

Ina Hullmann

How to coach

Mit Leichtigkeit Coaching lernen

Geleitwort von Peter Hain



Coaching-Menü

Aperitif

7 Zwerge – Riesenwirkung

1. Gang

Ordnung schaffen

2. Gang

Ziele klären

3. Gang

Ressourcen aktivieren

4. Gang

Blockaden lösen

Dessert

Bedienungsanleitung für den Geist

»» *Die beste Arznei für den Menschen ist der Mensch.
Der höchste Grad von Arznei ist die Liebe.* ««

Paracelsus, Arzt und Gelehrter (1493–1541)

7 Zwerge – Riesenwirkung

Ein Schluck Leichtigkeit, ein Happen Gemütlichkeit

Alles Wichtige automatisch aufsaugen

Herzlich willkommen im Team derjenigen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, anderen bei ihrer Entwicklung zu helfen und sie achtsam zu unterstützen. Ich bin sicher, dass die entsprechenden Werte – eine liebevoll-achtsame Einstellung zur Spezies Mensch und zu allen anderen Lebensformen auf diesem Planeten – die unverzichtbare Basis für diesen Prozess sind. Deshalb bringt Sie jedes Kapitel immer wieder in Kontakt mit dem einen Grundgesetz: immer zum Wohle aller Beteiligten zu arbeiten. Die Techniken und Methoden in diesem Buch sind ein äußerst wirkungsvolles Instrumentarium – quasi eine Bedienungsanleitung, wie unser Gehirn und unser Geist funktionieren. Sie lernen in diesem Buch Möglichkeiten kennen, das Unterbewusstsein positiv zu beeinflussen, u.a. mithilfe hochwirksamer Manipulationstechniken. Deshalb mache ich Sie zunächst mit den wichtigsten Grundwerten vertraut – den wahren Gesetzen fürs Denken und Handeln. Diese Werte sind der Boden, auf dem alle Ihre Aktivitäten im Bereich des Coachings stehen und sich entfalten können. Wenn dieser Boden solide ist und auf einem guten Fundament ruht, dann können Sie die Techniken immer achtsam und zum Wohle aller einsetzen.

Das Schöne daran: Alle Techniken und Prinzipien sind so wirkungsvoll, dass es wenig Input braucht, um eine große Veränderung in Gang zu bringen. Dafür benötigt man aber vor allem eine gewisse Leichtigkeit in der Herangehensweise, denn wie Bertold Brecht bereits feststellte: „Will man Schweres bewältigen, muss man es leicht angehen.“ Genießen Sie also einfach während des Lesens einen großen Schluck Leichtigkeit, vielleicht sogar ein kleinen Happen Gemütlichkeit, denn Ihr geniales Unterbewusstsein wird sowieso alles Wichtige aufsaugen wie ein Schwamm.

Coaching-Potenzial sanft entfalten

Es ist von Vorteil für Ihre Coaching-Arbeit, wenn Sie schon Erfahrungen in der intensiven Begleitung von Menschen mitbringen, also vielleicht schon als Arzt, Therapeut, Heilpraktiker, Lehrer oder als Führungskraft gewohnt sind, sich um das Wohlbefinden und die Entwicklung Ihrer Klienten, Patienten, Schüler und Mitarbeiter zu kümmern. Alle Techniken, die Sie in diesem Buch finden, haben

ein Ziel: das Potenzial eines Menschen auf sanfte und nachhaltige Weise zu entfalten.

Rein theoretisch könnten die Techniken genauso dafür verwendet werden, andere zu manipulieren und sich auf Kosten des großen Kreislaufs, in dem alle miteinander verbunden sind, einseitig zu bereichern. Wer dieser allgemein in unserer Gesellschaft sehr verbreiteten Täuschung unterliegt, hat jedoch noch nicht erkannt, dass es einige unumstößliche Naturgesetze zu beachten gilt: So wie ein Stein immer nach unten fallen wird, wenn man ihn loslässt, genauso wird eine Handlung, die man nicht achtsam zum Wohle des Systems vollzieht, wie ein Bumerang zu einem selbst zurückkommen – quasi als Echo. Man erntet immer, was man sät. Wer dieses Gesetz schon bewusst erfahren hat, der beginnt ganz automatisch, sich genau zu überlegen, was er ernten möchte. Wie wäre es mit Respekt, Wertschätzung, Achtsamkeit, Mitgefühl, Gesundheit und wahrem Glück?

Um Ihnen diese Gesetzmäßigkeiten näher zu bringen, mache ich Sie zunächst mit 7 kleinen Helfern – den 7 Zwergen – vertraut, die Sie ab jetzt auf Ihrem Weg begleiten. Die Zwerge stehen symbolisch für 7 wichtige Prinzipien, die auf fantastisch einfache Weise die Qualität Ihrer Arbeit verbessern werden, denn sie entfalten eine Riesenwirkung.

Werte aus der Zukunft

Bist du die Klapsen-Frau?

„Bist Du die Klapsen-Frau?“, hallt es mir schnippisch durch den Gang entgegen. Eine junge Frau wartet vor meiner Bürotür im Fachklinikum für Dermatologie. Drei Sekunden halte ich inne und überlege, wie ich reagieren werde. Meine Antwort lautet trocken aber freundlich: „Ja! Wollen Sie hereinkommen?“ Die Frau kichert spöttisch, folgt mir in mein Büro und nimmt Platz. Ich koche uns beiden eine Tasse Tee und frage: „Na, schlechte Erfahrungen mit Psychos gemacht?“ Daraufhin schaut Sie mich erstaunt an und murmelt: „Und wie, ich war schon bei drei Psychologen, die mich alle als ‚aufgegebenen Fall‘ bezeichnet haben. Zu viel Widerstand, sagen die! Mir kann keiner mehr helfen.“ Die Verzweiflung steht der Frau jetzt ins Gesicht geschrieben.

In den folgenden Sitzungen baue ich zunächst einen guten, gleichberechtigten und wertschätzenden Kontakt auf und nähere mich erst dann ihrem „Eingemachten“, nämlich dem jahrelangen Missbrauch und den grausamen Demütigungen durch den Stief-



vater. Mein Ziel ist zunächst das Stabilisieren der Klientin, um ihr wieder ein Gefühl für den eigenen Wert zu vermitteln. Erst als sie auf diese Weise wieder seelisch „mit beiden Beinen auf dem Boden steht“, können wir beginnen, das Trauma zu öffnen.

Spieglein, Spieglein an der Wand

Natürlich kommt Ihr Klient zu Ihnen als Coach mit einer ganz speziellen Erwartungshaltung. Glücklicherweise meistens mit einer positiven; dann freut er sich auf Hilfe und auf eine schnelle Lösung seiner Konflikte. Womöglich kommen aber einige Klienten mit sehr gemischten, oft auch unterdrückten Gefühlen, die sehr schnell an die Oberfläche sprudeln können. Entweder haben sie einen starken Leidensdruck, sind ausgebrannt oder sie bringen eine gehörige Portion unterdrückte Wut, Skepsis oder sogar Angst mit in die Sitzung. Aufgrund bereits gesammelter schlechter Erfahrungen könnte ein Klient eventuell sogar – wie in dem Beispiel oben – mit einer gewissen Feindseligkeit an Sie herantreten und Sie provozieren wollen. Deshalb sollten Sie sich – schon bevor der Klient den Raum betritt – darüber bewusst sein, dass es einige Naturgesetze zwischenmenschlicher Interaktion zu beachten gilt, deren Kenntnis einem das Leben und Arbeiten wesentlich erleichtert.

Machen Sie sich vor *jeder* Coaching-Sitzung bewusst: Sie sind nur ein Spiegel, in dem der Klient sich selbst erkennen kann – seine Stärken, sein Potenzial, aber auch seine Schwachstellen, seine Wut, Frustration und blockierte Muster. Vielleicht ist dem Klienten dies sogar äußerst unangenehm oder es tut weh, wenn meist uralte Verletzungen im „Spiegelbild“ sichtbar werden. Deshalb ist es eine große Hilfe für jemanden, der Angst vor seinem eigenen Spiegelbild hat oder auf andere Weise negative Emotionen und Erwartungshaltungen zum Coaching mitbringt, wenn Sie ihm einen wohlwollenden und wertschätzenden Spiegel vors Gesicht halten. Damit Sie diese innere Einstellung in Form einer ausgeglichenen positiv-emotionalen Stabilität trainieren können und sie wirklich in jeder noch so heiklen Situation im Coaching verlässlich parat haben, lade ich Sie hier zu einem kleinen Experiment ein.

Experiment grenzenlose Wertschätzung

Stellen Sie sich vor, Sie kämen aus der Zukunft – so wie die außerirdische Intelligenz, die Ihnen dieses Buch zugespielt hat. Nehmen wir an, Sie wären aus ebendieser modernen, fortschrittlichen Zukunft in die Vergangenheit (unsere Gegenwart) gereist. In Ihrer Zeit – in der Zukunft – sind Menschen längst in der Lage, achtsam, wertschätzend und mitfühlend miteinander umzugehen. Es gibt keine Kriege mehr, weil niemand mehr daran interessiert ist, andere zu beherrschen oder zu dominieren. Macht ist total out! Selbstkontrolle und Achtsamkeit sind an der Tagesordnung! Menschen unterschiedlichster Kulturen und Herkunft

leben friedlich zusammen und statt zerstörerischer wirtschaftlicher Egotrips blüht ein erfolgreiches „Social Business“, genauso wie es der indische Businessprofi und Friedensnobelpreisträger Muhammed Yunus schon seit 1976 mit seinen bahnbrechenden Finanzkonzepten beweist (Eberl 2011). Durch Nachhaltigkeit in allen Bereichen der Produktion, Technik und Energiegewinnung werden die Ressourcen der Erde geschont und es wird möglich, bei halbem Energieaufwand doppelten Wohlstand zu sichern – so prognostiziert es auch der Physiker Ernst Ulrich von Weizsäcker. Der Mensch entwickelt sich von einem Schädling zum Nützlichling (Eberl 2011). Es entsteht eine bessere Welt – gesünder, sauberer, gerechter und mit einer unvorstellbar fortschrittlichen Technik.

Sie sind jetzt eines dieser Wesen, die durch die Zeit zurückgereist sind, um diese Werte an die Erdenbewohner am Anfang des 21. Jahrhunderts zu vermitteln. Sie sind in der Lage, Ihr Gegenüber so zu spiegeln, dass es den nächsten Entwicklungsschritt tun kann. Und der nächste Entwicklungsschritt in Richtung positiver Werte erblüht immer auf dem Fundament: liebevolle Achtsamkeit, Respekt und Wertschätzung.

Weiterentwicklung der Spezies Mensch

Alvin Toffler, der amerikanische Zukunftsforscher und Publizist, prophezeit: „Die Geschichte der Menschheit beginnt von neuem – auf einer anderen Ebene.“ Stellen Sie sich vor, Sie wären bereits auf dieser neuen Ebene der Entwicklung angelangt: einer Weiterentwicklung der Spezies Mensch hin zu einem bedingungslos liebevollen und achtsamen Wesen, welches ohne das Aufkeimen jeglicher einschränkender oder negativer Gefühle seinem Gegenüber behilflich ist, Potenziale wie auch Wunden oder Blockaden zu erkennen. Wenn Sie noch etwas unsicher sind, dann tun Sie bitte einfach so, als wären Sie es bereits! Sie fühlen sich selbstverständlich vollkommen gleichberechtigt und begegnen Ihrem Gegenüber auf gleicher Ebene. Denn logisch betrachtet haben Sie ja nur einen kleinen zeitlichen Vorsprung oder Erfahrungsvorsprung gegenüber Ihrem Klienten! Arroganz, ein Gefühl der Überlegenheit oder eine unterbewusste Abwertung Ihres Klienten würde tatsächlich über den Tatbestand hinwegtäuschen, dass es sich bei seinem Anliegen eigentlich nur um einen kleinen Aspekt seiner gesamten Lebensgeschichte handelt. Der größere Teil der Geschichte, der eben nicht zur Sprache kommt, wird sicher wunderbar funktionieren. Deshalb treffen Sie sich grundsätzlich mit jedem Klienten auf gleicher Augenhöhe. Denken Sie bitte immer daran: Sie sind nur der Spiegel. Durch diese Vorstellung entsteht fast automatisch eine gleichberechtigte, respektvolle und achtsame Arbeitsbeziehung.