Trainer</p> <p>Intensivausbildung (1x2, 1x7, 1x3 und 4x2 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrtrainer)</p>	<p>Spectrum KommunikationsTraining Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030 8524341 Fax: 030 8522108 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>27.-28.06.2009 (Trainer 1) 17.-23.08.2009 (Trainer 2) 23.-25.10.2009 (Trainer 3)</p> <p>Trainer 4 – 6 und NLP- Trainer-Zertifizierung in 2010 im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.750,- (zzgl. MwSt.) Ratenzahlung möglich</p>

Coaching

<p>Business Coach, ChangeWorks / Bühnenpräsenz</p> <p>Möglicher Einstieg in die Ausbildung „Business Coach“, ChangeWorks</p>	<p>Dr. Elisabeth Böhm (Logo Institut)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 1665610 Fax: 0611 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>05.-07.09.2008</p> <p>In einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 450,- (MwSt.befreit) Paketpreise für die gesamte Business Coach Ausbildung</p>
---	---	--	--

Coaching

<p>Erfolgsfaktor Wertemanagement</p> <p>Das Graves-Modell & WerteProfiling™</p> <p>Lizenztraining I + II</p>	<p>Hansjörg Schumacher Dr. Egbert Kinds</p>	<p>Die WerteManager Checkpoint Charlie Friedrichstraße 50 D-10117 Berlin</p> <p>Tel.: 030 20659435 Web: www.die-wertemanager.de</p>	<p>28.09.-01.10.2008</p> <p>Bad Soden-Salmünster</p> <p>Lizenztraining I – € 895,- Lizenztraining II – € 1.295,- Paket I + II – € 1.995,-</p> <p>Ohne Übernachtung/ Verpflegung, zzgl. MwSt.</p>
<p>Gesundheitscoaching</p> <p>Ausbildung zum Gesundheitscoach – systemisch, salutogen, kompetenz- aktivierend methodenübergreifend, anerkannt durch die BÄK (Bundes-Ärzte-Kammer)</p>	<p>Dr. Irmgard Bohmann und Trainerteam</p>	<p>Institut für Persönlichkeitsentwicklung und Gesundheit Wendelsteinstr. 24 D-83308 Trostberg</p> <p>Tel.: 08621 647896 eMail: irmgard@bohmann.de Web: www.bohmann.de</p>	<p>03.10.2008 Start</p> <p>Das erste Modul kann unverbindlich besucht werden (€ 360,-)</p> <p>6 Module à 3 Tage</p> <p>Intensivausbildung: max 9 Teilnehmer</p> <p>€ 2.160,- (inkl. MwSt., Pausenverpflegung, Seminarunterlagen)</p>
<p>TRIPLE P-CA</p> <p>Coaching-Ausbildung 2009 Einführungsseminar</p>	<p>BADER & FRIENDS</p>	<p>BIRGIT BADER SEMINARE UND COACHING Falkenried 83 D-20251 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 458600 Fax 040 4504341 Mobil 0171 7593904 eMail: bbs@bibader.de Web: www.bibader.de</p>	<p>03.-04.10.2008</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 280,- (€ 250,- für Selbstzahler)</p>
<p>Coaching-Methoden</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Postfach 1121 D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 01212 512525274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>03.-05.10.2008</p> <p>Bochum</p> <p>€ 495,-</p> <p>Offenes Werkzeug-Seminar der Coachingausbildung</p>
<p>Integrative COACHING AUSBILDUNGEN</p> <p>Die Verbindung von NLP, Aufstellungsarbeit, lösungs-fokussierter Arbeit und Systemdialog Zert: DVNLP, ECA, ICI 5 Module à 4 Tage</p>	<p>Berlin Bernd Isert Sabine Klenke Achim Stark</p> <p>Köln Bernd Isert Sabine Klenke Tom Andreas</p> <p>München Bernd Isert Achim Stark</p>	<p>METAFORUM international Akademie für Kompetenzentwicklung Postfach 740237 D-13092 Berlin</p> <p>Tel.: 030 94414900 eMail: info@metaforum.com Web: www.metaforum.com</p>	<p>09.-12.10.2008 1. Modul Berlin</p> <p>20.-23.10.2008 1. Modul Köln</p> <p>02.-05.10.2008 1. Modul München</p> <p>€ 2.400,- zzgl. MwSt.</p>

KALENDER

Coaching

<p>Systemischer Coach/ Business-Coach, Coach, DVNLP</p>	<p>Birgid Kröber Prof. Dietmar Kröber Dr. Holger Sobanski Ulrich Bühle Bernd Isert</p>	<p>KRÖBER Kommunikation Solitudeallee 16 D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: info@kroebekom.de Web: www.kroebekom.de</p>	<p>17.-19.10.2008 Start 17/20 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 3.350,- zzgl. MwSt.</p>
<p>Coach-Ausbildung in Bremen Systemischer Coach, ECA Coach, DVNLP</p>	<p>Sabine Klenke Bernd Isert Prof. Dr. Barbara Schott Dr. Lukas Derks NLP-Lehrtrainer bzw Lehrcoaches DVNLP und ECA</p>	<p>SILCC Sabine Klenke training coaching consulting Am Herzogenkamp 15 D-28359 Bremen</p> <p>Tel.: 0421 230626 eMail: office@silcc.de Web: www.silcc.de</p>	<p>08.11.2008 Start</p> <p>NLP-Module: (mind. 8 Tage für Teilnehmer ohne NLP-Vorkenntnisse) ab 30.04.2009 Coach-Module (mind. 20 Tage Coach-Ausbildung)</p> <p>Investition € 2.500,- für 20 Coach-Seminarstage zzgl. weitere Wahlseminare, NLP-Module und Supervisionen</p>
<p>Lösungsfokussiertes Coaching und NLP mit Figuren</p> <p>Kombination zweier äußerst effektiver Methoden: das lösungsfokussierte Coaching nach Steve de Shazer und die räumliche Aufstellung mit Figuren nach Bernd Isert (System Dialog)</p>	<p>Achim Stark (DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p>ChangeWorks Akademie Dr. Frank Görmar Untere Albrechtstr. 17 D-65185 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 1665610 Fax: 0611 1665619 eMail: info@changeworks.de Web: www.changeworks-akademie.de</p>	<p>15.-16.11.2008</p> <p>in einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 220,- (MwSt. befreit)</p>
<p>Integrative COACH- AUSBILDUNG 180 Zeitstunden. Nach Richtlinien von DVCT, QRC, Roundtable der dt. Coach-Verbände. Baustein zum Coaching-Diplom WIWL. Verfahren: NLP, Psychodrama + Gruppenmethoden (Baustein „Psychodrama-Anwender/in DVPP“), Hypno-Coaching, kognitive Methoden, Tiefenpsychologie u.v.a.</p>	<p>Dr. Björn Migge (Autor von „Handbuch Coaching und Beratung“)</p>	<p>Dr. Migge-Seminare® Friedrich-Ebert-Str. 11 D-32457 Porta Westfalica</p> <p>Tel.: 0571 974-1975 Fax: 0571 974-1976 Web: www.drmmigge.de</p>	<p>17.-21.11.2008 (Start)</p> <p>Ostwestfalen (preisw. Seminarhotel)</p> <p>ab € 2.999,- + MwSt. für Gesamtausbildung</p>
<p>Ausbildung zum Coach Intensivausbildung (6 x 3 Tage)</p>	<p>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß Dipl.-Psych. Karsten Ritschl (beide NLP-Lehrcoach, DVNLP)</p>	<p>Spectrum KommunikationsTraining Stierstraße 9 D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030 8524341 Fax: 030 8522108 eMail: info@nlp-spectrum.de Web: www.nlp-spectrum.de</p>	<p>15.-17.04.2009 (Coach 1) 22.-24.06.2009 (Coach 2) 23.-25.09.2009 (Coach 3) 07.-09.12.2009 (Coach 4)</p> <p>Coach 5-6 in 2009 im Spectrum in Berlin</p> <p>Investition: € 2.500,- (zzgl. MwSt.)</p>
<p>12. Systemische-neuroduale Coaching-Ausbildung (zertifiziert nach DVNLP und ProC)</p>	<p>Martina Schmidt-Tanger Thies Stahl Marita Bestvater (Pro-C-Lehrcoaches, Lehrcoaches-DVNLP)</p>	<p>CCC Professional M. Schmidt-Tanger Ehrenfeldstr. 14 D-44789 Bochum</p> <p>Tel./Fax: 0234 332581 eMail: office@ccc-professional.de Web: www.ccc-professional.de</p>	<p>28.-30.06.2009 (Start) Rest in 2009/10</p> <p>Münster/Bochum</p> <p>€ 4.820,- (Privattarif) € 6.700,- (Firmentarif)</p>

Weitere Seminarangebote

<p>Abendtermine für Aufstellungen zu beruflichen, privaten oder Supervisionsanliegen</p> <p>(Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Postfach 1121 D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 01212 5125 25 274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>Erster Dienstag im Monat 18:00 bis 22:00 Uhr</p> <p>Hamburg (Nähe Hbf.)</p> <p>€ 50,-</p>
<p>Die Feldenkrais-Methode</p> <p>5 Tage, Montag bis Freitag, insg. jew. 30 Ustd., als Bildungsurlaube anerkannt</p>	<p>Bernhard M. Werner HP-Psych., Feldenkrais-Pädagoge, Körperpsychotherapeut, Berater für Emotionale Intelligenz</p>	<p>KOBISeminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>20.-24.10.2008 oder auch 09.03.-13.03.2009</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 225,- (erm. € 209,-) incl. Übungsbuch, Bildungs- Scheck NRW bis 50% der Kursgebühr willkommen</p>
<p>Fortbildung zum/r systemischen Mediator/in von OKT. 08 – SEP. 09</p> <p>(berufsbegleitend, 180 Unterrichtsstunden, zuzügl. 20 Ustd. Peergroup und 20 Ustd. Literaturarbeit/ Protokollführung)</p>	<p>Eva Wolter Rechtsanwältin, Mediatorin und Lehrmediatorin (DGSYM), Systemische Beraterin und Coach</p>	<p>KOBISeminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>20.10.2008-27.09.2009</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 1.980,- (in monatl. Raten) BildungsScheck NRW bis € 500,- willkommen</p>
<p>Intensiv-Ausbildung in Hypnotherapie nach Dr. M. Erickson</p>	<p>Greta Mildenberg Roger W. Vaisey</p>	<p>Institut für Systemisches NLP Tarfenbööm 14e D-22419 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5535232 Fax: 040 53160688 eMail: info@isnlp.de Web: www.isnlp.de</p>	<p>24.10-02.11.2008</p> <p>Gutshaus Stellshagen/ Ostsee</p> <p>€ 1.200,- zzgl. Über- nachtung und Verpflegung</p>
<p>MEDIATION</p> <p>Grundkurs Erfolgsfaktoren der Mediation, Schwerpunkt Wirtschaft und Arbeitswelt</p>	<p>Anita von Hertel</p>	<p>Akademie von Hertel Rolfinckstr. 12 a D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mob: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>14.-16.11.2008</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>
<p>Die Unternehmenspyramide für Strategieentwicklung & Führung; Fortbildung für Trainer & Berater</p> <p>Möchten Sie Ihre Trainings- und Beratungsmethoden um ein wertvolles Element erweitern?</p> <p>– Kurs plus umfangreiches Arbeitsmaterial –</p>	<p>Manuela Brinkmann</p>	<p>Brinkmann TopTraining Oberdorfweg 3 CH-8916 Jönen / Zürich</p> <p>Tel.: +41 56 6662618 eMail: info@unternehmenspyramide.com Web: www.unternehmenspyramide.com</p>	<p>17.-19.11.2008</p> <p>Raum Zürich</p> <p>Investition: € 950,- (MwSt. befreit)</p>

KALENDER

Weitere Seminarangebote

<p>ProSA – Prozessorientierte Systemische Aufstellungsarbeit</p> <p>(Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p>Thies Stahl</p>	<p>Thies Stahl Seminare Postfach 1121 D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 01212 512525274 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>22.-23.11.2008 Bochum</p> <p>06.-08.03.2009 Hamburg</p> <p>€ 350,-</p>
<p>1. Familienaufstellungen oder</p> <p>2. Systemaufstellungen im Einzelsetting – mit Figuren, Bodenankern, in der Imagination.</p> <p>Jew. 35 Std., jew. 5 Tage, Montag bis Freitag (als Bildungsurlaube anerkannt)</p>	<p>Erdmuthé Kunath Dipl.-Soz. Arb., HP, systemische Einzel-, Paar-, Familientherapeutin (DAF, SG), Psychotherapie, Coaching, Supervision. Leitung des Instituts für Systemaufstellungen (ISA) Berlin</p>	<p>KOBIseminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>1. 24.-28.11.2008 oder 2. 01.-05.12.2008</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 225,- (erm. € 209,-)</p> <p>BildungsScheck NRW bis 50% der Kursgebühr willkommen</p>
<p>Ganzheitlich lehren und lernen: Fortbildung in integraler Pädagogik- und Erziehungsberatung (IPE)</p> <p>DEZ. 08 – MÄRZ 08 (berufsbegleitend an 4 Wochenenden, 80 Unterrichtsstunden)</p>	<p>Jörg Fuhrmann Dipl.-Sozialpädagoge; Spiel-/Theaterpädagoge (FH); Gestaltberater/-pädagoge; Hypno- und Gestalttherapeut (EAP)</p>	<p>KOBIseminare/KOBI e.V. Adlerstr. 83 D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: info@kobi.de Web: www.kobi.de</p>	<p>05.12.2008-15.03.2009</p> <p>Dortmund</p> <p>€ 192,- (gefördert mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds), BildungsScheck NRW bis € 96,- willkommen</p>
<p>MEDIATION</p> <p>Grundkurs Zielcoaching in der Mediation, Schwerpunkt Wirtschaft und Arbeitswelt</p>	<p>Anita von Hertel</p>	<p>Akademie von Hertel Rolfinckstr. 12 a D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mob: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>23.-25.01.2009</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>
<p>MEDIATION</p> <p>Grundkurs Erfolgsfaktoren der Mediation, Schwerpunkt Wirtschaft und Arbeitswelt</p>	<p>Anita von Hertel</p>	<p>Akademie von Hertel Rolfinckstr. 12 a D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mob: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>06.-08.03.2009</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>
<p>MEDIATION</p> <p>Grundkurs Zielcoaching in der Mediation, Schwerpunkt Wirtschaft und Arbeitswelt</p> <p>(als Einstieg in die zertifizierte Mediationsausbildung mit 10 Trainern oder als Einzelmodul für einen Praxis-Einblick in die Möglichkeiten der Mediation ... mit großem MEDIATIONSBALL am 25.4.2009)</p>	<p>Anita von Hertel</p>	<p>Akademie von Hertel Rolfinckstr. 12 a D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mob: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>24.-26.04.2009</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>



Mental fit für Business

Im Oktober wird der NLP-Kongress in München näher beleuchtet, welche Lösungen das Neurolinguistische Programmieren für Unternehmen und Geschäftsmenschen auf hart umkämpften Märkten bereit hält. K&S schaut schon einmal in die Referentenliste und recherchiert im Mittelstand.



Lass Steine sprechen

Mit einem Symbol können wir Verborgenes sichtbar machen, zum Beispiel ein Gefühl, das wir nicht in Worte fassen können, einen Wunsch, der nicht erhört wurde. Autorin *Monika Wilke* beschreibt, wie die Symbolisierung in der Methode ESPERE von Jacques Salomé zu einem einfühlsamen Umgang mit uns selbst und mit anderen führt.



Gewinnen und überzeugen

Selbst richtig gute Trainerinnen und Trainer wissen zuweilen nicht, wie sie sich am besten verkaufen. Für Autorin *Kereen Karst* liegen Gründe dafür unter anderem in Glaubenssätzen und inneren Konflikten. Sie bietet Lösungen an, wie die Hürden zum guten Verkäufer zu überwinden sind.



Die Zeit ist reif

Sich entscheiden zu müssen, kann manchmal eine schwierige Geburt werden. *Horst Lempart* beschreibt am Beispiel einer jungen Frau das Coaching von Entscheidungsprozessen mittels logischer Ebenen.

AKTUELL

Seminarkalender • neue Bücher • Trainerporträts

Anzeigenschluss für Heft 5/2008 ist der 16. Sept. 2008
Heft 5/2008 erscheint am 24. Oktober 2008

Impressum

Chefredaktion und Büro:

Regine Rachow (V.i.S.d.P.)
Heckenrosenweg 18 A • D-18209 Bad Doberan
Tel: 038203 736067 • Fax: 038203 743960
eMail: rachow@junfermann.de

Bildredaktion:

Helena Becker

Abonnements & Anzeigen:

Stefanie Linden
Projektleitung, Anzeigen • Tel: 05251 134416
Monika Köster
Abo-Betreuung • Tel: 05251 134414
Helena Becker
Seminarkalender • Tel: 05251 134423

Junfermann Verlag

Postfach 1840 • D-33048 Paderborn
Tel: 05251 1344-0 • Fax: 05251 134444
eMail: infoteam@junfermann.de • www.ks-magazin.de

Verlag:

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

Layout & Satz:

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

© Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG
Paderborn 2008. 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*)
17. 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

Bilder von Fotolia.com:

Amir Kaljickovic, bellestock, ChristianSchwier.de, Coka, david hughes, diego cervo, Franz Pfluegl, Jose, Monkey Business, Olga Lyubkina, Oliver Weber, sharky1, tomsza, Wikus Otto, Yuri Arcurs

Dieser Ausgabe liegen folgende Beilagen bei:

DVNLN
Centrale für Mediation
Junfermann Verlag, Herbstvorschau 2008

Anka Kampka
Nathalie und
Ansgar Brede
**Keine Angst
vor Mobbing!**
Strategien gegen
den Psychoterror
am Arbeitsplatz

175 Seiten
Klappenbroschur
€ 12,90 (D)
ISBN 978-3-608-86012-2



Nach dem Mobbing-Report der Bundesregierung sind mehr als eine Million von Mobbing betroffen. Das Buch zeigt, wie Sie die Opfer-Rolle verlassen können, welche Rechte Sie haben und wie Sie selbst und Ihr Umfeld gut für sich sorgen können.

Stress, psychische und körperliche Störungen sowie verringertes Selbstwertgefühl sind die Symptome, gegen die ein Mobbing-Betroffener anzukämpfen hat. Wie Sie die Abwärtsspirale stoppen können, zeigt das Buch:

- ♦ Was ist Mobbing und wie entsteht es?
- ♦ Werde ich gemobbt oder handelt es sich um einen »normalen« Konflikt?
- ♦ Welche Hilfe finde ich im beruflichen und privaten Umfeld?
- ♦ Lösungsansätze: wie verlasse ich die Konfliktspirale?

Wer als Mobbing-Opfer rechtliche Schritte erwägt, erhält im rechtlichen Teil fachkundige Tipps und Informationen darüber, was unter juristischen Gesichtspunkten zu beachten ist.

Claudia Fuchs
Rich R. Schmidt
Kraftquellen
Persönliche
Ressourcen
für gute und
schlechte Tage

134 Seiten
Klappenbroschur
€ 12,90 (D)
ISBN 978-3-608-86013-9



Zwölf »Kraftquellen« enthält dieses Buch – entwickelt für Menschen in Krankheit oder Lebenskrise. Weil nicht alles für jeden passt, sind es ganz unterschiedliche »Werkzeuge«, die uns die Autorinnen – mit Tipps und Übungen – an die Hand geben: zum Entdecken, Auswählen, Ausprobieren und Liebgewinnen unserer ganz persönlichen Ressourcen.

Häufig sind es Einstellungsänderungen wie

- ♦ aktive Selbstsorge
- ♦ Gefühlsgewohnheiten aufgeben
- ♦ Optionen wahrnehmen oder
- ♦ sich aktualisieren,

die eine neue Sicht auf das eigene Leben und seine Möglichkeiten eröffnen. Bewährt haben sich diese Ressourcen in der Arbeit mit Menschen in Lebenskrisen, mit schwer erkrankten Menschen und mit Langzeitarbeitslosen. Sicher ist hier die Notwendigkeit, aus guten neuen Quellen zu schöpfen, von besonderer Dringlichkeit, doch auch das ganz normale Leben benötigt manchmal einen Energiekick, der aus uns selbst kommt.

JEDE ERFOLGREICHE MEDIATION
BRINGT WESENTLICH MEHR ALS SIE KOSTET.
WIN-WIN IST DAS WESEN DER MEDIATION.

Anita von Hertel

MEDIATION

WER SICH FÜR DIE WEITERBILDUNG
ZUM MEDIATOR / MEDIATORIN INTERESSIERT,
KANN JETZT KENNENLERN-TERMINE BUCHEN.



AKADEMIE VON HERTEL

Begleiten Sie die „Pionierin der internationalen Wirtschaftsmediation“ (Dr. Theo Sommer, DIE ZEIT)
und ihr Team in die Praxis der Mediation.

Lernen Sie strukturiert und praxisnah, wie Mediation wirklich funktioniert
– vom Wochenendkurs über die
– Erfüllung gesetzlicher Voraussetzungen (erstes Mediationsgesetz in Deutschland) bis zur
– Komplettausbildung mit zertifiziertem Abschluss.

www.vonHertel.de