

# Kommunikation

Oktober 2009

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

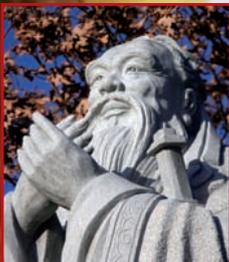
## Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



# Wie Sieger denken

## NLP und Modeling



### Cool wie Konfuzius

Ressourcen von Prominenten



### Leben und altern

Wie wir gesund bleiben



### Pfadfinder des Neuen

Zukunftskongress des Metaforums

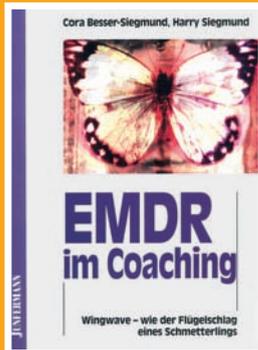
Verlag

Junfermann



# wingwave Trainings 2009/2010

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 2009/2010 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, Vandaliast. 7, D-96215 Lichtenfels,  
Tel. +49 9571 4333, www.simmerl.de,  
kommunikationstraining@simmerl.de]  
Termine: 14.-17.12.2009 + 17.-20.05.2010  
13.-16.12.2010  
Trainerin: Claudia Simmerl

**Berlin** [Coachingakademie Berlin,  
Steinstr. 21, D-10119 Berlin-Mitte  
Tel. +49 30 21806464, coaching@berlin.com  
www.coachingakademie-berlin.de]  
Termine: 22.-25.10.2009  
Trainer: Marcel Hübenal

**Berlin** [Eilert Coaching, Falkenhagener Str. 22,  
D-13585 Berlin, Tel. +49 30 36415580,  
mail@eilert-coaching.de,  
www.wingwave-ausbildung.de]  
Termine: 19.-22.11.2009 + 25.-28.03.2010  
24.-27.06.2010 + 30.09.-03.10.2010  
02.-05.12.2010  
Trainer: Dirk W. Eilert

**Berlin** [SKE, Heylstr. 24, D-10825 Berlin,  
Tel. +49 30 85079977, SKESchmidt@aol.com]  
Termin: 26.-29.11.2009  
Trainer: Wolfgang R. Schmidt, Karin Schmidt

**Bochum / Witten** [wingwave-  
Ausbildung-Ruhr, Rigeikenstr. 25, D-58452 Witten,  
Tel. +49 163 4415155, wingwave.coaching@  
yahoo.de, www.wingwave-ausbildung-ruhr.de]  
Termin: Termine auf Anfrage  
Trainer: Manfred Labotzke, Beate Hilzenbecher,  
Carola Müller

**Bonn** [Coachingakademie, Kurt-Schumacher-  
Str. 2, D-53113 Bonn, Tel. +49 228 4107849,  
office@coachingakademie-bonn.de,  
www.coachingakademie-bonn.de]  
Termin: 22.-25.10.2009  
Trainer: Jörg Abromeit

**Düsseldorf** [Syntegron®,  
Schadowstr. 70, D-40212 Düsseldorf,  
Tel. +49 2115 560233, Rrtual@aol.com]  
Termine: 21.-24.01.2010 + 22.-25.4.2010  
Trainer: Robert Reschkowski

**Frankfurt/M.** [Achim Stark, SIALL-Institut –  
Souverän in allen Lebenslagen, Dechant-Heimbach-  
Str. 51, D-53177 Bonn-Bad Godesberg,  
Tel. +49 178 2481106, www.siall-institut.de]  
Termin: 11.-14.03.2010  
Trainer: Achim Stark, Ute Menzel

**Hamburg** [Besser-Siegmund-Institut,  
Mönckebergstr. 11, D-20095 Hamburg,  
Tel. +49 40 32004936,  
info@besser-siegmund.de]  
Termine: 03.-06.12.2009  
08.-11.04.2010 + 03.-06.06.2010  
07.-10.10.2010 + 02.-05.12.2010  
Supervisionstag: 07.11.2009  
Trainer: Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund

**Hannover** [Wiezorrek Institut,  
Blumenhagenstr. 7, D-30167 Hannover,  
Tel. +49 162 6193376, elkeaw@t-online.de]  
Termine: 26.-29.11.2009 + 14.-17.01.2010  
13.-16.05.2010 + 26.-29.08.2010  
28.-31.10.2010 + 02.-05.12.2010  
Blockseminare: 2 x 2 Tage – Infos auf Anfrage  
Trainerin: Elke Aeffner-Wiezorrek

**Karlsruhe** [Balance-Coach Thierry Ball,  
Scheffelstr. 18, D-76135 Karlsruhe,  
Tel. +49 173 3140674  
kontakt@balance-coach.com  
www.balance-coach.com]  
Termine: 25.-28.02.2010 + 22.-25.04.2010  
23.-26.09.2010  
Trainer: Thierry Ball

**Köln** [Achim Stark, SIALL-Institut –  
Souverän in allen Lebenslagen, Dechant-Heimbach-  
Str. 51, D-53177 Bonn-Bad Godesberg,  
Tel. +49 178 2481106, www.siall-institut.de]  
Termin: 12.-15.11.2009 + 18.-21.02.2010  
Trainer: Achim Stark

**München** [Achim Stark, SIALL-Institut –  
Souverän in allen Lebenslagen, Kreuzstr. 8,  
München-Zentrum, Tel. +49 178 2481106,  
www.siall-institut.de]  
Termin: 15.-18.04.2010  
Trainer: Achim Stark

**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: 10.-13.12.2009 + 08.-11.07.2010  
Trainer: Jan Schlegtehdal

**Saarbrücken**  
[Seminarzentrum Schloss Falkenhorst,  
Zur Fabrik 2, D-66271 Kleinblittersdorf  
Tel. +49 6805 911662, info@szsf.de, www.szsf.de]  
Termin: 12.-15.11.2009  
Trainer: Udo Pink

**Stuttgart**  
[Peter Kensok, M.A. – Kommunikationstraining,  
Stützenburgstraße 18, D-70182 Stuttgart,  
Tel. +49 711 243943, info@wingwave-stuttgart.de]  
Termine: 13.-16.05.2010  
Trainer: Peter Kensok  
Co-Trainerin: Eva Neumann

Vertiefungsseminare für wingwave®-Coaches werden zu folgenden Themen angeboten:  
Imaginative Familienaufstellung – Imaginationsverfahren – Provokatives Coaching  
Timeline-Coaching – Organisations- und Thementaufstellung – Work-Life-Balance  
Performance- und Präsentationscoaching – Energetische Psychologie

**Basel / Bern / Schweiz**  
[Roger Marquardt, Pfeffingerstraße 18,  
CH-4053 Basel, Tel. +41 61 3614142,  
info@coaching-basel.com, www.coaching-basel.com]  
Termine:  
Basel: 18.-21.11.2009 + 02.-05.12.2009  
Bern: 23.-26.11.2009  
Bürglen TG: 10.-13.03.2010  
Trainer: Roger Marquardt

**Linz / Österreich**  
[Dr. Hetzenauer + König OEG, Coaching – Training  
– Consulting, A-4048 Puchenau, Schiwiese 18,  
Tel. +43 732 222548, edith.hetzenauer@aon.at,  
www.hetzenauer-koenig.com]  
Termine: 17.-20.11.2009 + 05.-08.12.2009  
07.-10.01.2010 + 11.-14.03.2010  
Trainer: Dr. med. Edith König-Hetzenauer,  
Christian König

**Wien / Österreich**  
[CTC Academy OG, A-1010 Wien,  
Rudolfsplatz 5/15, Tel. +43 69910674629,  
corinna.lading@ctc-academy.at,  
www.ctc-academy.at]  
Termine: 19.-22.10.2009 (Wien)  
11.-14.1.2010 (Sonnenakademie Türkei-Side)  
22.-25.02.2010 (Wien)  
Trainerin: Corinna Lading

**Zürich / Schweiz**  
[NLP-Akademie Schweiz,  
Buckstraße 13, CH-8422 Pfungen,  
Tel. +41 52 3155252, info@nlp.ch, www.nlp.ch]  
Termin: 10.-13.12.2009 + 13.-16.05.2010  
Trainer: Arpito Storms

### Internationaler Supervisionstag

7. November 2009 in Hamburg

„Ressourcen-Coaching für Zuversicht, Begeisterung und Zufriedenheit  
im Leistungskontext“

Gastreferent: Dr. Gunther Schmidt

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

www.wingwave.com



Regine Rachow  
Chefredakteurin

## *Politik und Theater*

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

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

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

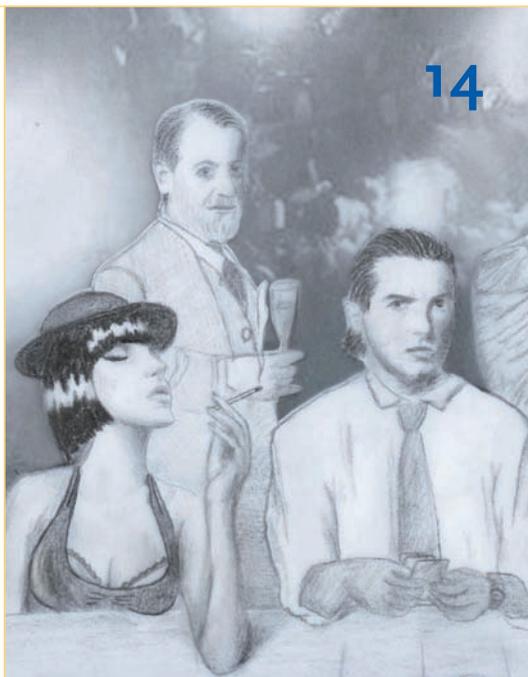
Viel Spaß beim Lesen!

Regine Rachow



11

**Wofür Fragen?**  
Wie Unbewusstes  
erkennbar wird



14

**Ich war Falco**  
Aufstellung  
à la Hollywood



25

**Provokativ mit Arthur**  
Schopenhauers Philosophie  
im „Magischen Stil“

**TITEL**

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

**7 Wer war Ihr Vorbild?**  
Vier Fragen an drei Experten

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

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

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

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

**TITEL & THEMEN**

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

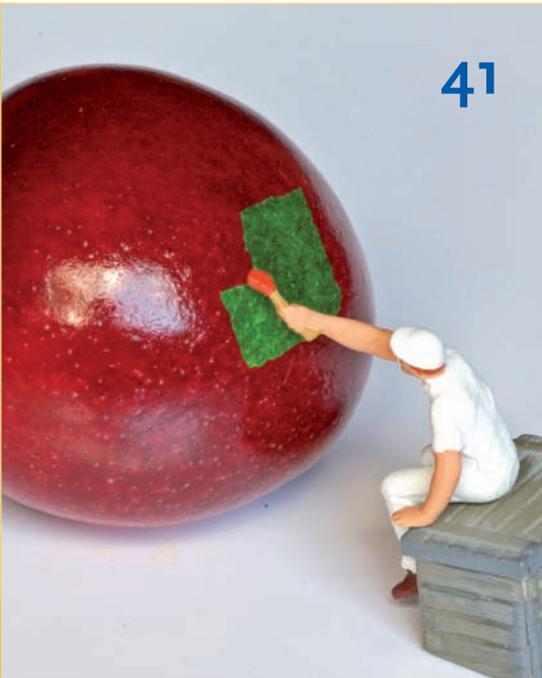
**28 Wie ich lebe, so altere ich**  
Welche Muster gibt es für ein langes und gesundes Leben? Von *Gerhard Fries*

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

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

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

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



41

**48**  
Empathie und  
Spiegelneurone.  
Die biologische Basis  
des Mitgefühls.



56

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

**Bücher**  
Spiegelneurone und Führung

**NEWS**  
Immer im Kreis

**44 Punktlandung  
per Autopilot**

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

**50 VORGESTELLT  
Erfolg mit Freunden**

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

**51 Bloß nicht lupenrein**  
*Birgit Bader* stützt sich auf ein um-  
fangreiches Repertoire und auf eine  
gesunde Skepsis der „reinen Lehre“  
gegenüber.

**52 Pfadfinder des Neuen**  
Der 4. Zukunftskongress des Meta-  
forums diskutierte Rolle, Potenziale  
und Verantwortung von Coaches in  
Zeiten der Krise.  
Von *Ludger Brüning*

**Rubriken**

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

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

- S58 Trainer-Porträts
- S63 Visitenkarten
- S64 Seminarkalender

**METAFORUM  
international**

AKADEMIE FÜR KOMPETENZENTWICKLUNG

**WorldCamp Brazil 2010**

Mendes bei Rio  
24.01.10 - 12.02.2010

- Integratives Coaching
- NLP und Hypnotherapie
- Integrative Aufstellungen
- Organisationsaufstellungen
- Timeline Therapie
- Kinesiologie
- Schamanisches Coaching u.a.

**Interkulturelles Lernen  
und Austausch in  
einzigartigem Ambiente**

**SommerCamp Italien 2010**

Abano Terme  
19.07.10 - 14.08.2010

**&  
5. Zukunftskongress**

- Mehrwöchige Ausbildungen
- NLP-Prac, Master & Trainer
  - Systemisches Coaching
  - Hypnotherapie
  - Mentaltraining
  - Business Coaching
  - Organisationsentwicklung

**Specials**

- **Unified Field Theory of NLP**  
Robert Dilts, USA
- **Generative Trance / Self**  
Dr. Stephen Gilligan, USA
- **Hypnosystemische Konzepte**  
Dr. Gunther Schmidt
- **Syst. Strukturaufstellungen**  
I. Sparrer, M. Varga v. Kibéd
- **System-Dialog**  
Bernd Isert
- **Traumatherapie**  
Dr. Stephen Paul Adler, USA
- **Soziales Panorama**  
Lucas Derks u.v.a.



**Kontakt**

**0049 (0)30 944 14 900**  
**info@metaforum.com**  
**www.metaforum.com**



# Wie Sieger denken

Von Jens Tomas

Modeling of Excellence als Herzstück des Neurolinguistischen Programmierens – Möglichkeiten und Grenzen eines Prozesses, mit dem sich Spitzenleistungen modellieren lassen.

**R**ichard Bandler und John Grinder haben das Modell NLP aus der genauen Beobachtung und Analyse der genialen Therapeuten Fritz Perls, Virginia Satir und Milton Erickson entwickelt. Diesen Prozess des Modell-Lernens nannten sie Modeling of Excellence. NLP ist somit das Ergebnis der Modellierung von (therapeutischer) Spitzenleistung. Die NLP-Formate sind die Spur, die diese Modelingarbeit hinterlassen hat. Und zu Recht hat einer der Meisterschüler Ericksons, Jeffrey Zeig, die Idee des Modellierens einmal als eine der wichtigsten Erkenntnisse des NLP mit großem Einfluss auf andere Gebiete der Kommunikation und Therapie bezeichnet.

Entgegen dieser historisch und inhaltlich überragenden Bedeutung des Modeling of Excellence für das NLP steht das Schattendasein dieses Prozesses in Literatur und Ausbildung. Zum einen haben Bandler und Grinder wenig dafür getan, dass das Modellieren den Stellenwert bekommt, den es verdient. Gerade von den Begründern und der ersten Generation der NLP-Anwender wird das Modeling of Excel-

lence gerne als Geheimformel verkauft. Zum anderen haben auch die NLP-Techniken selbst aufgrund ihrer hohen Effektivität dafür gesorgt, dass der dahinter liegende Prozess des Modellierens weitgehend ignoriert wird.

## Das verborgene WAS

Unter Modellieren wird im NLP ein Prozess verstanden, der die Fähigkeiten und das Verhalten eines Experten in einem bestimmten Gebiet strukturell entschlüsselt und für andere zugänglich und lernbar macht. Viele „Spitzenleister“ glauben, ein sehr bewusstes Wissen über ihre außergewöhnlichen Fähigkeiten zu besitzen. In der Realität zeigt sich dann aber genau das Gegenteil. Milton Erickson beispielsweise unterrichtete jahrzehntelang im Wohnzimmer seines Hauses in Phoenix Therapeuten, ohne dass auch nur einer im Ansatz die Fähigkeiten Ericksons erlernte. Obwohl er viel über das WIE seiner hypnotherapeutischen Interventionen erzählte, blieb verborgen, WAS er genau tat. Und dafür gab es einen einfachen Grund: Er hatte tatsächlich

nur ein sehr begrenztes bewusstes Wissen darüber. So verstanden ist das Modeling of Excellence ein Prozess, gerade die unbewussten Kompetenzen von Experten zugänglich zu machen.

Viele Methoden und Modelle basieren eher auf einer theoretisch akademischen Grundlage, WIE etwas funktioniert. Im Gegensatz dazu geht das Modeling von der konkreten Beobachtung dessen aus, WAS ausgewiesene Experten tatsächlich tun. Mit dem Modeling-Ansatz ist es möglich, Trainingszeiten deutlich zu verkürzen und gleichzeitig Leistungsstandards dramatisch zu verbessern.

Die Grundlage des Modelings ist ein Experte, der seine Arbeit auf Spitzenniveau ausüben kann, z.B. im Sport, in der Wirtschaft, im Bereich des Trainings und der Kommunikation. Seine Fähigkeiten werden durch genaue Beobachtung und strukturiert geführte Interviews mit dem Experten herausgefiltert. Dieser Filterprozess umfasst alle Bereiche der neurologischen Ebenen, wie Umwelt, exaktes Verhalten, Strategien, Werte und Glaubenssätze, sowie die bevorzugten Repräsentationssysteme (etwa visuell, auditiv, kinästhetisch), Submodalitäten und Metaprogramme.

Das Ergebnis dieses Filterprozesses wird zu einem Modell zusammengefasst und in einem Trainingsprogramm umgesetzt. Die Besonderheit des NLP-Modelings ist, dass nicht nur äußere Verhaltensweisen sondern auch das Denken, also die dazu gehörigen inneren Prozesse, modelliert werden.

### Blick in die Praxis

Im Business bekannte Konzepte wie „Best Practice“ oder „Benchmarking“ können durch die Mikro-Strukturen des Modellierens erheblich vereinfacht und präzisiert werden. Das Pareto-Prinzip besagt, dass in Unternehmen 80 Prozent der Ergebnisse von 20 Prozent der Mitarbeiter erzielt werden. Stellt sich die Frage, was genau und wie genau erzielen diese 20 Prozent ihre Resultate? Und was würde passieren, wenn diese Fähigkeiten auf die restlichen 80 Prozent übertragbar wären?

Anfang 2009 bekam ich den Auftrag, die gesamte Kommunikationsstruktur eines regionalen Energieversorgungsunternehmens auf ein neues, am Kunden ausgerichtetes Niveau zu bringen. Da die Geschäftsführung im Hinblick auf dieses Ziel bereit war, auch neue, innovative Wege zu gehen, vereinbarten wir ein Modeling-Projekt. Zunächst wurde in verschiedenen Bereichen des Unternehmens, wie Callcenter, Vertrieb, Beschwerdemanagement, ein konkretes Modeling of Excellence der jeweiligen Top-Leute durchgeführt. Die Erkenntnisse wurden dann für ein Trainingskonzept extrahiert und für die übrigen 80 Prozent lernbar gemacht.



Foto: Marion Gühth, Kappeln

AUSKÜNFTE

**Cora Besser-Siegmund, Hamburg**

*Wer war in Ihren Kindertagen Ihr Vorbild?*

Für eine Psychologin ganz klassisch: mein Papi.

*Was an diesem Vorbild hat womöglich Ihren Berufsweg oder Ihre Art zu leben geprägt?*

Die Liebe am „pfffigen“ Denken und der Humor.

*Welche Persönlichkeit haben Sie schon einmal nach allen Regeln der NLP-Kunst modelliert?*

Figuren aus Literatur und Film: Miss Marple, bezaubernde Jeannie und Old Shatterhand.

*Wen würden Sie NLP-Eleven heute zu modellieren empfehlen?*

Zur Zeit Barack Obama: für mich ein Sleight of Mouth-Meister.

Dieses Vorgehen bietet drei Vorteile:

- ...✚ Ein Trainingskonzept auf dieser Basis wird bestimmt von dem, was Spitzenleister wirklich tun, und nicht von theoretischen Überlegungen, was – mit NLP-Wissen – zu tun wäre. Manches lässt sich natürlich auch mit NLP-Formaten beschreiben, aber bei weitem nicht alles und vor allem nicht so praxisbezogen.
- ...✚ Ein solches Trainingskonzept ist echtes „Coaching on the job“. Der gesamte Trainingsinhalt, der aus dem Modeling entstanden ist, kann von jedem Teilnehmer leicht in die eigene Praxis übertragen werden. Dadurch entsteht die immer wieder geforderte Nachhaltigkeit von Trainings.
- ...✚ Die Akzeptanz der Trainings bei den Teilnehmern ist extrem hoch, weil sie wissen, dass die Trainingsinhalte keine graue Theorie sind, sondern aus der Praxis entstanden und für die Praxis gemacht sind.

### Vier Schritte, ein Prozess

Modeling fokussiert sowohl auf sichtbare Verhaltensweisen als auch auf den inneren, oft auch unbewussten Denkprozess des Modells. Ohne auf Einzelheiten eingehen zu können, lässt sich der Modeling-Prozess in folgenden Schritten verwirklichen.

**Erster Schritt.** Zunächst muss ein Experte ausgewählt werden. Diese Person sollte in der Lage sein, die zu modellierende Spitzenleistung permanent auf hohem Niveau zu zeigen. Die Auswahl ist wichtig und im Unternehmenskontext auch nicht ganz einfach. Bei dem Energieversorger wählte ich die Modelle nach Interviews mit den jeweiligen Abteilungsleitern aus. Es geht nicht darum, gute Mitarbeiter von schlechten zu trennen, sondern jene Mitarbeiter herauszufinden, die in bestimmten Situationen, z.B. im Beschwerdemanagement, besonders effektiv sind. Sinnvoll ist es darüber hinaus, die subjektive Wahl durch objektive Evidenzkriterien zu untermauern. In unserem Praxisbeispiel war ein Evi-



AUSKÜNFTEN

**Thomas Rückerl, Hamburg**

*Wer war in Ihren Kindertagen Ihr Vorbild?*

Als ich 13 war, habe ich die Rolling Stones entdeckt und war fasziniert – nicht nur von der Musik und dem aufregenden Lebensstil, sondern auch von der Art, wie die Jungs als eingeschworenes Team gemeinsam erfolgreich sind.

*Was an diesem Vorbild hat womöglich Ihren Berufsweg oder Ihre Art zu leben geprägt?*

Die Fähigkeit, mich und andere für meine Arbeit wirklich zu begeistern; im Seminarraum intensive Gefühle, Power und Dynamik zu erzeugen; dauerhafte Bindungen mit Gleichgesinnten zu entwickeln; als Team an die Spitze zu kommen; nachhaltigen Erfolg mit Spaß, hoher Lebensqualität und lebendiger Emotion zu verbinden.

*Welche Persönlichkeit haben Sie schon einmal nach allen Regeln der NLP-Kunst modelliert?*

Meinen Freund und Mentor Nikolaus B. Enkelmann. Ein wahrer Magier auf der großen Bühne, ein Meister der Hypnose – er hat ein Erfolgssystem geschaffen, das wirklich funktioniert und kombiniert mit NLP-Werkzeugen noch wirkungsvoller ist.

*Wen würden Sie NLP-Eleven heute zu modellieren empfehlen?* Jeden, der es versteht, eine überzeugende Werthaltung mit besonderen Fähigkeiten vorzuleben. Die Orientierung an inspirierenden Vorbildern wird in Deutschland viel zu wenig genutzt. Das Lernen am erfolgreichen Modell ist die schnellste und wirkungsvollste Form des Lernens.

denzkriterium u.a. die Dauer der Telefongespräche, die die Mitarbeiter zu Beschwerden entgegennahmen. Dank moderner Computertechnik lässt sich das exakt hochrechnen.

Die Leitfrage für die Auswahl heißt: „Wer von Ihren Mitarbeitern ist aus Ihrer Sicht im Beschwerdemanagement besonders effektiv und woran erkennen Sie das?“ Darüber hinaus empfiehlt es sich, möglichst mehr als einen Experten zu modellieren, alle sollten auf dem gleichen Gebiet vergleichbare Spitzenleistungen hervorbringen. Dies ermöglicht, den Unterschied zwischen persönlichem Stil und allgemein notwendiger Vorgehensweise zu erkennen. Darüber hinaus ist es sinnvoll, im Kontrast dazu mittelmäßige oder weniger effektive Mitarbeiter zu betrachten, um so den Unterschied zu erkennen zwischen Mittelmäßigkeit und Spitzenleistung.

Im konkreten Fall haben wir uns entsprechend dem Pareto-Prinzip entschieden, von den insgesamt 20 Mitarbeitern im telefonischen Beschwerdemanagement die vier besten und effektivsten (eben 20 Prozent) als Modelle zu nutzen. Zusätzlich haben wir uns zwei Mitarbeiter ausgesucht, die nicht besonders effektiv waren.

**Zweiter Schritt.** Im Weiteren werden die Schlüsselkomponenten des Expertenverhaltens extrahiert. Da nicht alle Verhaltensaspekte eines Experten für seine Leistung relevant sind, ist ein erster wichtiger Schritt in dieser Phase, zu erkennen, was die notwendigen und hinreichenden Bedingungen für die entsprechende Leistung sind. Dazu wird der Experte bei der Arbeit beobachtet und seine Gesamtperformance in überschaubare Teilleistungen aufgeteilt.

Im Fallbeispiel habe ich den Mitarbeiter jeweils einen halben Tag bei seiner Arbeit am Telefon beobachtet. Den gesamten Prozess seiner Interaktion habe ich in Teilleistungen und -bereiche wie folgt systematisiert: Vorbereitung, Begrüßung der Kunden am Telefon, Zuhörphase, Fragephase, Lösungsphase, Verabschiedung, eigene Regeneration durch Pausen, Abschluss des Arbeitstages. Alle Telefonate während der Modellierungsphase wurden aufgezeichnet, so dass weitere Analysen möglich waren. In dieser Phase geht es nur um die äußeren Prozesse. Was kam dabei raus?

Exemplarisch zwei Beispiele: Die Top-Performer meldeten sich alle mit Vornamen und Nachnamen (übrigens in jeder Abteilung, in der ich Modelingprozesse durchgeführt hatte) und nannten dann das Unternehmen. Die weniger effektiven Beschwerdemanager meldeten sich dagegen entweder nur mit dem Nachnamen oder starteten das Gespräch mit der Nennung des Unternehmens. Der theoretische Streit in zahlreichen Büchern à la „Wie telefoniere ich richtig“ und auch in den Abteilungen des Energieversorgers selbst über die richtige Begrüßungsformel am Telefon war damit ent-

---

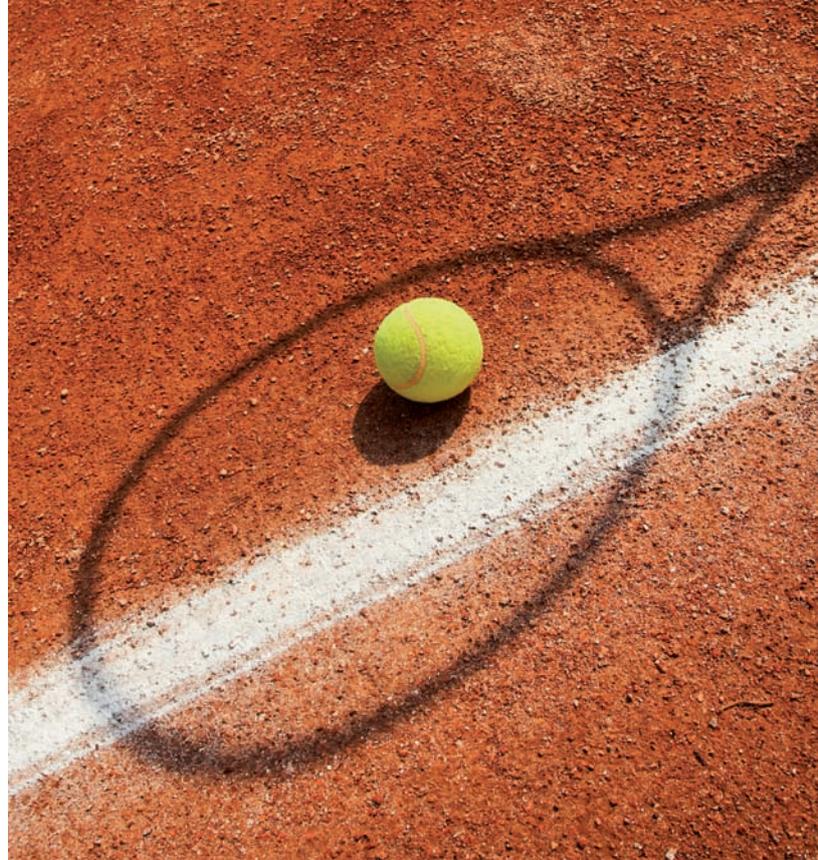
schieden. Das mag nur ein kleiner Unterschied sein. Aber oft macht ja gerade der eine große Wirkung.

Die Top-Performer sprachen rund 48 Prozent der gesamten Telefonzeit nicht, sondern hörten aktiv zu. Bei allen gab es während des Zuhörens Formulierungen, wie „Das kann ich gut verstehen“, „Klar, dass Sie verärgert sind“, „Wenn ich Kunde wäre, würde es mir genauso wie Ihnen gehen“. Anders bei der Vergleichsgruppe. Bei den weniger effektiven Beschwerdemanagern nahm das Zuhören gerade 14,7 Prozent der Gesprächszeit ein, der Kunde wurde schnell unterbrochen – begleitet mit Formulierungen wie „Ich erkläre Ihnen das noch mal“, „Wir können ja gar nicht anders handeln“, „Die Stadtwerke sind Ihnen ja schon entgegen gekommen, wir können da nichts mehr machen“.

**Dritter Schritt.** Schließlich führt der Modeler ein Interview, in dem die internen Strategien, Werte, Glaubenssätze usw. bezüglich der jeweiligen Teilaufgaben bewusst gemacht werden. Durch wiederholtes Beobachten und Befragen wird das Wissen um das Hervorbringen der Spitzenleistung nach und nach verfeinert. Da auch Experten schlechte Tage haben, kann der Vergleich zwischen Bestleistung und mittelmäßiger Leistung bei ihnen zusätzlich Schlüsselfaktoren der Spitzenleistung zu Tage fördern.

Im Fallbeispiel habe ich nach der Beobachtung am Arbeitsplatz mit jedem Modell ein dreistündiges Interview geführt. Um gute Modelingergebnisse zu erzielen, macht es Sinn, das Interview zu strukturieren. Dies geschieht am besten nach der Modelingphase des beobachtbaren Verhaltens. Denn durch genaues Beobachten der Physiologie und der Repräsentationssysteme können nach dieser Phase Hypothesen gebildet werden, die nach dem Interview verifiziert oder verworfen werden.<sup>1</sup>

Sehr vereinfacht ausgedrückt hatten die Top-Performer schon zu Beginn des Gespräches einen (höchst subjektiven) inneren Dialog, der auf der einen Seite das eigene Selbstbewusstsein stärkte, auf der anderen Seite ein inneres Bild auf den Beschwerdefall aus der Sicht des Kunden zeichnete. Umgangssprachlich ausgedrückt, versetzten sich die effektiven Modell-Personen mental in den Kunden. Nach NLP-Terminologie gingen sie automatisch in die Du-Assoziation. Diese Kombination von innerem Dialog und visueller Du-Assoziation scheint offensichtlich das Erfolgsgeheimnis der effektiven Beschwerdemanager zu sein. Damit erreichen sie einen emotionalen Zustand, der es ihnen gestattet, mit dem Kunden trotz schwieriger Thematik und häufig auch Unlösbarkeit der Beschwerde optimal zu kommunizieren.



**Vierter Schritt.** Auf der Basis der gewonnenen Erkenntnisse über das Verhalten wird im nächsten Modellierungsschritt ein vorläufiges Modell entwickelt. Auf dieser Basis werden Verallgemeinerungen vorgenommen, Analogien formuliert und es wird nach möglichen Gegenbeispielen Ausschau gehalten, um auf diese Weise tiefer liegende Regeln zu entdecken, die das Verhalten bestimmen. Gleichzeitig werden die Grenzen des Modells ausgelotet.

Als nächstes wird ein Trainingskonzept erstellt und getestet, ob mit dem Modell die gewünschten Ergebnisse erzielt werden können. Ist dies der Fall, ist der Modelingprozess abgeschlossen. Wenn nicht, wird der Experte um weitere Informationen gebeten. Dies führt zu einer Verfeinerung des Modells. Elemente unterschiedlicher Experten werden in ein Gesamtmodell integriert. So entsteht ein endgültiges Modell, das zum Training der entsprechenden Fähigkeiten eingesetzt werden kann.

Im Fallbeispiel entstand zunächst ein Trainingskonzept für alle Mitarbeiter des telefonischen Beschwerdemanagements im Energieversorgungsunternehmen. Der für ein erfolgreiches Beschwerdemanagement notwendige „Extrakt“ war derart maßgeschneidert, dass den Teilnehmern ein einziger Trainingstag für die Vermittlung ausreichte. Um den Lernerfolg zu verfestigen, haben wir das Ganze mit einem 30-tägigen Online-Transfer unterstützt, in dem die Teilnehmer täglich und in kleinen Häppchen per eMail Formulierungshilfen bekamen, die im Modelingprozess entstanden waren.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ein Beispiel für einen solchen Interviewleitfaden können Sie kostenlos unter [www.kundenservice.jenstomas.de](http://www.kundenservice.jenstomas.de) herunterladen.

<sup>2</sup> Trainingskonzept und Formulierungshilfen können Sie ebenfalls unter [www.kundenservice.jenstomas.de](http://www.kundenservice.jenstomas.de) kostenlos downloaden.



AUSKÜNFT  
**Gerhart Unterberger, Hildesheim**

*Wer war in Ihren Kindertagen Ihr Vorbild?*

Das ist eine gute Frage ... am ehesten Kara Ben Nemsis und später Thor Konnat, der Science-Fiction-Geheimagent von K.H. Scheer, viel später mein Psychologieprofessor Dr. Ivo Kohler und Konrad Lorenz samt seinen Gänsen.

*Was an diesem Vorbild hat womöglich Ihren Berufsweg oder Ihre Art zu leben geprägt?*

Konrad Lorenz hat sicher nachhaltig meine Einstellung zur Natur geprägt (ich glaube, Sie hätten auch keine Freude an einem Gänsebraten, nachdem Sie vorher gesehen haben, wie sich Konrad Lorenz mit einer Wildgans unterhält).

*Welche Persönlichkeit haben Sie schon einmal nach allen Regeln der NLP-Kunst modelliert?*

Die Redekunst des ehemaligen österreichischen Rechtsaußen Jörg Haider, allerdings weder seine Persönlichkeit noch seine politischen Ansichten.

*Wen würden Sie NLP-Eleven heute zu modellieren empfehlen?* Modellieren von Persönlichkeiten liegt mir nicht so, Modellieren von hervorragenden Fähigkeiten kann ich sehr empfehlen.

Bleibt die Frage, ob die gewünschten Ergebnisse erzielt wurden. Die Bewertung von Kommunikationsprozessen wie dem telefonischen Beschwerdemanagement ist nicht einfach und teilweise subjektiv. Im Callcenterbereich gibt es aber eine konkrete und objektive Messgröße, das sogenannte Service-Level. Diese Kennzahl beschreibt die durchschnittliche Dauer eines Telefonates. Wie auch im konkreten Fall, bekommen die Mitarbeiter oft Prämien, wenn die individuelle durchschnittliche Dauer ihrer Telefonate möglichst kurz ist.

Vor dem Modelingprozess lag die durchschnittliche Dauer der Telefonate im gesamten Bereich bei acht Minuten und 35 Sekunden. Nach dem Modeling war die Dauer auf sieben Minuten und fünf Sekunden gesunken. Im Callcenterbereich ist das eine massive Verbesserung. Insgesamt war das Modeling überaus erfolgreich.

### Wo die harte Arbeit beginnt

Wissenschaftlich betrachtet findet das Modeling of Excellence seine Basis im Modell-Lernen nach Albert Bandura und wird zudem durch die neuesten Erkenntnisse der Spiegelneuronenforschung gestützt. Die Spiegelneuronen sind die neurophysiologische Grundlage für die beste Lernmethode, wenn es um Verhalten geht: durch Zuschauen und Nachmachen.

Andererseits hat das Modeling ungeachtet der amerikanischen Auffassung „Alles ist möglich“ klare Grenzen. Es gibt Talent, es gibt Begabung und es gibt körperliche Voraussetzungen, die Menschen haben oder eben auch nicht. Und tatsächlich reißt die Diskussion darüber, ob außerordentliche Leistungsfähigkeit eher dem angeborenen Talent oder erworbenen Fähigkeiten zuzuschreiben ist, nicht ab.

Im Modeling wird davon ausgegangen, dass beides zu einem nicht genau definierten Prozentsatz zutrifft. Menschen werden mit Talenten etwa für Sport oder Sprache geboren. Und dieser Talentfaktor kann natürlich nicht durch das NLP-Modeling übertragen werden. Aber bei vergleichbarem Talent oder bei vergleichbaren körperlichen Voraussetzungen hat sich der Modeling-Ansatz bewährt.

Oder einfach ausgedrückt: Nur wenige haben das Talent eines Boris Becker für das Tennisspielen. Aber jeder kann lernen wie ein Wimbledon-Sieger zu denken.



**Dr. Jens Tomas**, Kommunikationstrainer und Coach von Top-Managern. Vorsitzender des Deutschen Verbandes für Neurolinguistisches Programmieren (DVNLP), Hauptreferent auf dem NLP-Kongress 2009 in Hamburg. [www.jenstomas.de](http://www.jenstomas.de)

---

# Wofür Fragen?

Von Sascha Neumann

Die „Obszönität des Fragens“  
liegt auch in der Antwort.  
Lernen von Sokrates, Virginia Satir,  
Loriot, Byron Katie –  
und von der besten Freundin.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**NEU: Advanced-NLP-Master,**  
Spez.: Gesundheit ab **6. Nov. 2009**

Zertifizierungskurs des **American Board**  
of **Hypnotherapy 27. – 29. Nov. 2009**

**6. NLP-Osterakademie**  
**26. März – 11. April 2010**  
mit internationalem Trainer-Team



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

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

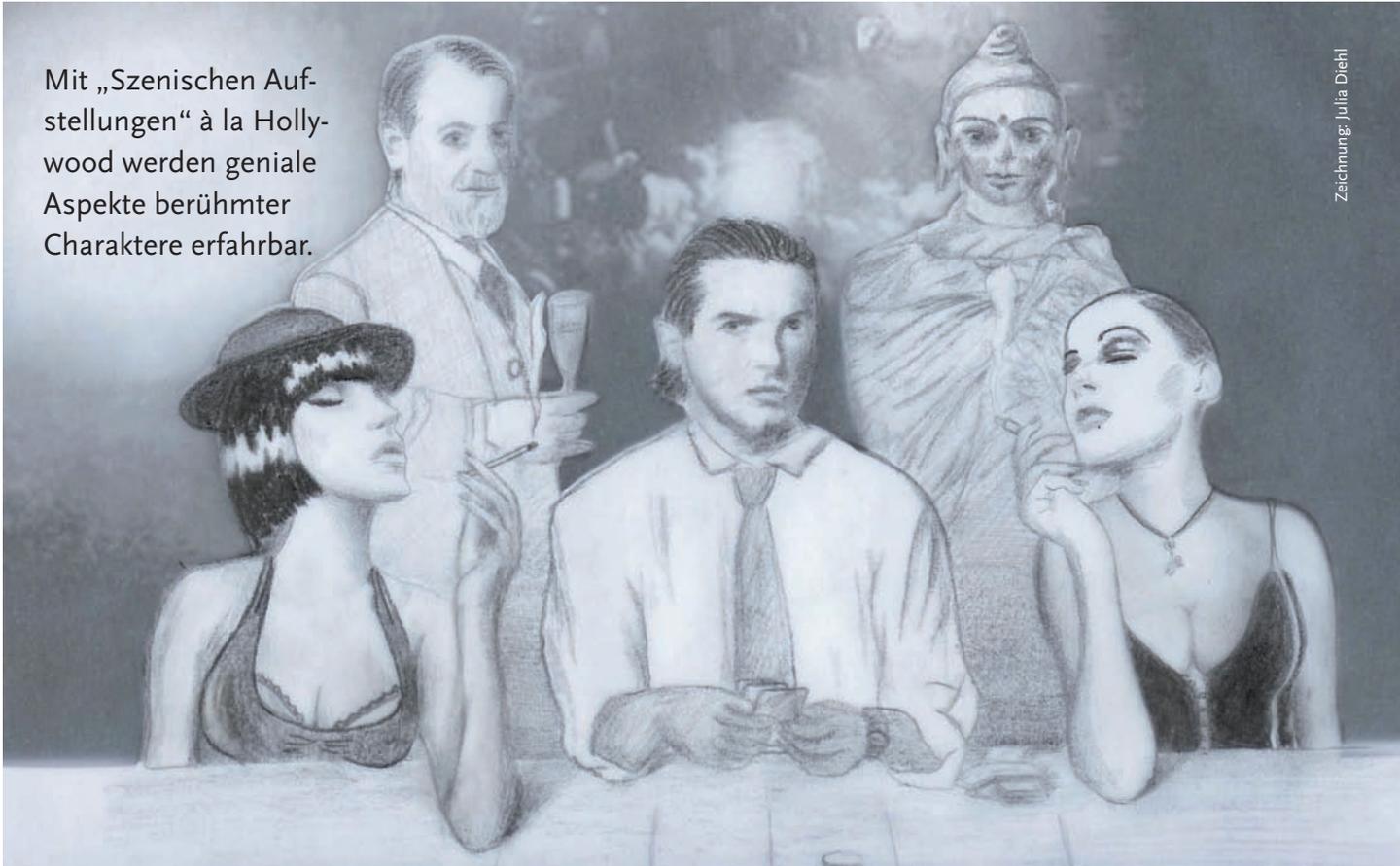


**Sascha Neumann**, Lehrcoach und Lehrtrainer (DVNLP) in Berlin, Personenzentrierter Berater für Kinder und Jugendliche (GwG, Gesellschaft für wissenschaftliche Gesprächspsychotherapie). [www.ifapp.de](http://www.ifapp.de)

# Ich war Falco

Von Peter Klein, Bernd Linder-Hofmann und Petra Bernhardt

Mit „Szenischen Aufstellungen“ à la Hollywood werden geniale Aspekte berühmter Charaktere erfahrbar.



Zeichnung: Julia Diehl

SEIN UND HABEN. Samstag, Wien, ein Spielcasino im Jahr 2009, eine heiße Sommernacht, Musik im Hintergrund: „Geld“ von Falco.

*Blitzlichtgewitter, Tumult – ich mittendrin, wie immer. „Drum, wenn ich das große Los zieh’ und es geht nicht alles drauf, mach ich in der nächsten Stadt mir doch glatt ein Spielcasino auf.“ Geniales Lied – könnte echt von mir sein. Wer ist eigentlich die Kleine da hinten, die mir ständig zulächelt? „Und man kann bekanntlich alles, auch die Liebe, dafür kaufen, doch der beste Weg von allen ist, es einfach zu versaufen“. Während ich einen tiefen Schluck aus dem Glas nehme, kommt ein Mann herein, ich weiß sofort, wer er ist. Verschlucke mich, huste. Was macht der hier – im Jahr 2009? Sigmund Freud rockt durch den Raum, im Rhythmus zum Song, meinem Song. Geld, Geld, Geld ... Blickkontakt auf die Ferne. Komme leider nicht durch die Menschenmasse. Stattdessen umgarnen mich die anderen, die mit ihm kamen. Die Gier, der Idealismus. Und wer ist die ältere Dame? Sie wirkt spießig! Da kommt die kleine Süße auf mich zu. Dr. F. muss warten. Das Girl und ich stoßen an ... Der „Nachtflug“ kann*

*beginnen. Spüre neidische Blicke in meinem Rücken. Was regnen die sich auf, war doch eh von Anfang an klar. Denn ich bin Falco.*

Diese Impression stammt vom Beginn einer szenischen Aufstellung, erzählt aus der Perspektive desjenigen Teilnehmers, der in die Rolle von Hans Hölzel, berühmt geworden als Falco, Sänger, Songschreiber, Popstar, geschlüpft war. Es gab Stellvertreter, die sich auf ihre Rollen vorbereitet hatten. Und es gab Personen, die zwar wussten, dass sie eine Rolle zu spielen hatten, aber nicht welche.

## Modeling: Verhalten und innere Prozesse

Was heute allgemein unter Neurolinguistischem Programmieren verstanden wird, ist Ergebnis der Modellierung von Spitzenleistungen. Die sogenannten NLP-Techniken sind die Spur, die diese Modeling-Arbeit (*model*, engl.: Nachbildung, Muster) hinterlassen hat. Unter Modellieren verstehen wir einen Prozess, der Expertenfähigkeiten strukturell entschlüsselt und für andere erlernbar aufbereitet. Experten ver-

fügen meist nur sehr begrenzt über ein bewusstes Wissen darüber, was sie tun. Diese unbewusste Kompetenz will Modeling allgemein zugänglich machen. Dabei geht es um äußeres Verhalten und um die dazugehörigen inneren Prozesse, also darum, was und wie jemand denkt, was er fühlt usw.

Lebt diese Modell-Person, kann ich sie befragen, beobachten und über Einfühlung und Resonanz die Welt ein Stück weit durch ihre Augen sehen. Wenn dieser Mensch nicht mehr lebt, oder wenn die Gelegenheit zu einem persönlichen Austausch fehlt, bleibt die „Spurensuche“, das Studium von Bildmaterial, Videos, Zeugnissen, Schriften und Plätzen, an denen diese Person sich aufhielt. Ich kann andere Menschen befragen, die sie kannten. Ich kann die Musik hören und Kunst konsumieren, die die Modell-Person gemocht hat, zeitgenössische Schriften lesen, um mich in den Zeitgeist, in dem dieser ganz konkrete Mensch gelebt hat, einzufühlen.

Eine weitere Möglichkeit ist eine Technik, die im NLP „So tun als ob“ genannt wird. Dabei tue ich so, als wäre ich der andere. So lernen Kinder von ihren Eltern. Diese Art von Spurensuche und Hineinversetzen nutzt zum Beispiel ein Schauspieler, der einen Charakter authentisch darstellen möchte. Womit wir bei Hollywood angelangt wären. Übungen aus dem professionellen Hollywoodschauspiel machen ein vertieftes „So tun als ob“ möglich. Nächste Schritte sind improvisierte Inszenierungen in einer Gruppe. Wenn sich mehrere Schauspieler in ein gemeinsames „Feld“ von Wahrnehmung und Aktion begeben, entsteht eine Gruppendynamik, die über das Rollenstudium des Einzelnen hinausgeht.

Ben Kingsley, 1982 Oscar-Gewinner für seine Rolle als Gandhi, hat diesen Prozess so beschrieben:

*Die meiste Information nimmt die Kamera auf, während man spielt. Es passiert JETZT und die Kamera hat es eingefangen. Keine Vorbereitung hätte mir zeigen können, was ich von den Menschen aus Indien lernte, als sie lachend auf mich zukamen. Sie berührten meine Kleider und sogar meine Füße. Für mich ist das Information. Manchmal kann man nur lernen, wenn man spürt, wie es für jemanden war. Wenn ich eine Szene mit indischen Schauspielern hatte, wurde ich indischer. Ich habe auch einen Enkel von Gandhi getroffen. Wir haben zusammen schweigend gegessen. Ich war schon im Kostüm, denn direkt danach musste ich zu den Dreharbeiten. Als ich neben ihm saß, versuchte ich, Erbsen zu essen, aber ich war sehr nervös, ... sie kullerten von meiner Gabel. Nach dem Essen sagte er: „Ich kann Ihnen nur eines sagen: Sie werden von unsichtbaren Kräften geführt, ich wünsche Ihnen das Beste.“*

Wenn Spitzenkünstler des Schauspiels von dieser Art Informationsfeld berichten, ermutigt uns das, ein solches Feld zielgerichtet aufzubauen und so einen bewussten Zugang zu

den inneren Prozessen jener Menschen zu schaffen, um deren *modeling* es geht. Wir könnten auch sagen: in Resonanz mit ihnen und mit jenen Themen zu gehen, die sie bewegen.

## Das Wahre, Gute, Schöne

Mit der Methode der Familien- oder Organisationsaufstellung haben wir seit über 15 Jahren Erfahrungen auch mit dem Stellvertreterphänomen gesammelt. Wir haben zum Beispiel erlebt, wie in einer Familienaufstellung ein neutraler Stellvertreter mit dem Fühlen und Denken eines Ahnen des Klienten „in Resonanz“ gehen kann. Wir wandten uns dann der Frage zu, ob dies prinzipiell mit längst verstorbenen Personen möglich sein würde, und zwar ohne die bei Familienaufstellungen übliche therapeutische Fragestellung. Zunächst führten wir „verdeckte Aufstellungen“ in verschiedenen Gruppen durch, das heißt, die Stellvertreter wussten nicht, für welche Person – oder auch für welches Thema – sie aufgestellt sind. Sie erhielten lediglich Nummern ohne jede weitere Information.

Tatsächlich deuteten sie Charaktere an, die Ähnlichkeiten zu jenen Personen aufwiesen, die sie gewissermaßen verdeckt, wie im Blindflug, darstellten. Die Stellvertreter von Sigmund Freud zum Beispiel hatten die Tendenz, andere zu belehren. Die Ergebnisse überzeugten uns, weshalb wir in Phase zwei Drehbücher von Geschichten nachstellten, etwa „Emilia Galotti“ von Lessing oder Strindbergs „Fräulein Julie“. Und obwohl auch hier Teilnehmer nicht wussten, wen sie vertreten, oft nicht einmal das Stück kannten, ließ ihr Spiel einen „roten Faden“ mit Parallelen zum Drehbuch erkennen.

In Phase drei wählten wir für einen Plot Personen aus, die zu verschiedenen Zeiten lebten und sich demzufolge in ihrem Leben nie begegnet sind. Es waren natürlich Menschen, von denen wir uns einen interessanten Austausch erhofften. Auf Anregung des amerikanischen Philosophen Ken Wilber planten wir einen neuzeitlichen Dialog von Buddha und Freud mit dem Ziel, östliche und westliche Kulturen zusammenzuführen: Wissenschaft/Psychologie (das Wahre), Philosophie/Buddhismus (das Gute) und Kunst (das Schöne). Uns ging es ums Experiment und interdisziplinäres Lernen; denn ein Blick auf die Nobelpreise der letzten Jahre zeigt uns, dass wissenschaftliche Entdeckungen vor allem durch das Zusammenwirken unterschiedlicher Disziplinen möglich werden.

Als Seminarort wählten wir Wien, Hauptwirkungsstätte von Dr. Freud. Neben dem Begründer der Psychoanalyse luden wir ein: Buddha, als Experten für die Überwindung des Leidens im Leben, und Falco als Künstler aus Wien. Wir entschieden uns für ihn, weil er ein typisches Künstlerschicksal repräsentiert, einen erfolgreichen Superstar, der im Leben sein Glück nur bedingt findet und unter nie vollends geklärten Umständen in der Dominikanischen Republik, sei-

nem späten Refugium, verunglückt. Dass sein Song „Out of the Dark“ die vorderen Plätze der Charts erklimmt – den ersten wirklichen Erfolg nach mehr als 10 Jahren –, erlebt er nicht mehr. Einige seiner Lieder empfinden wir als zutiefst lyrische Werke über die modernen „Leiden“ von Menschen des Westens.

Wir wollten in unserem Experiment klären, inwieweit es möglich ist, dass unsere „Experten“ sich zu gezielten Themen miteinander austauschen. Wir entwarfen Szenen, wie jene Eingangsszene zum Thema „Sein und Haben“. In den „szenischen Aufstellungen“ verbanden wir die Methodik der Aufstellung mit der Arbeit aus dem Hollywoodschauspiel, d.h. wir bereiteten die Szenen vor, wie es Lee Strasberg in „The Method“ gemacht hat (siehe Kasten). Wir arbeiteten mit einer gemischten Gruppe von

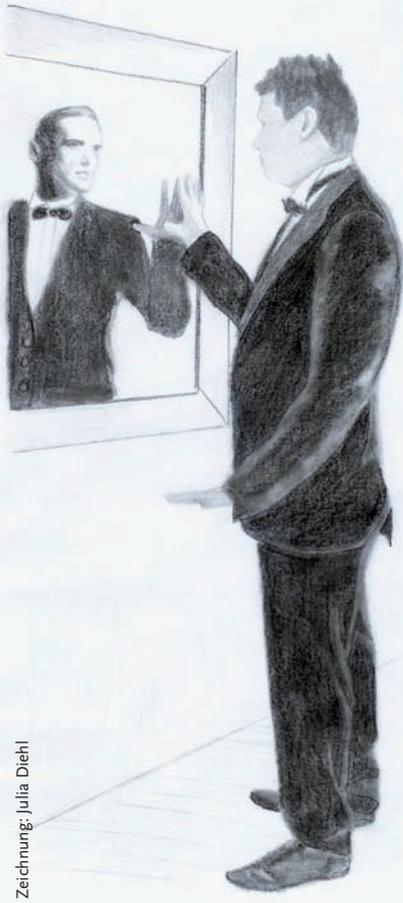
„professionellen“ und „verdeckten“ Stellvertretern. Die erste Gruppe bereitete sich intensiv auf die Rollen vor, die zweite verließ sich einfach auf Gefühl und Wahrnehmung. Wir experimentierten mit einer Mischung aus professioneller Schauspielimprovisation, geführter Aufstellung und Elementen der Kinesiologie.

Tatsächlich entwickelte sich eine Begegnung, die von allen Anwesenden als inspirativ und lehrreich erfahren wurde. Es entstanden Handlungen und Dialoge, die individuelle Persönlichkeitsmerkmale, Beziehungsstrukturen und kulturelle Hintergründe sichtbar machten. Selbst die professionell vorbereiteten Stellvertreter erhielten über diese Aufstellungsform neue Erkenntnisse, die über das bisherige Studium ihrer Rollenvorbilder hinausgingen, zum Beispiel zu Glaubenssätzen und Einstellungen, zu inneren Haltungen und zur Fähigkeit, feine und feinste Unterschiede in den Repräsentationssystemen (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch) wahrzunehmen.

### Ergebnisse, Ausblick

Von den bisherigen Ergebnissen dieser Arbeit seien folgende genannt:

Ein Filmregisseur holte sich für seine Interpretation des Stückes „Fräulein Julie“ durch den „Kontakt“ mit dem Autor August Strindberg wichtige Hinweise, die er bisher übersehen hatte. Eine Schriftstellerin schrieb auf Basis der Dramaturgie der Aufstellung „Sein und Haben“ eine Kurzgeschichte „Freud liebt mich nicht“ über die fiktive Begeg-



Zeichnung: Julia Diehl

### „Private Moment“

Schauspiel und Psychoanalyse

Der Stellvertreter von Falco war in der Aufstellung in verschiedenen Phasen in unterschiedlicher Tiefe „in der Rolle“. Dabei lassen sich Parallelen zum Hollywoodschauspiel ziehen. In Hollywood wird fast ausschließlich im Method-Schauspiel gearbeitet, wenn sich ein Schauspieler eine Rolle erschließt. Dabei gibt es ca. zwanzig sehr komplexe Übungsgruppen, die ein Schauspieler durchlebt, um einen möglichst hohen Grad an Rollenauthentizität zu erreichen. Lee Strasberg hat „The Method“ von dem russischen Schauspielguru Konstantin Stanislawski übernommen und dessen Theorie mit Erkenntnissen der Psychoanalyse, der Wahrnehmungs- und Verhaltenspsychologie angereichert. Bekannte Schüler Strasbergs sind u.a. Robert de Niro, Marlon Brando, James Dean, Marilyn Monroe, Jack Nicholson. Anders als beim formalen Schauspiel gestaltet der Darsteller beim realistischen Method-Schauspiel seine Rolle nicht von außen, sondern von innen heraus, ausgehend von seinen fünf Sinnen, seiner Gefühlswelt, seinen Vorlieben und Abneigungen.

Am Ende der Aufstellung mit Falco, Freud und Buddha geschah etwas ganz Besonderes. Der Falco-Stellvertreter hat den sogenannten „Character Private Moment“ durchlebt, deutlich zu erkennen am Monolog, gewissermaßen aus dem Inneren kommend. Das ist eine der anspruchvollsten und tiefsten Schauspielübungen, die es gibt. Der Sinn der Übung ist, die Intimität des Charakters zu erforschen und komplett zu durchleben. Der Stellvertreter beginnt mit der Übung „Public Persona“ und verschmilzt letztlich mit der Intimität seines Rollenvorbildes. Für mich, als Schauspielerin, in Praxis und Coaching eine Notwendigkeit, aber im Kontext einer Aufstellung eine außergewöhnliche Erfahrung.

Petra Bernhardt

nung von Falco und Dr. Freud im Wien des 21. Jahrhunderts. Einer der Autoren des Plots bekam über seine Aufstellungserfahrungen einen kreativen Zugang zur Kunstform des Gedichts und begann Gedichte im Textstil von Falco zu schreiben. Einer Teilnehmerin verhalf die Stellvertreterrolle von Buddha zu nachhaltiger innerer Ruhe und Ausgeglichenheit und zu einem tiefen Gefühl, in der eigenen Mitte zu sein. Ein Stellvertreter von Dr. Freud ließ sich motivieren, über Parallelen zu seinem eigenen Leben zu reflektieren, vor allem zu den Themen Ehrgeiz und Perfektion, die zwar einen hohen persönlichen Arbeitseinsatz ermöglichen, aber auch der Gesundheit schaden.

Mit unseren Erfahrungen sehen wir folgende Anwendungsfelder, die noch zu erkunden wären:

- Bewusstseinsentwicklung durch Resonanz mit hoch entwickelten Persönlichkeiten (z.B. Buddha, Gandhi)
- Transzendenz-Erfahrung in gruppendynamischen Prozessen
- Entwicklung von persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten durch Erleben des inneren Prozesses von Spitzenkönnern (Modeling)
- Lernen aus der Geschichte, durch gezielte Resonanz mit Geschichtsereignissen
- Inspirationen für Kunst und Kultur

Wir sehen auch kritische Fragen. Zum Beispiel: Wie hoch ist der „gefärbte“ Anteil eines Stellvertreters, also die eigene Interpretation und Projektion auf die Geschichte? In wie weit ist ein unverfälschter Zugang etwa zu Buddha überhaupt möglich? Wo sind Grenzen des Modelings von Talent, Intelligenz, Genialität? Benötigen wir eine spezielle Nacharbeit, zum Beispiel „Entrollungs“-Techniken? Es gibt also noch viel zu erforschen.

## Vom Dunkel ins Licht

Jene Aufstellung mit Freud, Falco und Buddha, aus der die Eingangsszene stammt, hat bei allen Beteiligten einen besonderen Eindruck hinterlassen. Nicht nur, weil wir als Seminarleitung uns mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Wien trafen und uns von der Authentizität des Wirkungs-



Zeichnung: Julia Diehl

ortes von Freud und Falco inspirieren ließen. Wir erlebten dort auch etwas, was Profischauspieler „Private Moment“ nennen (siehe Kasten Seite 16). Wir wollen den Lesern die Schluss-Szene nicht vorenthalten.

OUT OF THE DARK. Ort? Zeit? Spielt das eine Rolle?

*Muss ich erst sterben, um zu leben?*

*Soll ich noch mal den Kasper für die anderen machen? Zurück in mein altes Leben? Haben mich die Menschen jemals gesehen, wie ich bin? Habe ich die Menschen gesehen? Habe ich überhaupt gelebt? Scheinwelt. Es kommt etwas Neues. Ich sehe es. „Out of the Dark, hörst du die Stimme die dir sagt, into the light ...“ Ich komme wieder, und dann mache ich etwas anderes. Ein Teil von mir lebt in der Musik weiter, das ist ein schönes Gefühl. Mein letzter Gedanke gehört meiner Mutter: Sie liebt mich, so wie ich bin. Ich umarme sie.*

*Dann bin ich frei. Ich sitze auf dem Boden, falte die Hände und bedanke mich bei allen, die mich begleitet haben. Ich durfte viel lernen, diesmal. Es war eine gute Zeit. Hans ist Falco. Falco ist Hans.*



**Peter Klein und Bernd Linder-Hofmann,**

beide vom „Institut Innere Form“, Nürnberg, arbeiten im Bereich Szenische Aufstellungen mit Schauspielerin und Schauspielcoach **Petra Bernhardt** zusammen. – [www.die-innere-form.de](http://www.die-innere-form.de)





# Macht der Rituale

Von Gerhart Unterberger

Was Heilungsritualen in unterschiedlichen Kulturen zugrunde liegt und wie es sich in Trancen, Einzeltherapien und Gruppenritualen nutzen lässt.

Wie modelliert man Heilungsrituale? Im einfachsten Fall kann man versuchen, erfolgreiche Interventionen nachzuahmen. Und wenn es sich um ein schamanisches Heilungsritual handelt? Wie könnte es Eingang finden in ein Krankenhaus des 21. Jahrhunderts? Wir könnten versuchen, das allgemein Gültige an diesem Ritual herauszufinden und so ein tieferes Verständnis dafür zu entwickeln.

Serge Kahili King hat in seinem Buch „Der Stadtschamane“ (Kahili King, 2006) den Prozess einer Behandlung nach der Sichtweise des hawaiianischen Schamanismus beschrieben, die der modernen Psychologie sehr nahe steht. Zuerst geht es in der Behandlung darum, einen Garten anzulegen und mit allem auszustatten, was dem Patienten wichtig ist. Da-

nach geht es darum, in der Oberwelt sein persönliches Krafttier zu finden. Und schließlich geht es darum, dass der Patient, begleitet vom Krafttier, in die Unterwelt geht, dort seinem persönlichen Drachen begegnet und sich mit ihm auseinandersetzt.

Bei einem zentralen Gruppenritual des Hildesheimer Gesundheitstrainings für die Onkologie gehen wir folgendermaßen vor:<sup>1</sup>

Zunächst wird mental ein Ort der Kraft und Gesundheit für die Heilungsförderung entworfen (z.B. Wallfahrtskirche, Lourdes, Klinik, Ort in der Natur) – samt beteiligten Personen (Schamane, Arzt, persönlicher Heiler, andere Men-

<sup>1</sup> Dieses Ritual stammt aus dem letzten Drittel des Trainings, also aus einer Phase, in der eine attraktive Zielvision und viele Ressourcen bereits erarbeitet und innere Konflikte und blockierende Glaubenssätze entmachtet wurden.

schen) und wichtigen Heilungsressourcen (Medikament – etwa ein neu erfundenes, womöglich von „Gott“ übergeben, andere Einflüsse von außen oder von innen). Dann entwirft jeder in der Gruppe, ebenfalls gedanklich, einen Körperschutz- und Heilungsfilm – vom Ist-Zustand bis hin zum Zielzustand. Die wichtigsten Dinge werden zur Vertiefung notiert. Schließlich gibt es das Gruppenritual zur Heilungsförderung, das in Trance durchgeführt wird, stark vereinfacht nach folgendem Muster:

- Kraft und Gesundheit intensiv erleben lassen: *Suche in deiner inneren Welt den „Ort der Kraft und Gesundheit“ auf, nimm dein Medikament, erlebe die Übertragung von Kraft und Gesundheit auf deinen ganzen Körper (oder das erkrankte oder zu schützende Organ). Führe den gesunden Zellen Energie zu und schließe eventuell vorhandenes Tumorgewebe von dieser Zufuhr aus (Einfrieren, Abkapseln, Wegbeamern, Wegschmelzen schmutziger Schneereste, während sich rundum frisches Grün entwickelt ...). Schärfe die Wahrnehmung des Immunsystems.*
- Schutz- und Heilungsfilm: *Mal dir die Wirkung und den Prozess aus, die zum Schutz des Körpers und zur Heilung führen.* Dies – als Hinweis für den Therapeuten – zuerst dissoziiert erleben lassen, als wenn dies bei einer anderen Person geschähe, dann auch assoziiert bis hin zur Zielvision der völligen Heilung (Richtung vorgeben), schließlich die Vision dissoziiert als attraktives Ziel angeben.
- Implementierung: *Und immer wenn du XY tust (einschläfst, Zeit und Ruhe hast ...), breitet sich Gesundheit und Vitalität (vielleicht ausgehend vom Ort der Gesundheit, von früherer Heilung) in dir aus, was die Heilung fortschreiten lässt ...*

## Tödliche Vorstellungskraft

Jeanne Achterberg geht davon aus, dass bei allen mentalen Heilungsstrategien – auch bei den schamanischen – die Imaginationen die entscheidenden Elemente sind, die Wirkungen auf den Körper und das Immunsystem auslösen. Sie schreibt (Achterberg 1994, S. 105):

„Mein Mann machte eine seiner frühen Erfahrungen mit der (in diesem Fall) mörderischen Kraft der Imagination, als er Zeuge wurde, wie eine Frau, bei der die Probeexzision des Brustgewebes den Verdacht auf Krebs bestätigt hatte, innerhalb von Stunden starb. Die Familie und der Ärztstab standen fassungslos an ihrem Bett. Was war die Todesursache? Mit Sicherheit nicht der Krebs. In seinen frühen Stadien ist Krebs nicht tödlich. Es war mehr als wahrscheinlich, dass die Todesursache nie im Bericht des Leichenbeschauers auftauchen würde: Tod auf Grund zu lebhafter Vorstellungskraft. Diese Frau hatte ihre Mutter eine lange, qualvolle Zeit gepflegt – sie litt an der selben Krankheit – und hatte sich geschworen, dass sie selbst es

nie soweit würde kommen lassen. Während sie die Diagnose geistig verarbeitete, stellte der Körper seine lebenswichtigen Funktionen ein. Andererseits kennt jeder, der mit der Welt der Medizin Kontakt hat, wenigstens eine Geschichte von einem Patienten, der vom Chirurgen wieder ‚zugenäht‘ und nach Hause geschickt wurde, um dort zu sterben. Und der einfach nicht starb.“

Demnach ist das wichtigste kognitive Werkzeug zur Heilungsförderung das Imaginieren, das Erzeugen innerer „Tonfühlfilme“, wie ich dies in Anlehnung an Ciompi (1997) nenne, das Denken in den Qualitäten der Sinneswahrnehmung. Diese Tonfühlfilme haben engen Kontakt zu den Emotionen und zu den Körperreaktionen, sie unterscheiden sich deutlich von unseren anderen Denkformen, dem logisch-analytischen, sprachlichen Denken. Heilungsfördernde Imaginationen werden in verschiedenen Ritualen auf sehr unterschiedliche Weise erzeugt, die das Weltbild der Patienten und der Therapeuten widerspiegeln.

Das Schema der verschiedenen schamanischen Heilmethoden ist nach Achterberg immer das gleiche: Der Schamane „tritt in den Patienten ein“, wird eins mit ihm und stellt schließlich dessen verloren gegangene Verbindung mit dem Universum wieder her. Dies geschieht in einem Bewusstseinszustand, der sich vom alltäglichen grundlegend unterscheidet. Schamanen verwenden bestimmte Rituale dazu, in einen anderen Bewusstseinszustand zu kommen, zum Beispiel mittels extremer Temperaturbedingungen (Schwitzhütte), Verzicht auf Nahrung, Salz, Wasser, mittels eintönigen Gesangs, Rhythmen, Tanzes oder mittels magischer Pflanzen (Halluzinogene). Noch einmal Achterberg: „Die Praktiken der Schamanen sind eingebettet in das Glaubenssystem der jeweiligen Kultur. Er oder sie muss die Fähigkeit besitzen, eine Atmosphäre des Vertrauens, der Glaubwürdigkeit, Kreativität und produktiven Spannung zu erzeugen, in der der Patient spürt, dass etwas Machtvolles passieren wird“ (ebenda, S. 68).

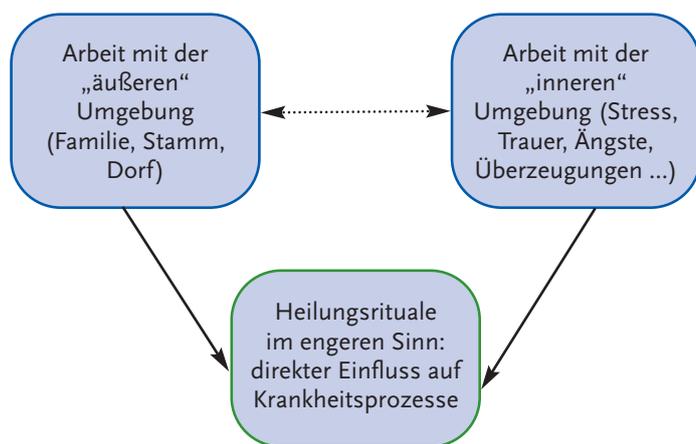
Wie lässt sich dies auf unsere Kultur übertragen? Hier müssen Heilungsrituale sehr viel flexibler in ihrem Aufbau sein, denn die Vorstellungen der Menschen von einer Erkrankung können sehr unterschiedlich sein, ebenso ihr kultureller und religiöser Hintergrund. Wenn die Imaginationen, die inneren Tonfühlfilme, die entscheidenden Elemente sind, verliert der äußere Rahmen an Bedeutung. Er bleibt aber weiterhin wichtig für den Rapport und muss dem Weltbild des Patienten entsprechen.

Die bisherigen Erkenntnisse zusammenfassend gilt es also:

- erstens kulturunabhängige Elemente zu finden, wie etwa einen „sicheren Ort“ sowie das Herstellen von Rapport und das Nutzen von Tranceprozessen,

- zweitens dabei therapeuten- und klientenspezifische Elemente anzuwenden, etwa einen persönlichen Stil, kulturspezifische Elemente, die zum Weltbild passen.

Die Wege zur Heilungsförderung können unterschiedlich sein. Manche Rituale, insbesondere die schamanischen, aber auch systemische, gestalten intensiv die „äußere“ Umgebung und beziehen die Familie, den Stamm, das Dorf mit ein. Andere Rituale, eher psychologisch orientierte, arbeiten schwerpunktmäßig an der „inneren“ Umgebung – etwa an Stress, Trauer, Ängsten, Überzeugungen usw. Heilungsrituale im engeren Sinn schließlich zielen auf den direkten Einfluss auf Krankheitsprozesse ab.



Heilungsrituale im engeren Sinn befassen sich mit dem harten Kern der Erkrankung. In vielen Fällen werden sie als Trancen oder Übungen realisiert, die die metaphorische Art, mit der Menschen über ihre Erkrankung nachdenken, sehr ernst nehmen und mit diesen Vorstellungen arbeiten. Hat ein Mensch, der unter schweren Kopfschmerzen leidet, beispielsweise den Eindruck, sein Kopf befinde sich in einem Schraubstock, dann kann es sehr wirkungsvoll sein, ihn in einer leichten Trance erleben zu lassen, dass ein Schraubstock eine Schraube hat, die man weiter anziehen kann oder lösen kann. Oder man kann auf andere Weise ihn das Bild verändern, spielerisch damit umgehen lassen – bis sich eine Lösung ergibt.

Menschen befassen sich manchmal mit Tonfilmen von sehr negativen Stadien einer Erkrankung und bringen sich damit in schlechte Zustände. Sie senden ihrem Körper Botschaften, die krankheitsfördernd sind. Dann kann es sinnvoll sein, sich in dieser intensiven Weise an den Zustand völ-

liger Gesundheit und Lebendigkeit zu erinnern, diesen Zustand wieder zu erleben und ihn noch zusätzlich (etwa mit Timeline-Techniken) in der persönlichen Zukunft zu verankern, ihn zum Teil seiner Vision zu machen.

### Fazit für die mentale Arbeit

Ein äußerer geschützter Bereich und ein innerer Ort, der Sicherheit gibt, gehören zu den ersten Zielen jeder Intervention. Lassen Sie Vertrauen zum Fachmann und zum Ritual entstehen! Geben Sie Patienten die Sicherheit, dass sie sich bei Ihnen gut aufgehoben fühlen. Zeigen Sie ihnen, dass Sie auch von schwerwiegenden Themen, wie etwa Tod und Sterben, nicht verunsichert werden.

Achten Sie auf Rapport! Lassen Sie Ihre Patienten nicht länger als unbedingt notwendig in negativen Zuständen. Lang dauernder Stress schwächt das Immunsystem. Aktivieren Sie baldmöglichst positive emotionale Zustände und Fähigkeiten. Hören Sie genau hin, wenn Patienten erzählen. Mit welchen Metaphern beschreiben sie ihre Situation und ihre Erkrankung? Wie könnte man in diese Metaphern Lösungen einbauen? Auch über andere Sinneskanäle (z.B. visuell über Zeichnen, kinästhetisch über Skulpturen etc.) lassen sich Anhaltspunkte gewinnen.<sup>2</sup>

Nutzen Sie alle Ihre Kenntnisse über die Erkrankung sowie gedankliche und emotionale Einflüsse auf Heilungsprozesse, um selbstheilungsfördernde Strategien zu erschließen! Entwickeln Sie zusammen mit den Patienten deren Visionen einer Heilung, für die es sich lohnt zu „arbeiten“. Klare individuelle Ziele können sehr kraftvolle Motive bilden und den Weg für eine kognitive Umstrukturierung bahnen, die Heilungsprozesse fördert. Wenn jemandem bewusst *und* unbewusst klar geworden ist, wofür es sich lohnt, schädigende Gewohnheiten zu verändern oder eine unangenehme Therapie auf sich zu nehmen, dann mobilisiert dies Ressourcen.

Gehen Sie die Lösung innerer Konflikte an, damit Krankheitsgewinne überflüssig werden und Heilungsschäden nicht auftreten. Häufig geht man wie selbstverständlich davon aus, dass Menschen gesund werden wollen. Manchmal aber kann eine Krankheit oder ein bestimmter Aspekt der Krankheit ein sehr potentes Mittel zur Erreichung wichtiger (bewusster oder unbewusster) Ziele sein.

Gehen Sie einschränkende Überzeugungen an! Überzeugungen, wie „Nur wenn ich sehr viel leiste, bin ich etwas wert“, können Menschen unter großen Druck setzen und in

<sup>2</sup> Als Diagnose verwendet Jeanne Achterberg Imaginationen, indem sie Patienten bittet, die Krankheit, die Behandlung und das Abwehrsystem grafisch darzustellen.

## Selbtheilungsritual als Übungsformat

1. Suchen Sie ein kleines Gesundheitsproblem!
2. Schließen Sie für einen Moment die Augen und bitten Sie Ihr Unbewusstes, Ihnen ein inneres Bild, eine metaphorische Vorstellung zu diesem Gesundheitsproblem zu zeigen. Zeichnen Sie es bitte!
3. Schließen Sie für einen Moment die Augen und bitten Sie Ihr Unbewusstes, Ihnen ein inneres Bild, eine metaphorische Vorstellung zum geheilten Zustand zu zeigen. Zeichnen Sie es bitte!
4. Schließen Sie für einen Moment die Augen und bitten Sie Ihr Unbewusstes, Ihnen ein inneres Bild, eine metaphorische Vorstellung zum Prozess der Heilung zu zeigen. Zeichnen Sie es bitte!
5. Psychoneuroimmunologische Analyse („über den Kopf“): Beispiel: Hoher Blutdruck. Mögliche Fenster für mentale Interventionen bei der Hypertonie:
  - Konfliktreiche emotionale Dauerhaltungen und Stress steigern den Blutdruck.
  - Ein Teufelskreis entsteht, wenn der Blutdruck die Nieren schädigt und die Nieren durch eine weitere Erhöhung des Blutdrucks versuchen, ihre Funktion aufrecht zu halten. Mentale Förderung von Heilungsprozessen der Nieren und des Arteriensystems kann diesen Teufelskreis durchbrechen.
  - Risikofaktor Lebenswandel: Ernährung, Drogenkonsum (Rauchen, Alkohol) und körperliche AktivitätWas wissen Sie über Ihr „kleines Gesundheitsproblem“ und dessen Heilung? Welche Rolle spielt das Immunsystem, welche Rolle die Psyche (Stichpunkte auch: Gewinne, Identität), welche das soziale Umfeld? Welche Einflussmöglichkeiten zeigt die Psychoneuroimmunologie auf? Ergeben sich weitere Ansätze für Elemente des Heilungsprozesses?
6. Bitte erstellen Sie eine Trance mit der Bildsprache aus den Zeichnungen, ergänzen Sie sie durch eine Einleitung und Wecksuggestionen und bitten Sie jemanden, diese Trance mit Ihnen durchzuführen. Sprechen Sie sie gegebenenfalls auf Band.

einem gesundheitsgefährdenden System halten. „Ich bin hilflos“ kann die Suche nach Wegen verhindern. Überzeugungen, wie „Diese Therapie hilft mir sowieso nicht“ oder „Ich bin nicht wert, gesund zu sein“, halten von therapeutischen Optionen ab. Unterstützen Sie Ihre Patienten darin, ihre sozialen Freiräume zu erweitern.

Entwickeln Sie für Heilungsrituale im engeren Sinn Trancen, die in die Richtung der Vision führen, und zwar mit einer lösungsorientierten Weiterentwicklung der Krankheitsmetapher Ihres Patienten! Verwenden Sie dabei Ihre Kenntnisse der Angriffspunkte für mentale Interventionen bei der jeweiligen Erkrankung und bei den Gedanken und Gefühlen des Patienten.

Eine Trance sollte etwa 20 Minuten lang sein, das entspricht der Entspannungsphase unseres ultradianen Rhythmus. Davon nehmen rund zehn Minuten die Einleitung, weitere zehn Minuten der Hauptteil mit wichtigen Suggestionen ein, gefolgt von Wecksuggestionen. Symbolhafte Bilder scheinen einen Heilerfolg besser vorherzusagen als eher anatomisch realistische. Wenn Sie mit Gruppen arbeiten, sollten Sie nach passenden allgemein gültigen Metaphern suchen beziehungsweise inhaltsleere Strategien verwenden, die die Teilnehmenden mit ihren eigenen Vorstellungen füllen. Stellen Sie, beispielsweise über Trancen auf CD, sicher, dass die Effekte von den Patienten zu Hause stabilisiert werden. Halten Sie den Kontakt, um Rückfälle zu vermeiden.

All diese Ideen und Erkenntnisse sind in die Entwicklung des Hildesheimer Gesundheitstrainings und seiner Medien zur Begleitung von Krebstherapien eingeflossen.

### Literaturliste und Internet

- Achterberg, Jeanne: Gedanken heilen. Die Kraft der Imagination – Grundlagen einer neuen Medizin. Rowohlt, Reinbek 1994
- Kaiser Rekkas, Agnes: Die Fee, das Tier und der Freund. Hypnotherapie in der Psychosomatik. Carl-Auer Verlag, Heidelberg 2007
- Kahili King, Serge: Der Stadtschamane. Ein Handbuch zur Transformation durch Huna, das Urwissen der hawaiianischen Schamanen. Lüchow, Stuttgart 2008
- Ciampi, Luc: Die emotionalen Grundlagen des Denkens. Entwurf einer fraktalen Affektlogik. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1997
- [www.krebstherapie-media.de](http://www.krebstherapie-media.de)
- [www.hildesheimer-gesundheitstraining.de](http://www.hildesheimer-gesundheitstraining.de)



**Prof. Dr. Gerhart Unterberger,**  
Institut für Therapie und Beratung  
an der HAWK Hildesheim, Holzminden,  
Göttingen.  
[www.hildesheimer-gesundheitstraining.de](http://www.hildesheimer-gesundheitstraining.de).

# Pippis Landkarte

Von Martina Gschell

Worin besteht der Erfolg von Pippilotta Efraimstochter Langstrumpf? Diese großartige Figur der Kinderliteratur kommuniziert nach Grundsätzen des NLP.

**A**m Abend sitze ich neben dem Bett meiner Tochter. Es ist Gute-Nacht-Geschichten-Zeit, und ich lese zum gefühlten einhunderttausendsten Mal die Worte:

*Dann legte sie sich zum Schlafen hin. Sie schlief immer mit den Füßen auf dem Kopfkissen und mit dem Kopf tief unter der Decke. „So schlafen sie in Guatemala“, versicherte sie. „Das ist die einzig richtige Art zu schlafen. Und so kann ich auch mit den Zehen wackeln, wenn ich schlafe.“\**

Zum gefühlten einhunderttausendsten Mal bin ich amüsiert und auch seltsam be- und gerührt von diesen Worten. Ich denke, dass dieses von Astrid Lindgren erschaffene kleine Mädchen mit den roten Zöpfen ein wunderbarer NLP-Coach geworden wäre. Wieso geworden wäre? Pippilotta Viktualia Rollgardina Pfefferminza Efraimstochter Langstrumpf muss gar nicht erwachsen werden! – Sie ist schon mit knapp zehn Jahren eins der besten NLP-Rollenmodelle, von dem sich groß und klein inspirieren lassen können.

Kaum eine andere Romanfigur verkörpert eine Geisteshaltung mit so facettenreicher NLP-Kompetenz. Als positive Identifikationsfigur sowohl für Jungen als auch für Mädchen erweitert Pippi Langstrumpf Grenzen, hinterfragt Normen und Glaubenssätze, setzt sie genüsslich außer Kraft und macht das scheinbar Unmögliche möglich. Seit mehr als 60 Jahren macht diese Botschafterin aus dem Land der Kindheit mit bewundernswerter Leichtigkeit, großem Selbstvertrauen und unerschütterlicher Fröhlichkeit deutlich, was es heißt, spielerisches Vorgehen als Form der Erkenntnis zu kultivieren und die Grundhaltung des NLP aktiv ins Leben zu bringen.

\* Alle Zitate aus: Lindgren, Astrid: Pippi Langstrumpf. Friedrich Oetinger GmbH, Hamburg 2007



Copyright Anja Semling/PIXELIO

## Die Landkarte ist nicht das Gebiet

Mit ihrer ungewöhnlichen Art zu schlafen zeigt Pippi Langstrumpf ihren Freunden Tommy und Annika, dass alle Menschen unterschiedliche Vorstellungen von der Welt haben. Keine dieser Vorstellungen bildet die Realität vollständig ab. Haben Tommy, Annika und die Leser bisher angenommen, dass alle Menschen mit dem Kopf auf dem Kopfkissen schlafen, so erfahren sie nun eine Erweiterung der „Landkarte“ in ihrem Kopf. In Guatemala also schläft man anders herum. Der Wahrheitsgehalt dieser Behauptung ist schwer nachzuweisen, wenn man nicht unbedingt nach Guatemala reisen möchte oder einen Guatemalteken fragen kann, aber

---

ist das überhaupt wichtig? Nein, wichtig ist die Erfahrung, dass selbstverständlich erscheinende Dinge auf andere Art und Weise gemacht werden können als bisher gedacht. Und wer weiß, vielleicht birgt diese Schlafform noch andere Vorteile als die Möglichkeit des Zehenwackelns?

Pippi ist neugierig und wissenshungrig. Lernen bedeutet für sie, lustvoll und spielerisch die Welt zu erfahren. Sie liebt es zu experimentieren und auszuprobieren. Ihre Lernwelten erschafft sie sich am liebsten selbst.

*„Was wollen wir jetzt machen?“, fragte Tommy. „Was ihr machen wollt, weiß ich nicht“, sagte Pippi. „Ich werde jedenfalls nicht auf der faulen Haut liegen. Ich bin nämlich ein Sachensucher, und da hat man niemals eine freie Stunde.“ „Was hast du gesagt, was du bist?“, fragte Annika. „Ein Sachensucher.“ „Was ist das?“, fragte Tommy. „Jemand, der Sachen findet, wisst ihr. Was soll es anderes sein?“, sagte Pippi, (...) „Die ganze Welt ist voll von Sachen, und es ist wirklich nötig, dass jemand sie findet. Und das gerade, das tun die Sachensucher.“*

Pippis Handeln ist stets vorurteilsfrei. Pippi stellt Zusammenhänge und Grundannahmen infrage und überprüft Behauptungen gründlich. Und im Handumdrehen entlarvt sie Metamodell-Verletzungen. Etwa im Dialog mit den beiden Polizisten, die sie dringend überzeugen wollen, in die Schule zu gehen:

*„Wozu muss man in die Schule gehen?“  
„Um alles Mögliche zu lernen natürlich.“  
„Was alles?“, fragte Pippi.  
„Vieles“, sagte der Polizist, „eine ganze Menge nützlicher Sachen, zum Beispiel Multiplikation, weißt du, das Einmal-eins.“ „Ich bin gut neun Jahre ohne Plutimikation zurechtgekommen“, sagte Pippi, „da wird es auch weiter so gehen.“ „Ja, aber stell dir vor, wie unangenehm es für dich sein wird, so wenig zu wissen, wenn du mal groß bist. Vielleicht fragt dich dann jemand, wie die Hauptstadt von Portugal heißt. Und du kannst keine Antwort geben.“ „Doch kann ich eine Antwort geben“, sagte Pippi. „Ich antworte nur: Wenn es so verzweifelt wichtig für dich ist zu wissen, wie die Hauptstadt von Portugal heißt, dann schreib doch direkt nach Portugal und frage!“ (...) „Übrigens war ich mit meinem Papa in Lissabon“, fuhr sie fort, während sie noch auf den Händen stand, denn auch so konnte sie reden.*

## Spielend lernen

In beiden Beispielen erinnert uns Pippi Langstrumpf daran, dass es wichtig ist, bewusst zu entscheiden, wie man lernen möchte und kann. Außerdem zeigt sie, dass es Spaß machen kann zu lernen und dass wir am besten lernen, wenn wir selbst Spaß daran haben.

Was heißt es für uns, von Pippis Art zu lernen? In unserer Welt, in der die theoretische Wissensvermittlung im Vordergrund steht, können wir uns ins Bewusstsein rufen, dass wir es dennoch selbst in der Hand haben, auf welche Art und Weise wir uns Wissen aneignen möchten. Wir haben die Möglichkeit, eigene Lernwelten zu schaffen. Wir können zwar nicht die Schulpflicht außer Kraft setzen. Doch wir können die Systeme der Wissensvermittlung hinterfragen, welche in Schulen und anderen Lehrinstitutionen oft als das einzig Wahre angeboten werden, und wir können überprüfen, ob sie für uns und vor allem für unsere Kinder sinnvoll sind. Wenn wir uns unserer bevorzugten Art des Lernens (durch Modeling, Zuhören, Experimentieren etc.) bewusst sind und uns selbst innerlich immer wieder die Erlaubnis geben, diese in unser Leben zu integrieren, werden wir – wie Pippi – im wahrsten Sinne des Wortes „spielend“ lernen können.

Pippi Langstrumpf verfügt über eine modellhafte Fähigkeit, sich die Welt aus stets unterschiedlichen Perspektiven heraus zu erobern. Das macht sie offen für neue Erfahrungen. Es inspiriert sie zu phantasievollen Geschichten und ermöglicht es ihr, in bedrängenden, verwirrenden Situationen, den Überblick zu behalten und innovative Lösungen zu finden. Schon einen ganz gewöhnlichen Spaziergang nutzt Pippi für einen Perspektivwechsel, der ihre Freunde Tommy und Annika zunächst einmal sprachlos macht:

*Pippi ging die Straße entlang. Sie ging mit dem einen Bein auf dem Bürgersteig und mit dem anderen im Rinnstein. Tommy und Annika schauten ihr nach, solange sie sie sehen konnten. Nach einer Weile kam sie zurück. Aber jetzt ging sie rückwärts. Das tat sie, damit sie sich nicht umzudrehen brauchte, wenn sie nach Hause ging.*

Wir wissen es alle – und dennoch steht uns dieses Wissen häufig nicht zur Verfügung: Wir können die Welt aus unzähligen Perspektiven heraus wahrnehmen. Gerade dieser Perspektivwechsel macht es oft möglich, aus vermeintlichen Sackgassen heraus zu finden. Pippi Langstrumpf zeigt uns, wie wir dieses Wissen leicht in unser tägliches Leben integrieren können, so dass es uns jederzeit bewusst ist. Sie nutzt einfache, alltägliche Handlungen, die normalerweise auf immer dieselbe Art und Weise verrichtet werden, um die Welt aus verschiedenen Blickwinkeln wahrzunehmen.

Wenn wir jeden Tag bewusst eine kleine Aktion anders machen als üblicherweise, anders, als es andere von uns erwarten, werden wir stets aufs Neue daran erinnert, wie hilfreich, interessant und spannend unterschiedliche Blickwinkel auf die Welt sein können. Setzen Sie sich das nächste Mal nicht auf Ihren Stammplatz im Café, gehen Sie bewusst einen anderen Weg zum Bäcker oder gehen Sie tatsächlich ein kleines Stück Ihres Weges rückwärts – und lassen Sie sich überraschen, was passiert!



### Das eigene Potenzial erkennen

Pippi Langstrumpfs ansteckende Lebensfreude, ihre positive und offene Einstellung dem Leben gegenüber, ihre Lust an Kreativität, ihr Mut zu entschlossenem Handeln und zu unkonventionellen Lösungen haben eine solide Basis: Sie mag sich, so wie sie ist! Obwohl ihre Mutter tot und ihr Vater zeitweise verschollen ist, verleiht ihr die Wertschätzung der eigenen kleinen Person ein großes Selbstvertrauen und im wahrsten Sinne des Wortes „Bärenkräfte“. Pippi weiß sicher, dass sie alle Ressourcen in sich trägt, um ihr Leben erfreulich zu gestalten. Und das sagt sie auch ganz deutlich:

*Eines schönen Nachmittags hatte Pippi Tommy und Annika zu Kaffee und Pfefferkuchen eingeladen. Sie deckte zum Kaffee auf der Verandatreppe. Da war es so sonnig und schön, und alle Blumen in Pippis Garten dufteten. Herr Nilsson*

*kletterte am Verandageländer rauf und runter. Und hin und wieder reckte das Pferd sein Maul vor, um einen Pfefferkuchen zu kriegen. „Wie schön ist es doch zu leben“, sagte Pippi und streckte ihre Beine von sich.*

Wer mag dieser Aussage Pippi Langstrumpfs noch etwas hinzufügen?



**Martina Gschell**, NLP-Trainerin und -Coach sowie systemische Familientherapeutin mit eigenem Unternehmen namens „Wegweisend“ in Berlin. [www.gschell.de](http://www.gschell.de)

**NEU: Advanced-NLP-Master**,  
Spez.: Gesundheit ab 6. Nov. 2009

**6. NLP-Osterakademie**  
Kompaktausg. zum Pract., Master + Trainer  
**26. März – 11. April 2010**

**Coach**, DVNLP & ProC  
ab **14. Mai 2010**



**NLP & Coaching Akademie**  
**Nikolai Hotzan**  
**Böckmannsfeld 2, 33739 Bielefeld**  
**Tel: 05206-9551155**  
[www.NLP-Zentrum.de](http://www.NLP-Zentrum.de)

[www.active-books.de](http://www.active-books.de)

Kostenlose eBooks als PDF zum Download

**Nico Rose: NLP für Greenhorns**  
**Cora Besser-Siegmund: Coach yourself**  
**Thies Stahl: Triffst du 'nen Frosch unterwegs ...**

**... und viele mehr!**



---

# Was würde Arthur dazu sagen?

Von Elisabeth Eberhard

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

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

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

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

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



Arthur Schopenhauer, 1818 porträtiert von Ludwig Sigismund Ruhl

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

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

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

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

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

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

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

*Wie viel Schopenhauer lässt du denn in deinen Sitzungen erkennen?*

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

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

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

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

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

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



**Hans-Ulrich Schachtner**, approbierter Psychotherapeut, seit 40 Jahren mit eigener Praxis in München, Mitbegründer der Milton-Erickson-Gesellschaft, [www.Schachtnerseminare.de](http://www.Schachtnerseminare.de).

**Elisabeth Eberhard**, Psychologin, Coach, Selbstheilungs- und Heilungsexpertin, [www.Elisabeth-Eberhard.de](http://www.Elisabeth-Eberhard.de).

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



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

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

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

*Welche Resonanz hast du auf dein neues Buch?*

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

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

*Du hast lange mit der Herausgabe des Buches gezögert.*

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

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



# *Wie ich lebe, so altere ich*

Gerhard Fries

Welche Muster gibt es für ein langes und gesundes Leben?  
Die Suche nach einer Antwort führt auch zur Ayurveda-Medizin.



---

**I**m 20. Jahrhundert ist das durchschnittliche Lebensalter in Deutschland um 35 Jahre gestiegen, d.h. jedes Jahr um rund vier Monate. Der Trend scheint ungebrochen; zurzeit sind es drei Monate pro Jahr (Druyen, 2005). Das könnte einen dazu verleiten zu meinen, man brauche sich nur zurück zu lehnen und abzuwarten. Doch besser ist es wohl, sich die Bedingungen dieser Entwicklung näher anzuschauen. Was lässt sich aus den Erfolgen der Vergangenheit und Gegenwart lernen?

Zum einen haben diese Muster mit wissenschaftlichen Fortschritten, sozial- und gesundheitspolitischen Entscheidungen zu tun, zum anderen mit persönlichen Lebensstilen. Der Fortschritt sowie politische Entscheidungen fallen uns praktisch in den Schoß. Demgegenüber sind bei den Lebensstilen die persönlichen Einflussmöglichkeiten groß.

### Forschung und Sozialmedizin

Der englische Arzt Edward Jenner entdeckte 1796, dass an Pocken Erkrankte wesentlich schneller genesen, wenn sie bereits früher eine Kuhpockenerkrankung durchgemacht hatten. Die Idee des Impfens war geboren und trat ihren Siegeszug an, z.B. durch Louis Pasteur (Tollwut, Milzbrand) und Robert Koch (Cholera, Tuberkulose). Ignaz Semmelweis entdeckte 1861 in der Geburtshilfe die Übertragung von Bakterien durch Geburtshelfer, die auch Sektionen an Leichen vornahm. Damit begann das Zeitalter der Bakteriologie. Das Händewaschen mit Chlorkalk war die erste erfolgreiche Desinfektionsmaßnahme. 1928 entdeckte der Engländer Alexander Fleming das Penicillin. Ab etwa 1940 konnten Ärzte mit Antibiotika vielen infizierten Menschen das Leben retten.

Die Stunde der Sozialmedizin schlug 1848 mit dem 27-jährigen Rudolf Virchow, Prosektor an der Charité. Im ministeriellen Auftrag hatte er eine Untersuchung der Hungertyphus-Epidemie bei Oberschlesischen Grubenarbeitern durchgeführt und stellte in seinem Bericht kurz und knapp fest: *Das einzig richtige Rezept heißt, sie brauchen mehr zu essen und mehr Freiheit.* Virchows Credo „Politik ist nichts weiter als Medizin im Großen“ wird legendär. Während einiger Jahre auf dem Lehrstuhl für Pathologie an der Universität Würzburg erlangt er Weltruhm mit der Entwicklung der „Cellularpathologie“, die besagt, dass Krankheiten auf Zellstörungen basieren.

Ab 1856 war Virchow wieder in Berlin, wo er als Abgeordneter Gesundheitspolitik betrieb: 51 Jahre im Preußischen Landtag, 43 Jahre in der Berliner Stadtverordnetenversammlung, 13 Jahre im Deutschen Reichstag. Sein Name ist untrennbar verbunden mit dem Ausbau der Berliner Kanalisation, den ersten kommunalen Krankenhäusern, dem Bau von Markthallen und Schlachthöfen zwecks besserer hygienischer Kontrollmöglichkeiten, dem Bau von Parkan-

lagen, Kinderspielplätzen und mit der Einführung der Schulhygiene. Das ging nicht immer glatt. 1865 wird er nach einer Rede im Reichstag von Otto von Bismarck, dem „eisernen Kanzler“, zum Duell gefordert, das er in der Überzeugung ausschlägt, Waffen seien zur Lösung politischer Fragen grundsätzlich nicht geeignet. Schließlich wird Bismarck sich in seiner berühmten Sozialgesetzgebung (1883-89) Virchows erinnern. Sie ist der Beginn der Kranken-, Unfall- und Rentenversicherung.

Leider hat die moderne Medizin in der Folgezeit den umfassenden Virchowschen Ansatz aufgegeben. Spätestens mit der Entdeckung der Antibiotika begann sich die Medizin auf die Erreger als Ursachen der Krankheitssymptome zu konzentrieren. Nach einem linearen Ursache-Wirkungs-Modell (Infektionsmodell) verschwinden die Symptome, wenn man den Erreger findet und bekämpft. Selbst die Freudsche Psychoanalyse basiert auf diesem Infektionsmodell, es wurde zum Paradigma. Der bei Semmelweis, Pasteur, Koch und Virchow zentrale Gedanke der Prävention verlor an Boden. Die kurative Medizin mit ihren faszinierenden Heilungserfolgen trat ihren Siegeszug an.

### Neues Paradigma

In der kurativen Medizin werden Ärzte erst aktiv, wenn der Mensch krank ist. Prävention und gesundheitsfördernde bzw. -erhaltende Maßnahmen bekamen bis in die 1980er Jahre hinein einen eher geringen Stellenwert. Das änderte sich jedoch in den letzten zwei Dekaden des 20. Jahrhunderts. Man entdeckte den Wert des körpereigenen Immunsystems neu.

Zu den spektakulären Erkenntnissen zählt, dass Immun- und Nervensystem in einer sehr ähnlichen chemischen Sprache kommunizieren und sich gegenseitig beeinflussen können. Vor allem das zentrale Nervensystem kann immensen Einfluss auf das Immunsystem nehmen. *Kein Kräutlein hilft, wenn denn der rechte Glaube daran fehlt* – schrieb schon Paracelsus im 14. Jahrhundert!

Auf psychologischer Seite wurde das neue Paradigma aufgegriffen und ausgeweitet zu der Überlegung: Was genau unterscheidet einen erfolgreichen von einem nicht erfolgreichen Menschen in einem gegebenen Kontext, z.B. wenn der eine in einem Betrieb eine Herzattacke unter Stress erleidet und ein anderer unter diesem Stress erst richtig auflebt.

Gemäß dem neuen Paradigma lässt sich fragen: Was genau unterscheidet Menschen, die lange gesund leben, von jenen, die das nicht tun?

Es gibt eine Menge von harten, statistischen Daten über das, was ein langes Leben in unserer westlichen Zivilisation befördert. Ich fasse zusammen (nach Rott, 2001):

1. Versuche in eine Familie geboren zu werden, wo Eltern und Großeltern alt wurden.
2. Bewege dich regelmäßig, ohne selbiges zu übertreiben (kein Stress).
3. Vermeide Hochrisiko-Situationen.
4. Lebe in andauernden sozialen Beziehungen (kein Stress).
5. Iss eher wenig Fett und Zucker.
6. Trinke moderat Alkohol.
7. Rauche nicht.
8. Sieh zu, dass die Veränderungen in deinem Leben moderat in Ausmaß und Zeit sind.
9. Sei entspannt, flexibel und optimistisch.

Man sieht, nur der erste Punkt bezieht sich auf die Gene. Alles andere hat mit dem persönlichen Lebensstil zu tun. Und die Gene werden durch den persönlichen Lebensstil ein- und ausgeschaltet, wie Joachim Bauer in seinem lesenswerten Buch „Das Gedächtnis des Körpers“ (2004) schreibt: „Das Geheimnis der Gesundheit liegt ... nicht im Text der Gene, sondern in der Regulation Ihrer Aktivität.“ Genau da hat die Psychoneuroimmunologie ihr Forschungsfeld gefunden.

Gregory Bateson schlug in seinem berühmten Buch „Steps to an ecology of mind“ mit den neurologischen Ebenen ein Analysemodell zur Erforschung von Lebensstilen vor, das Robert Dilts später im NLP als Modell weiterentwickelte.

1. Wir werden in eine bestimmte **Umwelt**, Familie, Kultur, Region hineingeboren, die uns neben den Genen Bandbreiten der Entwicklung vorgibt.
2. Mit unserem persönlichen **Verhalten** reagieren wir auf diese Umwelt und agieren in sie hinein.
3. Unser Verhalten hängt ab von unseren **Fähigkeiten**, die wir in Lehr- und Lernprozessen erwerben und auf bestimmte Weisen mehr oder minder komplex kombinieren. Unsere erworbenen Fähigkeiten organisieren und steuern unser Verhalten.
4. Wie und ob wir unsere Fähigkeiten einsetzen, ist vor allem auch eine Frage von **Werten** (auch Motivationen, Überzeugungen/Glauben), die Menschen haben und nach denen sie leben wollen. Unsere Werte bestimmen folglich über den Einsatz unserer Fähigkeiten.
5. Unsere Werte sind in einer mehr oder minder stabilen Hierarchie organisiert. Einige sind, auch situationsabhängig, wichtiger, essenzieller oder entscheidender als andere. Diese Werthierarchie nennt Bateson **Identität**. Sie bestimmt, wer ich bin. Von hier erwachsen unsere Visionen und Missionen, mit denen wir wieder in unsere Umwelt hinein wirken. So organisiert unsere Identität unsere Werte, diese bestimmen über den Einsatz „passender“ Fähigkeiten, welche unser konkretes Verhalten in unserer jeweiligen Umwelt steuern.
6. Abgeleitet aus dieser Identität zeigen Visionen und Missionen unser Verständnis von der physikalischen und **spi-**

**rituellen Welt**. Letzteres hat zu tun mit unserer Erfahrung von Systemen, die größer sind als wir selber: Familie, Beruf/Gemeinschaft, Welt und Kosmos. Über unsere Identität haben wir unseren Platz in diesen Systemen, nehmen Teil an ihnen, beeinflussen sie und werden beeinflusst. Damit ist das Modell geschlossen und selbst-reflexiv. Wir sind – nun erwachsen – wieder in der Umwelt angekommen und in ständiger Interaktion.

### Studien: Alter im Fokus

Es ist offensichtlich, dass ein langes Leben in guter Gesundheit auf allen diesen Ebenen betrachtet werden kann und sollte. Hollander und Dilts führten dementsprechend Ende der 80er Jahre erste Befragungen mit diesem Modell an vier Klienten durch. Die Kriterien für die Teilnehmer: Sie sollten älter als 80 Jahre sein, unabhängig leben, sozial aktiv sein und sich in guter physischer und psychischer Kondition befinden. Genau wie Rott (Heidelberger Hundertjährigen-Studie, 2001) berücksichtigten Hollander und Dilts primär die subjektive Einschätzung der Leute. Rott bedauert, dass diesen subjektiven Faktoren meist viel zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird. Rott fand zum Beispiel 100-Jährige mit bis zu zehn pathologischen Organveränderungen, die sich aber selbst recht gesund fühlten, dieses Gefühl auch ausstrahlten und entsprechend lebten.

In Anlehnung an die Ergebnisse von Hollander und Dilts habe ich weitere 18 Menschen jenseits des 75. Lebensjahres nach ansonsten gleichen Kriterien wie bei Hollander/Dilts befragt (1995-2007). Den Probanden wurde die vorhandene Liste (siehe Kasten) vorgelegt. Wenn eine Aussage mindestens 50 Prozent Teilnehmerzustimmung erreichte, wurde sie aufgelistet. Damit haben wir es freilich „nur“ mit einer nicht-repräsentativen Pilotstudie zu tun. Die Ergebnisse sind aber überraschend genug, insbesondere auch, weil sie auf frappierende Weise in Übereinstimmung mit Prinzipien der Ayurveda-Medizin stehen.

Jeder vermag seine persönlichen Ideen und Werthaltungen diesen Aussagen beifügen. Jeder Einzelne von uns muss seinen ganz eigenen Weg finden, der immer auch auf subjektiven Erkenntnissen und Haltungen anderer aufbaut. So dürfen wir uns glücklich schätzen, von den Lebensleistungen jener Wissenschaftler und Politiker profitieren zu können, die ich eingangs erwähnte. Wissenschaft, Sozial- und Gesundheitspolitik und die ganz persönliche Wahl von erfolgreichen Lebensstilen ergeben das Bedingungsgefüge, das uns die Chance bietet, gesund alt zu werden. Das ist keine Garantie, aber eine sehr gute Voraussetzung.

Und die deckt sich spannenderweise an einigen Stellen mit den Prinzipien des Ayurveda (nach David Frawley: Ayurvedic Healing, 1989): Ayurveda bedeutet wörtlich die „Lehre

## Muster eines gesunden und langen Lebens (Studienergebnisse nach Fries, 2007)

1. Mit der **spirituellen Ebene** wird eine fortwährende Beziehung gepflegt. Man fühlt sich aufgehoben und als Teil eines großen kosmischen Zusammenhangs. Es macht Sinn, hier und heute auf dieser Welt zu leben.
2. Auf der Ebene der **Identität** sind die persönliche, die familiäre und die kulturell-zivilisatorische Geschichte integriert.
3. Zentrale **Glaubenssätze** und **Überzeugungen** sind: Gesundheit und Vitalität sind normal, Arbeiten ist gut und wertvoll, gute Beziehungen sind sehr wichtig, ich bin auch zum Nutzen anderer da, Alter ist von Vorteil.
4. Wichtige zu entwickelnde **Fähigkeiten** sind: primär die positiven Seiten sehen, klar Ja und Nein sagen können, frühere Entwicklungen schätzen und integrieren, viele Rollen lernen, Negatives positiv umdeuten, Sinn für Humor haben.
5. Auf der **Verhaltensebene** ist es hilfreich: sich die geistige Beweglichkeit zu erhalten, ausgewogen in Gesten und Bewegungen zu sein, vor allem auf die heitere Seite des Lebens zu schauen, bei dem zu bleiben, was ich bin und will, von verschiedensten Menschen zu lernen, Beziehungen wert zu halten, auf das Positive in der Zukunft zuzugehen, nie einen Teil von mir zurückzulassen, körperlich in Bewegung zu bleiben, Humor zu zeigen und viel zu lachen, zu singen.

vom langen Leben“. Im alten Indien galt die Lebensphase des Alters als besonders günstig für spirituelles Wachstum. Ayurveda geht davon aus, dass wir von Natur aus psychisch und somatisch sehr gut ausgestattet sind, um in unserer jeweiligen Umwelt zu bestehen. Hinter praktisch jeder Erkrankung vermutet man deshalb zu allererst eine emotionale oder psychische Unausgewogenheit. Schwere Erkrankungen erfordern eine spirituelle Prüfung. Die Behandlung psychischer Faktoren, insbesondere die Veränderung von Lebensstilen ist wichtiger als die rein somatische Behandlung. Im Ayurveda ist man überzeugt, dass, was immer man selber für sich und seine Gesundheit und Gesundung tun kann, wichtiger ist als das, was andere tun können. Es gibt keinen Ersatz für einen vernünftigen, angemessenen Lebensstil. Ayurveda möchte dazu das Wissen und die notwendigen Hilfsmittel bereitstellen.

Es scheint, es gibt eine uralte Weisheit, die sich in der Menschheit über Jahrtausende aufgebaut und entwickelt hat, wie man denken und wie man sich verhalten soll, um lange in guter Gesundheit zu leben. Als „Glückspilze“ stehen wir am Ende dieser Entwicklung und können auf den ganzen Schatz zugreifen. Vielleicht müssen wir dazu wieder sensibler werden, vielleicht müssen wir die Erfolgsmuster neu entdecken, vielleicht gilt es nur, uns zu erinnern. Und vielleicht ist die Aussage einer Befragten ein Schlüssel: „Ich

glaube, ich leide schon mein ganzes Leben lang an Glückspilzvergiftung.“

### Literatur

- Bauer, Joachim: Das Gedächtnis des Körpers: Wie Beziehungen und Lebensstile unsere Gene steuern, Piper, München 2004  
Druyen, Thomas: Die große Alterswende, in: Alter und Altern, Aus Politik und Zeitgeschichte (Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament) 49-50 (2005)  
Frawley, David: Ayurvedic healing, Morson Publishing, Salt Lake City 1989  
Dilts, Robert; Hollander, Jaap: NLP & Life Extensions – Modeling Longevity. Dynamic Learning Publications, Ben Lomond 1990  
Rott, Christoph et al.: Die Heidelberger Hundertjährigen-Studie, Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie, 34, 356-364 (2001)

Hinweis: Gekürzte Version des Vortrags



**Dr. Gerhard Fries**, Psychologe, promovierter Humanbiologe, Lehrtrainer (DVNLP), niedergelassen in eigener Praxis (Beratung, Coaching, Psychotherapie) in Würzburg



# Cool wie Konfuzius

Von Cora Besser-Siegmund

Prominente verkörpern für uns meist ein bestimmtes „Thema“. Mit **wingwave** lässt sich deren Ausstrahlung im Ressourcen-Coaching nutzen.

Was haben die Figuren Konfuzius, die Biene Maja und James Bond gemeinsam? Sie wirken auf uns nicht wie ein in sich widersprüchlicher – also „normal-menschlicher“ – Mensch, sondern sie repräsentieren durch Erscheinung und Image in „Reinkultur“ Ressourcen, die wir uns für die Erreichung wichtiger Ziele wünschen: innere Balance, Lebensfreude und Mut. In der Theaterwelt spricht man von „Verkörperung“, wenn ein Schauspieler als Person Themen der menschlichen Seelenlandschaft aufführt, beispielsweise die „Beliebigkeit“ in „Jedermann“, dem bekannten Stück von Hugo von Hofmannsthal. Verkörperung meint hier auch Übertreibung, sogar Überzeichnung von Wesenszügen, um sie deutlich herauszuarbeiten.



Deshalb arbeiten **wingwave**-Coaches beim Ressourcen-Modeling nicht nur mit Modell-Personen aus der Lebensgeschichte der Coachees, sondern mit Reinkultur-Verkörperungen von Ressourcen aus Geschichte, Film und Fernsehen, Märchen und Comic. Das spricht – denken wir einmal an die Augenbewegungsmuster aus dem NLP – gezielt die neuronale Konstruktionsfähigkeit des Gehirns an, da die Coachees mit den prominenten Modellen keine real erlebte Geschichte mit persönlicher Beteiligung im Erinnerungsmodus gespeichert haben. Und dennoch reagieren die Coachingkunden intensiv und emotional auf diese Figuren, weil sie mit diesen Symbolgestalten eine starke „Ausstrahlung“ verbinden, die wir dann als Emotionspower und über ein Emotionsmodeling auf dem Weg zum persönlichen Coachingziel einsetzen.



Abb.: Konfuzius, Biene Maja, James Bond

## Wie arbeitet wingwave-Coaching?

Viele Leser kennen inzwischen die wesentlichen Interventionsbausteine dieser Methode: Zum einen arbeitet man bei wingwave mit so genannten „wachen REM-Phasen“, indem der Coach mit winkenden Bewegungen beim Coachee jene schnellen Augenbewegungen initiiert, die bei uns Menschen sonst nur im Traumschlaf ablaufen, wenn unser Gehirn in rasanter Geschwindigkeit neue Informationen und Emotionen in unsere Erlebniswelt einspeichert und integriert.



Abb.: Augenbewegungen

Zum anderen bestimmt man mit einem Muskeltest, dem sogenannten Myostatik- oder O-Ringtest präzise den bestmöglichen Einsatz der Intervention in der Erlebniswelt des Coachingkunden, um besonders schnelle und effektive Verarbeitungsprozesse möglich zu machen.

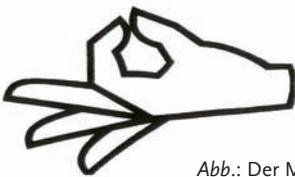


Abb.: Der Myostatiktest aus der Kinesiologie

Bei diesem Myostatiktest formt der Coachee mit Daumen und Finger einen festen Ring, dessen Stabilität der Coach dann mit einem kräftigen Gegenzug testet. Bei einer starken Reaktion befindet sich der Coachee in der Ressource, bzw. kann ein Thema „verkräften“, bei einer schwachen Reaktion liegt ein Stress vor, der sich im schwachen Tonus der Hand- bzw. Fingermuskulatur spiegelt.

Die Handmuskulatur eignet sich übrigens hervorragend für die Überprüfung unseres psychophysiologischen Zustands, da die Hand eine vergleichsweise große Repräsentationsfläche im Großhirn einnimmt. Stress und Irritation führen in

Bruchteilen von Sekunden zu einem kurzen Spannungsabfall im Großhirn, was sich dann sofort in der Reaktion der Handmuskeln spiegelt. Man denke nur an einen Schauspieler, der bei einem Schreck demonstrativ ein Glas aus der schlagartig erlahmten Hand fallen lässt: Sofort begreifen die Zuschauer, dass dieser Mensch gerade das Phänomen „akuter Stress“ darstellt. Ein „gut anspringender“ Muskeltonus der Hände hingegen wird gern mit ressourcervollen Metaphern in Verbindung gebracht: „Ich könnte Bäume ausreißen“ heißt es beispielsweise, wenn ein Mensch sich unternehmungslustig und voll positiver Power fühlt und etwas „anpacken“ möchte.

Beim wingwave-Coaching denkt man zunächst an ein effektives Stressmanagement: Die Methode ist bekannt geworden für die Reduktion von Rede- und Prüfungsangst, als Unterstützung für Konfliktstabilität oder für die emotionale Erholung von unangenehmen Erlebnissen, welche Coachingkunden als „Schlag in die Magengrube“, als Schreckmoment, als sehr ärgerlich oder gar peinlich in Erinnerung haben.

Betrachtet man die Skala des subjektiven Erlebens, werden die Betroffenen Stresssituationen aus Vergangenheit oder erwarteten Stress in der Zukunft gewiss einem Punkt auf der linken Seite der Skala zuordnen. Nach der Intervention, wenn das Thema mit wingwave „verkräftet“ werden konnte, wandert die Zuordnung weiter nach rechts: gegen „0“ oder sogar in den Plusbereich. Der Stress verringert sich nicht nur in Richtung neutrales Erleben, sondern durch die wingwave-Methode entstehen häufig sogar emotionale Ressourcen und positive Gefühle für den Umgang mit anspruchsvollen Situationen. Die Coachees fühlen sich „der Sache gewachsen“, können das Thema „verkräften“ oder erleben plötzlich sogar eine „sportliche Herausforderung“, wie uns ein Coachee neulich sein Ressourcerleben angesichts einer zuvor als schwierig empfundenen Situation schilderte.

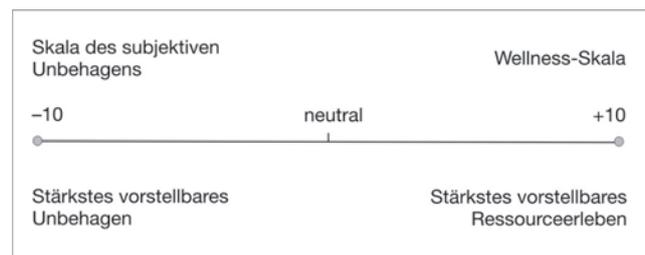


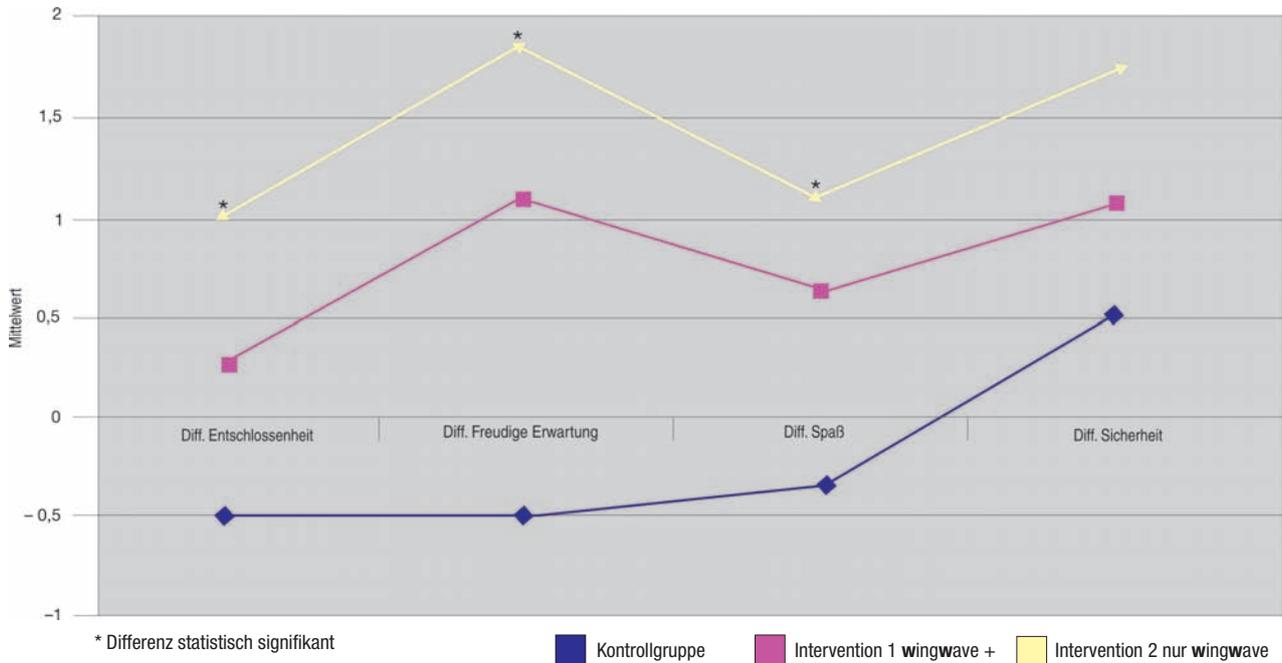
Abb.: Skala subjektiver Erlebnisinhalte

In Zusammenarbeit mit der Medizinischen Hochschule Hannover führte das Besser-Siegmund-Institut 2007 unter der Leitung von Marie-Luise Dierks, Professorin für den Bereich Public Health, eine Studie über die emotionalen Effekte von wingwave-Coaching beim Thema Redeangst durch. Hier stellte sich dann heraus, dass ein Pluspunkt der Methode vor

## Wingwave-Forschungsstudie: Zunahme der Freude



Differenz Werte Auftritts-Stress-Skala vor und nach der Intervention –  
Erhöhung der Werte auf der positiven Skala (0 = nicht vorhanden bis 6 = sehr stark vorhanden)



5 Monate nach einem Auftrittscoaching mit verschiedenen Trainings. / Die „reine“ wingwave-Gruppe wurde 2 Stunden mit wingwave gecoacht.

allem der signifikant gesteigerte und über Monate anhaltende Zuwachs von positiven Emotionen wie Entschlossenheit, freudiger Erwartung und Spaß zu sein scheint.

Die positiven Emotionen ordnen wir beim wingwave-Coaching natürlich auf der rechten Seite der Skala des subjektiven Erlebens ein. Es hat sich interessanterweise gezeigt, dass der Einsatz wacher REM-Phasen das subjektive Erlebnis positiver Emotionen verstärken kann. Denkt beispielsweise ein Coachingkunde an einen schönen Urlaub und gibt sein positives Gefühl in Zusammenhang mit der Erinnerung bei „+ 3“ an, so verstärkt sich die positive Intensität durch das Winken manchmal noch um zwei bis drei Punkte auf der Positivskala. Inzwischen hat sich für diesen Effekt bei den wingwave-Coaches der Begriff „Genuss-Winken“ etabliert. Dieser Positiveffekt und die Ergebnisse aus der oben angeführten Studie haben uns in den letzten zwei Jahren dazu motiviert, wingwave verstärkt als ressourcenstärkendes Tool im Coaching einzusetzen, uns quasi gezielt im rechten Bereich der Skala zu bewegen. Ein Format hierzu ist beispielsweise das „Prominenten-Modeling“.

### Prominenten-Modeling

Mit dem O-Ringtest suchen Coach und Coachee punktgenau heraus, welche emotionalen Ressourcen die Coachees für ein bestimmtes Ziel benötigen. So will sich der Vorstandsvorsitzende Peter S. auf eine wichtige Versammlung vorbereiten, auf der es hoch hergehen wird. Als wir ihn bit-

ten, das zukünftige Ereignis zu skalieren, deutet er auf der Skala des subjektiven Erlebens auf die „- 3“: „Ich bin innerlich sehr unruhig, wenn ich an den bevorstehenden Stress denke“, sagt er. Wir zeigen ihm dann eine ganze Reihe von Abbildungen prominenter Personen und Figuren, die eine stärkende Vorbildfunktion für das Ereignis darstellen könnten. Spontan sucht er sich James Bond heraus. Diese Auswahl testen wir mit folgendem Satz „James Bond ist das richtige Modell“. Zum Erstaunen des Coachees testet der Myostatiktest schwach, James Bond scheint mit Image, Eigenschaften und Ausstrahlung nicht die Ressource zu repräsentieren, welche Peter S. jetzt so dringend benötigt. Bei



Abb.: Aussagenbaum für „positive Emotionen“.

Konfuzius allerdings hält der Ring fest. Als nächstes testen wir die positive Ressource, welche von der Konfuzius-Figur ausgeht. Hierzu gibt es beim wingwave-Coaching einen ausführlichen Aussagenbaum.

Peter S. schaut auf die Liste und sagt spontan: „Genau, Geduld ist der Schlüssel – er strahlt für mich unendliche Geduld aus!“ Wir testen zur Sicherheit den Satz: „Ich brauche Geduld für die Vorbereitung“ und „Ich brauche Geduld für die aufregende Versammlung“. Beide Sätze halten. Nach dieser Bestätigung nutzen wir den „Emotions-Spiegel“: „Bitte schauen Sie sich diesen Konfuzius an – angenommen er strahlt unendliche Geduld aus – wo im Körper spüren Sie diese Geduld als gespiegeltes Erlebnis?“ Peter S. fühlt in sich hinein, diesen Körperfokus-Check nennen wir bei wingwave den „Bodyscan“. „Meine ganze Mimik entspannt sich, vor allem meine Kiefer! Gleichzeitig stellt sich mit dieser Entspannung eine Art Weitwinkel im Blick ein.“ „Wenn Sie diesen angenehmen Effekt jetzt auf der Skala veranschaulichen sollen – wo ordnen Sie den ein?“ fragt der Coach. Peter S. deutet auf die „+ 4“. „Es ist wirklich ein sehr entspannendes Gefühl“, beschreibt er den positiven Effekt des Gefühls-Spiegels angesichts des Modells.

„Bleiben Sie bei diesem Gefühl – und bewegen Sie dazu jetzt den linken Daumen“, fordert der Coach ihn auf. Nun folgt die erste Wink-Intervention: „Schauen Sie kurz auf das Bild, spüren Sie in ihr Gesicht und in den ‚Weitwinkel‘ hinein, bewegen Sie weiter den Daumen und folgen Sie mit den Augen den Bewegungen meiner Finger.“ Der Coach führt den Blick des Coachees mit gleichmäßigen Handbewegungen horizontal langsam hin und her: zunächst mittig, dann in der oberen Blickrichtung, dann in der unteren Blickrichtung, zum Abschluss wieder mittig. Dann wieder die Frage: „Wenn Sie nun wieder in diesen Gedulds-Spiegel hinein fühlen, wo skalieren Sie jetzt?“ Peter S. betrachtet Konfuzius und sagt dann: „Wenn ich jetzt nachspüre, bin ich schon bei plus sieben gelandet!“ Das Genuss-Winken hat als das Emotions-Modeling noch positiv um drei Skaleneinheiten verstärkt.

Mit dieser gestärkten Gedulds-Ressource des Konfuzius schicken wir Peter S. nun in seine zukünftige Vorstandssitzung. Wir nutzen ganz einfach die Daumenbewegung als motorischen Anker für den „Konfuzius-Effekt“: „Begeben Sie sich in Gedanken in die Versammlung. Lassen Sie in der Vorstellung alles ablaufen, was hier passieren könnte – vor allem auch die aufregenden und stressigen Momente!“ Peter S. nickt – er ist in der Zukunft gelandet. „Nun bewegen Sie den linken Daumen und folgen einfach wieder ganz langsam den Bewegungen der winkenden Hand.“ Während der Intervention sagt der Coach ab und zu den Prominentennamen: „Konfuzius“. Zunächst sieht man ganz deutlich die angespannten Kiefermuskeln des Coachees. Aber dann – er atmet tief durch, die Schultern senken sich, die Mimik

wirkt gelassen. Peter S. muss sogar schmunzeln: „Ja – so geht es eben zu auf lebhaften Versammlungen“, meint er großzügig und sichtlich milde gestimmt. „Jetzt spüre ich ganz deutlich, wie der Weitwinkel-Effekt einsetzt und ich alles mit den Augen des Konfuzius betrachte.“ „Soll ich noch einen Set winken?“ fragt der Coach. „Auf jeden Fall!“ ist die Antwort. Ab jetzt bestimmt der Coachee, wie intensiv er sich durch den Prozess weiter stärken lassen will. „Nun ist gut“, sagt Peter S. nach dem dritten Set und wir beenden die Sitzung mit der Frage: „Wenn Sie jetzt an die bevorstehende Versammlung denken – wie ist jetzt Ihr subjektives Erleben?“ Der Coachee denkt nach, spürt in sich hinein: „Auf jeden Fall bei plus fünf – mindestens!“ sagt er. „Es ist gar kein Vergleich mehr zu vorher – natürlich im positiven Sinne. Konfuzius sei Dank!“

Die Versammlung verlief dann tatsächlich zur vollen Zufriedenheit von Peter S.: „Einige gebärdeten sich tatsächlich wie wild – aber ich fühlte mich innerlich ruhig und wach. Wie der Fels in der tosenden Brandung.“

Es gibt noch viele weitere Formate und Einsatzmöglichkeiten für Ressourcen-Coaching mit der wingwave-Methode. Die Pädagogin und Trainerin Gisela Könsen arbeitet beispielsweise bei der Hamburg Mannheimer Versicherungsgruppe und coacht hier schon seit vielen Jahren Außendienstkollegen, damit sie eine für diese Tätigkeit wichtige Prüfung bestehen können, die extern abgenommen wird. Sowohl für die Kollegen als auch für das Unternehmen ist es wichtig, dass möglichst viele Außendienstmitarbeiter diese Prüfung bestehen – auch aus Kostengründen. Gisela Könsen arbeitet hier ausschließlich mit wingwave-Ressourcen-Coaching. Obwohl sie oft nur eine Stunde Zeit pro Person hat, erzielen ihre Coachees eine Erfolgsrate von 90 Prozent.

Weitere Formate für Ressourcen-Coaching mit der wingwave-Methode finden sich in der Literatur. In unserem neuen Buch „Erfolge zum Wundern – wingwave in Aktion“ zum Beispiel beschreibt unsere Kollegin Angela Braster ein Format, wie sie es bei einem erfolgreichen Coaching mit dem Golf-Profi Steve Craig, Mitglied im British PGA (Professional Golfers Association), eingesetzt hat. Auch andere Kollegen schildern Möglichkeiten des Ressourcen-Coachings. Weitere Beispiele finden Sie im wingwave-Grundlagenbuch „EMDR im Coaching“.



Foto: Marion Guth, Kappeln

**Cora Besser-Siegmund**,  
Psychotherapeutin und Coach mit  
eigenem Institut in Hamburg.  
Wingwave entwickelte sie gemeinsam  
mit ihrem Mann, **Harry Siegmund**.

# Angenommen, es ist vollbracht ...

Von Ute Simon-Adorf

*Stell nicht einen Sack voll Einwände hinter die Tür,  
die du öffnen willst. – Ursula Krufft*

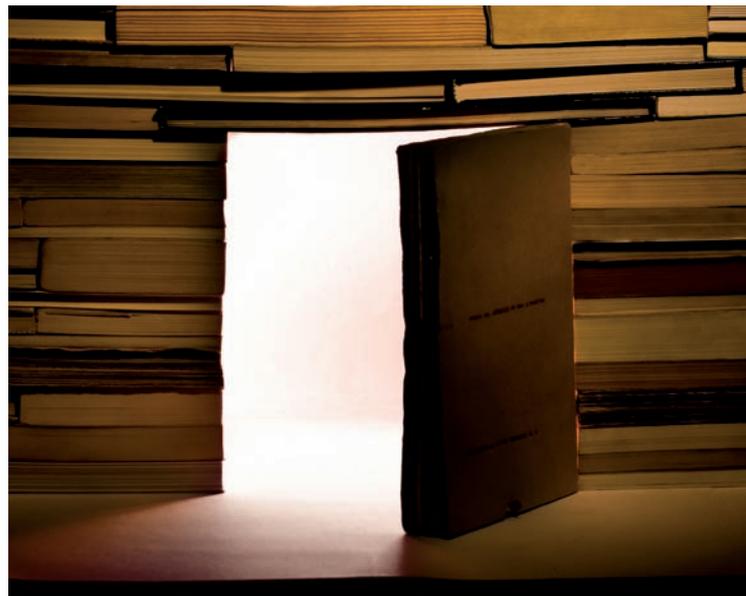
Kommt es Ihnen bekannt vor: Sie haben ein Ziel, wissen genau, was Sie erreichen möchten, kennen jedoch den Weg dorthin nicht? Und bei jeder Idee dazu denken Sie sofort „Ja, aber ...“ und Sie schaffen es nicht, loszugehen? Genauso geht es Anita Schützer, als sie zum Coaching kommt.

Ihr Ziel ist es, ein Buch zu schreiben. Ein Buch zum Thema Kommunikation zwischen Frau und Mann. Sie hat bereits ein Bild vom Buchcover in ihrem Kopf und die Headlines für die einzelnen Kapitel. Doch sie bekommt es nicht hin, einfach zu starten. Für mich als Coach ein klarer Fall für die Pre-meeting-Strategie. Bei dieser Strategie geht es zum einen darum, mehrere attraktive Wahlmöglichkeiten, also Ideen zu bekommen, und zum anderen, das logische Denken und die damit oftmals verbundenen mentalen Stolpersteine einmal kurzfristig ad acta zu legen. Nur solange, bis die Kreativität wieder ins Rollen kommt.

Frau Schützer willigt ein, eine etwas verrückte Methode anzuwenden. Wir begeben uns an einen „Zukunfts-Platz“ am anderen Ende des Raumes mit Blickrichtung zur Ausgangssituation, also aus der Zukunft in die Vergangenheit. Dieser neue Platz trägt das heutige Sitzungsdatum, nur ein Jahr später. „Stellen Sie sich vor, es ist der 10. April 2010. Wir treffen uns, und Ihnen geht es richtig gut. Damals stand doch die verzwickte Aufgabe im Raum, ein Buch zu schreiben. Inzwischen haben Sie sie super gelöst, wie genau haben Sie es gemacht ...?“

Frau Schützer schaut mich zunächst verwundert an. Doch dann sagt sie ganz selbstverständlich, dass sie sich zur Aufgabe gesetzt hat, jeden Tag mindestens eine Stunde zu schreiben. Ich bedanke mich bei mir und unterbreche die Intervention kurz, setze also einen Separator.

Dann geht es weiter mit der Intervention. Wieder frage ich: „Stellen Sie sich vor, es ist der 10. April 2010 und es hat funktioniert. Sie haben Ihr Buch geschrieben. Wie haben



Sie es *anders* gemacht?“ Wieder wird nach den Ideen der Kundin ein Separator gesetzt. Beim nächsten step lautet die Frage wieder: „... und wie haben Sie es *ganz anders* gemacht?“ Schließlich, beim vierten step: „Angenommen, Sie haben etwas ganz Verrücktes gemacht, was genau war es?“ Frau Schützer kommen etliche Ideen, auch ausgefallene, es macht ihr richtig Spaß, einmal zu „spinnen“. Zum Beispiel hat sie sich ein Haus am Meer gemietet und dort eine Woche lang nur geschrieben. Eine Idee, die sie im rationalen Denken sofort verworfen hätte.

Die Wiederholung leicht geänderter Fragestellungen hilft der Klientin, aus ihrem rationalen Denken zu finden und zu kreativen, für sie stimmigen Lösungsmöglichkeiten zu kommen. Manchem fällt es schwer, sich auf einen solchen Prozess einzulassen. Dann kann der Coach den einen oder anderen Anstoß geben, um die Kreativität in Gang zu setzen. Durch den „Als-ob-Rahmen“, eben jene „Angenommen ...“-Fragestellung, eignet sich die Pre-meeting-Strategie, um in einem Projekt Ideenvielfalt zu erreichen, Ideen, die später auf ihre Umsetzung hin geprüft werden können. Meist ergeben sich die neuen Ideen erst nach der dritten oder vierten Fragestellung. Also dann, wenn die Ratio ihr Pulver schon verschossen hat und man nur noch mit Kreativität weiter kommt. Ein solches Vorgehen erzeugt Energie und Motivation für die Aufgabe.

Nach der Intervention kehren wir zurück zur Gegenwart. Was hat die Übung bei meiner Klientin bewirkt? Sie sei gelöst, sagt sie, voll Energie und Tatendrang, und sie möchte sofort mit der Planung beginnen.



**Ute Simon-Adorf**, Coach und Mentaltrainerin mit eigenem Unternehmen in Koblenz, Autorin u.a. von „Mentaltraining in Frage & Antwort“ (Junfermann).  
[www.simon-adorf.de](http://www.simon-adorf.de)

# WorkShop



Für Trainer, Coaches, Berater, Prozessbegleiter

## Klinik

und alle professionellen Kommunikatoren

### Gute Vorsätze

Wann immer wir im Leben neue, große Schritte setzen möchten, stehen am Beginn meist die »guten Vorsätze«. Das ist auch gar nicht verkehrt, gewähren sie uns doch einen **ersten Blick in die ersehnte Zukunft**. Gleichgültig, ob Sie abnehmen, zu Rauchen aufhören oder sich verheiraten möchten, die Arbeitsstelle oder ein hinderliches Verhaltensmuster wechseln: alles beginnt mit einer Idee, Bildern, Gefühlen, mit Absicht und Wollen.

Was aber mit einem kraftvollen, zuversichtlichen »Ja, genau!« begann, **scheitert nur allzu häufig an eingefahrenen Gewohnheiten** in der Routine des Alltags. Was bleibt, sind Unzufriedenheit und Frustration anstatt Zufriedenheit, Glück und Selbstvertrauen.

### Liebe Leserin, lieber Leser,

wissen Sie, was ein »HosentaschenCoach« ist? Nun, das ist ein ganz privater Coach, der für Sie da ist, wann immer Sie ihn benötigen. Einer, der Sie 24 Stunden am Tag begleitet und Sie in allen Ihren Vorhaben unterstützt. Unsichtbar und unhörbar für Dritte, verschwiegen, zuverlässig, wirksam. Und gratis.

Gibt es nicht? Na, dann lassen Sie sich überraschen! In dieser WorkShop-Klinik finden Sie acht »DenkZettel« mit merkwürdigen Botschaften, die Sie selbst oder Ihre Klienten/Seminarteilnehmer in verschiedenen Lebenssituationen unterstützen können. Als HosentaschenCoach. Stets zu Ihren Diensten!

Viel Vergnügen wünsch ich Ihnen!

Der Christian Tschepp



Das hat die guten Vorsätze in Verruf gebracht – zu Unrecht allerdings, denn erstens können sie nichts dafür (im Gegenteil!) und zweitens ist das »Scheitern« schlicht ein Hinweis darauf, dass unser Alltag und unsere Vorsätze vorläufig noch nicht zusammenpassen.

Was wir bräuchten, wäre ein – unsichtbarer aber stets greifbarer – Coach, der uns durch den Alltag begleitet, der mit uns zur Arbeit geht, zum Einkaufen, ins Kaffeehaus. Einer, der uns liebevoll aber bestimmt an unsere Absichten und Ziele erinnert; der uns vor Rückfällen warnt, Mut zuspricht, bestätigt oder freundlich mahnt, wenn wir uns wieder in alten Mustern verlaufen haben.

Genau da setzen die **DenkZettel** an: Bühne frei für den »HosentaschenCoach«!

## WorkShop Nr. 3:

### »Der HosentaschenCoach«

Der Christian Tschepp & Susanne Schinagl:  
»Das Geheimnis des Hummelfluges«

Ein CoachingProgramm, das dem Leben Flügel verleiht.



# Praxis Workshop Hummelflug

## So funktioniert's:

Die Kurzformel für die Schaffung neuer Verhaltensmuster lautet:

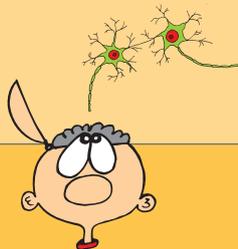
**Bild + Gefühl + Wiederholung = (neues) Muster.**

Je deutlicher das Bild, je intensiver das Gefühl, je häufiger die Wiederholungsfrequenz, desto schneller und nachhaltiger funktioniert es.

Das weiß z.B. die Werbung – und arbeitet erfolgreich damit.

Machen wir uns das zunutze: Sie können den **Effekt der DenkZettel wesentlich steigern**, wenn Sie bei jeder Begegnung einen Moment innehalten und sich **in das Gefühl des erwünschten Zustandes begeben**.

Das trainiert Ihre Fähigkeit zu Visualisieren (Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!) und etabliert nach und nach ganz »automatisch« ein neues, erwünschtes Verhaltensmuster.



## Neuronal gesehen

In unserem Gehirn tummeln sich etwa 15 bis 100 Milliarden Nervenzellen. Jede einzelne ist mit bis zu 10.000 weiteren Zellen verbunden.



## Der HosentaschenCoach in Aktion

Die bunten Denkkärtchen sind mit unterschiedlichen Anregungen und Fragen versehen. So können sie als HosentaschenCoach in vielen Lebenslagen und bei unterschiedlichsten Herausforderungen verwendet werden.

Die Kärtchen eignen sich bestens zur **Begleitung komplexer Arbeitsprozesse** in Seminar, Training und Coaching, finden aber natürlich auch im **persönlichen Gebrauch** viele Einsatzmöglichkeiten. Sie können sie für sich selbst verwenden oder als Ideengeber und Unterstützer an Freunde, MitarbeiterInnen, Seminar-TeilnehmerInnen oder Klienten weitergeben.

### How to use:

Das Scheckkartenformat macht es einfach, den jeweils passenden Denkkärtchen **jederzeit bei sich zu tragen** – an möglichst prominenter Stelle: im Portemonnaie, im Kalender, in der Handtasche oder eben – in der Hosentasche. Sie können die Kärtchen auch an den Badezimmerspiegel, Kühlschrank oder an den Computerbildschirm kleben oder als Lesezeichen verwenden ... Wesentlich ist, Ihre kleinen Begleiter so zu platzieren, dass Sie Ihnen **möglichst oft begegnen** – so können sie Sie in Ihren Vorhaben am effektivsten unterstützen.

**Lernen heißt auf neuronaler Ebene:** stabile Verbindungen (»Datenautobahnen«) zwischen Nervenzellen schaffen.

**Neue Erfahrung** (neue Verbindung) + **Wiederholung** (Stabilisierung)

-----  
= **Integration** (Datenautobahn)

### Grübeln adel!

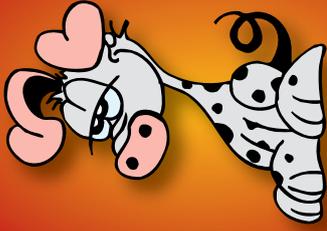
Wenn wir unsere Gedanken möglichst oft in Richtung Ziel lenken (Wiederholung), verstärken wir dieses Muster (Stabilisierung) und trainieren effektiv lösungsorientiertes Denken (Datenautobahn). Das führt dann folgerichtig zu lösungsorientiertem Handeln. Gut, nicht?

# Der HosentaschenCoach

24 Stunden am Tag für Sie da,  
unsichtbar, verschwiegen, diskret und höchst effektiv.



Canis Porcinus  
Internus.



Schweinehund,  
innerer.  
Benötigt dringend  
ein wenig Auslauf.

Worauf



sind Sie  
stolz?

Da es sehr förderlich  
für die Gesundheit ist,  
habe ich beschlossen,  
glücklich zu sein!



Voltaire

Was ist das  
Gute daran?

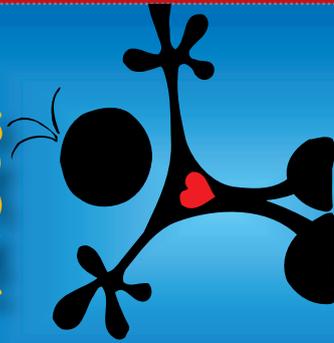


DIE HUMMEL  
Flügelfläche: 0,7 cm<sup>2</sup>  
Gewicht: 1,2 Gramm



Nach den Gesetzen der  
Aerodynamik kann sie nicht  
fliegen. Die Hummel weiß das  
aber nicht. Und fliegt.

Tun Sie's.



oder  
tun Sie's nicht.

Beides hat Konsequenzen.



Ich  
schaffe  
das!

Was würde die  
Liebe jetzt tun?



# WorkShop



Dieser Workshop entstammt dem Buch:

## Zum Einsatz der DenkZettel

Die **Aussagen** auf den DenkZetteln erklären sich von selbst. Hier einige Gedanken zum **Einsatz der Fragekarten**:

### »Worauf sind Sie stolz?«

Nein, mit Prahlern hat das nichts zu tun. Eher schon mit (»gesundem«) Selbstvertrauen. Das wird nämlich enorm gestärkt.

### »Was würde die Liebe jetzt tun?«

Die vielleicht wirkungsvollste Frage, der ich bis heute begegnet bin. Sofern Sie danach handeln. Kann in jeder Situation eingesetzt werden.

### Problemlösungsfrage Nr. 1: »Was ist das Gute daran?«

Selbst wenn erst einmal nichts Gutes zu entdecken scheint: diese Frage richtet Sie konsequent von der Problemorientierung hin zur Lösungsorientierung.



## Der Christian Tschepp & Susanne Schinagl:

### »Das Geheimnis des Hummelfluges«

Ein Coaching-Programm, das dem Leben Flügel verleiht  
**80 Karten und Buch in stabiler Pappbox**  
**Erscheint im Frühjahr 2010!**



**Der Christian Tschepp**  
Trainer, Buchmacher, Illustrator, Maler, Musiker. Vater.  
Schauspielstudium. Werbung & Marketing. NLP, Suggestopädie, Dialog-Prozess.  
[www.schweinehund.at](http://www.schweinehund.at)

**Susanne Schinagl**  
Eingetragene Mediatorin, Trainerin, Autorin.  
Geschäftsführerin des »ZGB – Zentrum für Generationen und Barrierefreiheit«.  
[www.zgb.at](http://www.zgb.at)



## Praxistipp

Die DenkZettel in dieser Ausgabe sind – im Gegensatz zu den Pendants im »Hummelflug« – aufgrund des leichteren Papiers anfällig gegen Knittern und Reißen.

Sie können die Kärtchen für den täglichen Einsatz aber  
**1. auf kartoniertes Papier kopieren** oder  
**2. am inneren Rahmen ausschneiden und laminieren** (Laminierfolie im Scheckkartenformat – 85 x 54 mm).

So sind die DenkZettel geschützt und können Sie überall hin begleiten.

**Ihre Meinung? Wünsche zur WorkShop-Klinik? Themenvorschläge?**

Schreiben Sie uns:  
[linden@junfermann.de](mailto:linden@junfermann.de)



Vorschau + Vorschau + Vorschau + Vorschau + Vorschau + Vorschau

In der nächsten Ausgabe geht es weiter mit dem Geheimnis des Hummelfluges. Neue Werkzeuge für den Einsatz im Seminar und für den privaten Gebrauch, Praxistipps und Hintergrundinformationen.

Für dieses Mal viel Freude und Erfolg mit den DenkZetteln!



Und plötzlich weißt du:  
Es ist Zeit etwas Neues zu beginnen und dem Zauber des Anfangs zu vertrauen ...

---

# Zwischen Vielfalt und Beliebigkeit

Von Martina Schmidt-Tanger und Ludger Brüning



Ist NLP drin, wo NLP draufsteht?

Nach dem Befund unserer Autoren: nicht überall.

Ein Diskussionsbeitrag zu den Inhalten von NLP-Ausbildungen.

Das Neurolinguistische Programmieren ist eine äußerst elegante und flexible Methode. Ihre hohe Anpassungsfähigkeit und Effektivität hat in den letzten Jahrzehnten zu einer beispiellosen Verbreitung besonders in Deutschland geführt. Wir erleben sie heute in Coaching und Therapie ebenso wie im Business, in der Pädagogik und in einer kaum abschätzbaren Zahl von Alltagsbereichen. Menschen lernen NLP und lehren NLP. Der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren (DVNLP) ist einer der größten Weiterbildungsverbände in Europa. In Österreich ist das NLP mittlerweile als psychotherapeutisches Verfahren zugelassen und wird von den Kassen bezahlt. Im Business-Coaching zählt es zu den am meisten genutzten Methoden.

Angesichts dieser einzigartigen Erfolgsgeschichte stellen wir uns immer wieder die Frage nach unserem Selbstverständnis als NLP-Anwender. Wo stehen wir? Was tun wir mit unseren Klienten? NLP – was ist das? Ein Methodenkoffer, ein Werkzeugkasten oder eine Rumpelkiste – alles nur geklaut? Wie viel deutlich Eigenes bietet NLP, welche eigene spezifische Geisteshaltung? Lässt sich alles, was irgendwie neu und spannend ist und vom Ausbilder beherrscht wird, einfach integrieren? An welchen Stellen gleitet Vielfalt in Beliebigkeit

ab, analog dem Motto „Alles ist möglich“? Kurzum: Ist NLP drin, wo NLP draufsteht? Wo erkennen wir seine spezifischen Konturen? Das scheint eine heikle Frage zu sein, wenn es nicht um Spaltung gehen soll, sondern um einen Konsens für Ausbildungs- und Trainingsinhalte. Was könnte dafür ein Orientierungsrahmen sein?

Additions- und Verschmelzungsversuche mit anderen Methoden und Schulen reichen von der Aufstellungsarbeit über EMDR und Kinesiologie bis hin zu zahlreichen Persönlichkeitstests. Unterschiedliche Wahrnehmungs- und Kommunikationspositionen werden übernommen und als NLP nach außen getragen. Was dem einen als Fortentwicklung oder Bereicherung erscheint, mutet anderen als Konturlosigkeit, Identitätsverlust, Verwässern oder – mit Blick auf den deutschen NLP-Artikel in Wikipedia – als Esoterik an.

Auch die Aussagen ihrer Begründer und namhaften Entwickler lassen hier zunächst vieles offen. Richard Bandler apostrophiert ein „Pure NLP“ mit dem Slogan „Keeping it Simple“ und begründete daneben weitere, seiner Ansicht nach effektivere Methoden wie DHE (Design Human Engineering) oder Neuro-Hypnotic-Repeating (NHR). Und

John Grinder unterscheidet einen stärker systemischen „New Style“ vom „Classic Style“, ist aber als Trainer ansonsten im NLP gar nicht mehr aktiv.

Uns geht es nicht darum, mit scharfer Schere den blühenden Garten der Vielfalt zu beschneiden. Der Blick über den eigenen Gartenzaun ist nach den Ausbildungsstatuten des DVNLP ausdrücklich gefordert. Denn so auch lässt sich die Einbettung des NLP verstehen und ein breiter psychologischer, gern auch kritischer Horizont der Lehrtrainer sichern. Doch wie unterscheidet sich der blühende NLP-Garten von umliegenden Gärten?

Beginnen wir mit einem Rückblick auf die Zugehörigkeit, um, wie so oft bei Identitätsfragen, einen Orientierungsrahmen zu geben: NLP ist in der humanistischen Psychologie verankert, welche u.a. die Klientenzentrierte Gesprächstherapie, die Gestalttherapie, die Familientherapie und die Hypnotherapie nach Erickson umfasst. NLP steht in der Tradition des positiven Menschenbildes. Als Praktiker des NLP sind wir von der Selbstwirksamkeit des Menschen überzeugt, davon dass er prinzipiell Lösungs- und Selbstgestaltungspotenzial besitzt und ihm ein Drang nach Entfaltung innewohnt. Darin unterscheidet sich NLP von jenen vielfach defizitorientierten Konzepten, welche die europäisch-abendländische Geistes- und Religionsgeschichte seit ihren Anfängen durchziehen. Hierzu zählen Positionen wie: Der Mensch trägt die Erbsünde (Altes Testament), ist beständig durch seine Emotionen gefährdet (Stoiker), seinem Mitmenschen ein Wolf (Hobbes), von Natur aus faul und nachlässig (Taylorismus) und leidet unter der Aufgabe, seine unregulierten Sexual- und Todestribe in den Griff zu bekommen (Freud).

Die Distanz des NLP zu diesen Ansätzen ist offenkundig. Richard Bandler formuliert das Kernanliegen in seinen Seminaren immer wieder so: „NLP is not about Therapy, it is not about marketing, it is not about hypnosis! – NLP is about freedom!! – Freedom from all the conditioning and learned beliefs that are governing our lives.“

Was darf ein Teilnehmer, was darf ein Coachee erhoffen, wenn er eine NLP-Ausbildung beginnt oder einen NLP-Coach konsultiert? Zunächst einmal, dass der Trainer oder der Coach ein ressourcenorientiertes und mithin entwicklungsförderndes Menschenbild vertritt. Dass er beim Teilnehmer oder Coachee Wahrnehmungs- und Handlungsflexibilität fördert. Das mag selbstverständlich klingen, hat aber Konsequenzen.

Vor diesem Hintergrund erscheinen Ansätze, in denen mehr oder weniger fremdbestimmt, direktiv, interpretierend, „Wahrheit-erkennend“ der Coachee oder Klient eher Diagnoseobjekt denn Entdecker und Gestalter ist, auch dann problematisch, wenn sie mehr oder weniger Wirkungen er-

zielen. Zum Beispiel in bestimmten Aufstellungen (nach Hellinger), in denen subjektive Deutungen wie Urteile ausgesprochen werden, oder in der Chinese Quantum Methode (CQM), und zwar dann, wenn ein Anwender für den Klienten testet und Entscheidungen fällt. Auch keine wirkliche Nähe zum NLP haben emotional stark katharsisorientierte Vorgehensweisen, in denen der Klient seinem Leiden wieder begegnen soll, um es „abzuarbeiten“. Dieses auf der alten biologistischen Annahme der Ansammlung von „traumatischer“ Energie beruhende Konzept trifft als Überlaufmodell die emotionale Selbstorganisation des Menschen nicht wirklich. Ähnliche Bedenken hegen wir bei kategorisierenden, Menschen typisierenden Verfahren, wie DISG, Insights, MBTI bis hin zu den Spiral Dynamics, HDI und Astrologie, auch wenn sie eine Orientierungshilfe bei Personalauswahl, Förderprogrammen oder Teambildung versprechen. Jeder weiß, wie verführerisch diese Arbeit mit Tests und Kategoriemodellen ist – gerade im Businesskontext. Aber diesem Wunsch nach Simplizität unter dem Etikett NLP Rechnung zu tragen, wird keine Methode gerecht.

Grundproblem all dieser Ansätze ist, dass selbst dann, wenn die Anwender lediglich eine situative Orientierung geben wollen, sie allzu häufig in der Nutzung der Ergebnisse so verfahren, als läge ihnen ein faktisch unverrückbarer Persönlichkeitsbefund vor. Die „Diagnostizierten“ fühlen sich dann leicht, viel zu leicht, stigmatisiert und oft genug abgewertet („Rote wollen wir nicht“). NLP war und ist nach wie vor ein deutlicher „State“-Ansatz, bei dem die situative Aktivierung der Ressourcen eines Klienten und seine kontextbezogene Hier-und-Jetzt-Performance das Menschenbild ausmacht und nicht der angeborene, feste Persönlichkeitzustand („Trait“-Ansatz).

Trotz des Reizes, die Welt zu vereinfachen, sollten die verschiedenen Ansätze nicht mit NLP vermischt werden. Sonst landen wir in der Betrachtung von menschlicher Entwicklung bei einem bunten Bauchladen. Das gleiche Problem wird es in den nächsten Jahren auch verstärkt im Coaching geben. Wir dürfen uns über Kritik an der Beliebigkeit von NLP-Ausbildungsinhalten und über die unklare psychologisch-philosophische Grundhaltung von Trainern und Absolventen nicht wundern. Durch eigene unzureichende Ausbildung oder Missverständnisse beim Unterrichten der Repräsentationssysteme oder Metaprogramme rutschen viele unerfahrene Trainer unabsichtlich und unbemerkt in ein Menschenbild, das mit NLP nichts zu tun hat. Vielleicht fehlen hier DVNLP-Post-Trainer-Trainings.

NLP möchte die Autonomie des Einzelnen und seine situative Verhaltensflexibilität fördern, auch indem es davon ausgeht, dass sich die Selbstdefinition des Einzelnen frei verändern kann, ebenso wie seine Glaubenssätze. Methoden, die per Autoritätsdictum eine wie auch immer begründete

Erfolgreich und erfüllt Schwung in Ihre Ideen bringen - Ziele elegant erreichen mit ...



institute consulting gmbh  
4 NLP 2 Cmore  
Yvonne van Dyck  
www.id.co.at



Cmore Consulting Group  
erfolgreich UND erfüllt  
im Business OE, PE, Sales  
www.cmoregroup.cc



„Erfolgreiche Menschen  
sind nicht immer erfüllt  
- erfüllte Menschen sind  
immer erfolgreich.“ YvD  
www.thankyou.com



NLP und Cmore Ausbildungen:  
Practitioner, Master, Trainer und  
Coach inkl. Yvonne van Dyck's  
Entwicklungen:

Bringen Sie Schwung in Ihre Ideen  
mit dem id' LOOP®. Erkennen Sie  
große Zusammenhänge mit den

mag(net)ic colours®.

Nutzen Sie den Schlüssel zum Geheimnis  
erfolgreich und erfüllt umgesetzter Ideen mit  
den mag(net)ic feelings®.



Lucie  
Maresova  
Tschechien



Bernhard Leitgeb  
Koordination & Lei-  
tung Cmore Group



Gabriele  
Masthoff  
Deutschland

THANKYOO ist Yvonne van Dycks  
Initiative für ein erfolgreiches und  
erfülltes Leben in Dankbarkeit.  
Danke sagen und WERT- und  
SINNvolle Vidyos an Einzelne  
und Gruppen, sogar auf Termin  
versenden. Nutzen Sie auch die  
kostenlosen, eleganten und effizienten Train-  
ingsvideos von NLP & Cmore Trainern für  
ein erfolgreiches und erfülltes Leben!



fremdbestimmte „Wahrheit“ setzen, sehen wir deshalb ebenso kritisch wie die menschliche Vielfalt reduzierenden und Wahrnehmung stereotypisierenden Kategoriemodelle. Unabhängig vom Nutzen in bestimmten Kontexten erscheinen deshalb Kombinationen des NLP mit Vorgehensweisen wie im CQM, in Aufstellungen nach Hellinger, Analysen nach DISG, MBTI oder auch in den Spiral Dynamics oder der Astrologie weniger passend. Während uns Ansätze wie EMDR, systemische Strukturaufstellungen, SystemDialog, Klopfakupunktur oder wingwave von der Grundausrichtung als eher NLP-näher erscheinen.

Hilfreich bzw. unabdingbar sind die klare Kennzeichnung der Herkunft der Formate, um ihren Eigenwert, ihre Bedeutung und ihre Rolle in der jeweiligen NLP-Ausbildung zu verdeutlichen.

In der NLP-Practitioner-Ausbildung sollte die Methodenkombination ganz unterlassen werden, um der Klarheit der

Methode eine gute Grundlage zu verschaffen. Vielfach werden Ansätze wie The Work oder Psych-K, die NLP im fortgeschrittenen Stadium unterstützen können, mit dem NLP verwechselt. Wir sind überrascht, was Absolventen einer sehr eklektischen Practitioner-Ausbildung alles für NLP halten und als solches unkritisch weitergeben.

NLP ist ein Bildungswerkzeug, welches Menschen beibringt, wie sie mit sich selbst und anderen effektiver kommunizieren und die Qualität ihres Lebens verbessern können. Es wurde entwickelt, Menschen zu helfen, ihre persönliche Freiheit in befriedigender und verantwortlicher Art und Weise zu leben. NLP-Lehrende sollten bei aller Offenheit den gedanklichen Grundlagen des NLP treu bleiben: der humanistischen Psychologie, des verantwortlichen Hedonismus (Ökologie), des Konstruktivismus (Subjektivität versus Wahrheit) und der Hirnforschung (versus esoterische Erklärungen). Und das wichtigste Element beherzigen: NLP als State- und nicht als Traitansatz zu lehren!



**Dr. Ludger Brüning,**

Germanist, Managementtrainer und -Coach und NLP-Lehrtrainer.

**Martina Schmidt-Tanger,** Diplompsychologin,  
Mitglied der Aus- und Fortbildungskommission des DVNLP.  
Gehört zur ersten Generation von NLP-Trainern in Deutschland.





# Punktlandung per Autopilot

Von Mathias Maul

Wie finden Coaches und Therapeuten zu ihren Kunden?  
In drei mal drei Schritten zum automatisierten Online-Marketing.

Wer schon das Vergnügen hatte, im Urlaubsflieger dem Piloten über die Schulter schauen zu dürfen, war sicher erstaunt: Während des gesamten Flugs sitzt er angespannt im Cockpit, drückt Knöpfe, zieht an Hebeln, spricht – nein, schreit – schnelle Wortfolgen in sein Headset. Ohne Atempause, mit oft hochrotem Kopf bellt er Anweisungen an Co-Piloten und Kabinenpersonal, wirkt immer hektischer. Wieso Piloten nicht schon kurz nach dem Start zusammenbrechen, ist ein ungelöstes Rätsel des modernen Verkehrsflugs.

Moment mal, irgend etwas stimmt hier nicht: Selten verbreiten Flugkapitäne eine hektische, gestresste Atmosphäre, und obwohl das Cockpit mit Knöpfen und Displays übersät ist, wirkt die Crew selten überfordert. Das Tempo

im Cockpit ist beschaulich, die Aktionen konzentriert: Für den Großteil der Arbeiten verlassen sich die Piloten auf die Bordcomputer und auf den Autopiloten, der mit verhältnismäßig wenig Input eine unerschämte komplexe Maschinerie steuert.

Marketing, PR und Akquise (die ich für diesen Artikel unter einem Begriff zusammenfasse) sind komplexe und oft komplizierte Angelegenheiten, und wer da zu jedem Zeitpunkt die richtigen Knöpfe und Schalter bedienen will, fühlt sich rasch überfordert. Besonders in Zeiten, in denen Kunden sich eher rar machen, entwickelt sich Opportunitätsdenken, das gleichermaßen hektisch wie unproduktiv ist.

Wie gut hat's da ein Pilot! Der verlässt sich vor allem in undurchsichtigen Si-

tuationen auf die Technik, befiehlt lediglich eine Kurskorrektur, und überlässt die Kleinarbeit Rechnern und Automaten – vom Triebwerksschub über die Neigungswinkel der Ruder bis zur Klimaanlage in der Kabine. Niemand würde einem Pilotenteam zumuten, alle Funktionen von Hand zu steuern!

Ganz gleich, ob Sie in Ihrem Unternehmen Flug- oder Flussschiffahrt-Kapitän sind: Ein Autopilot wird Ihr Geschäftsleben deutlich erleichtern. Zwar ist es aufwendig, einen Autopiloten zu bauen; ist er jedoch einmal installiert, wird es ein leichtes sein, der Akquise-Hektik ade zu sagen.

Im Unterschied zum Flugzeug-Autopiloten folgt der Marketing-Autopilot keiner vorgegebenen Route, denn online überfliegen Sie den gesamten

Markt zur selben Zeit, etwa mit Douglas Adams' *Infinite Improbability Drive*, mit jenem Raumschiffantrieb, der alle Punkte im Universum zur selben Zeit durchquert. Die Aufgabe Ihres Autopiloten besteht darin, automatisch und ununterbrochen jenen Teil des Markts anzusprechen, der potenzielle Kunden enthält – und diese wiederum automatisch zu filtern, bis am Ende nur diejenigen übrig bleiben, die ein hohes Interesse an Ihren Angeboten haben und Sie buchen.

Im Folgenden lernen Sie, in drei Phasen aus jeweils drei Schritten ein kleines Online-Marketing-System zu gestalten, das einen großen Teil ihres Marketings und Akquise automatisch vornimmt.

### Bauphase 1: Websites im Regenwald

Ihre Website ist der Dreh- und Angelpunkt aller automatisierten Marketing-Aktivitäten. Eine *effektive Website* ist wie ein Büro, das permanent mit vertrauenswürdigen Mitarbeitern besetzt ist. Wenn eine Website nur eine Aufzählung von Angeboten umfasst, ist sie etwa so effektiv wie eine Broschüre, die – an irgendeinen Baum im Amazonas geheftet – wartet, bis zufällig eine Expedition von Interessenten vorbeikommt. Damit eine Website tatsächlich wirksam wird, muss sie den Verkaufsprozess abbilden. Schließlich ist ein Besucher Ihrer Website genau so wichtig wie ein Interessent, der Sie persönlich im Büro besucht. Und würden Sie einem Besucher einfach eine Broschüre in die Hand drücken und ihn dann wieder wegschicken?

1. Falls also noch nicht geschehen, dokumentieren Sie Ihren Verkaufsprozess: Wie selektieren Sie aus den Anfragen die wirklich interessanten Kunden? Welche Informationsmaterialien geben Sie wann und warum an wen? Wie genau läuft der Follow-up-Prozess für Interessenten ab, die beim ersten Anlauf noch „nein“ sagen? Wie reagieren Sie auf welche Einwände,

was tun Sie, um Folgeaufträge zu erhalten?

2. Gestalten Sie die Benutzerführung so, dass sie diesen Verkaufsprozess möglichst genau abbilden. Beginnen Sie bei der einfachsten Stelle, dem Empfang: Ihre Website sollte beispielsweise einen Besucher, der über eine Google-Suche kam, anders begrüßen als einen, der über einen Newsletter-Artikel auf die Site geleitet wurde.

3. Passen Sie die Website so an, dass sie Ihren Verkaufsprozess möglichst genau abbildet. Nur so kann Ihre Website *für Sie* arbeiten (und nicht Sie für die Website).

### Bauphase 2: Einladung zum Grillen

Zugegeben: Auch wenn Ihre Site Ihren Verkaufsprozess abbildet, ist sie noch immer eine von abertausenden Websites im Dschungel des WWW. Wenn Sie eine große Party veranstalten wollen und kalte Würstchen auf den Tisch stellen, können Sie lange warten, bis andere auf Sie aufmerksam werden. Gehen Sie in den Garten und werfen den Grill an! Der Duft wird genau jene Gäste anziehen, die Lust auf Bratwurst haben – und alle anderen bleiben wegen des Gestanks zu Hause. Laden Sie also Ihre potenziellen Kunden ein oder machen Sie mit Grillduft auf sich aufmerksam. Sonst wird Ihre Website weiter am Baum hängen und langsam vermodern.

1. Identifizieren Sie das größte Problem Ihres prototypischen Idealkunden und erstellen Sie ein Produkt, das geeignet ist, ihn einer Lösung *einen echten Schritt näher* zu bringen. Dieses Produkt muss automatisch und ohne großen Arbeitsaufwand verteilbar sein. Zum Beispiel ein eBook zum Download, ein eMail-Seminar, Podcast, eine Info-CD/DVD oder ein gedruckter Newsletter. Bieten Sie dieses Produkt *gratis* an und beachten Sie: Es muss einen hohen Nährwert haben; ein eBook z.B. soll keine Ansammlung

## «Open» NLP

... weiter gehen und  
weiter führen ...



### NLP-TRAININGS AUF ALLEN STUFEN die nächsten Termine:

#### PRACTITIONER

- COACHYOURSELF  
4.–6.12.09
- COACHYOURPARTNER  
7.–8.12.09

#### MASTER

- 2.–9.4. und 22.–29.5. und  
24.–27.6.10

#### TRAINER

- SOULTRAIN –  
DAS ABC DER EMOTIONEN  
11.–13.12.09
- DER BÜHNENTIGER  
28.–31.12.09
- MODELER, COACH & TRAINER  
1.–4.1.10

#### SPECIALS

- BUSINESS- &  
VERKAUFSHYPNOSE  
11.–14.3.10

auf unserer Website  
finden Sie viele  
interessante gratis  
Downloads

Verlangen Sie unsere  
Kursinfos!

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

von Produktpreisungen sein, sondern eine oder mehrere Coaching-Stunden ersetzen können. Bieten Sie keine Grill-Baguette-Brösel, sondern einen sättigenden ersten Gang.

**2. Machen Sie von sich reden.** Kaum eine Information verbreitet sich so schnell, wie die von kostenlosen *und wirkungsvollen* Produkten. Hier sind den Möglichkeiten keine Grenzen gesetzt: Social-Networking-Plattformen wie Facebook oder LinkedIn, Microblogging-Plattformen wie Twitter oder tumblr, Medienplattformen wie vimeo oder YouTube, Dokumentenplattformen wie issuu oder docstoc, sowie Dutzende, nein: Hunderte, mehr. Konzentrieren Sie sich dabei auf wenige Plattformen (diejenigen, auf denen sich Ihre potenziellen Kunden am ehesten finden) und bringen sich ins Gespräch: Natürlich immer mit Informationen, die Mehrwert bieten.

**3. Vertrauen Sie darauf:** Ihr kostenloses Informationsprodukt wird, wenn es tatsächlich einen Nähr- oder eben Mehrwert hat, dazu beitragen, dass genau die zu Ihnen passenden Interessenten auf Ihre Website – und damit in Ihren Verkaufsprozess – geleitet werden.

### Bauphase 3: Sammeln Sie Visitenkarten

Wenn ein Interessent Sie im Büro besucht, ist der Austausch der Visitenkarten ein entscheidender Teil des Verkaufsprozesses. Ohne eMail-Adresse oder Telefonnummer Ihres Gesprächspartners kann der Verkaufsprozess nicht effektiv fortgesetzt werden. Ebenso ist es für den Erfolg des Autopiloten unerlässlich, dass Sie die Kontaktdaten jedes Besuchers Ihrer Website, vor allem jeden, der Ihren kostenlosen „ersten Gang“ konsumierte, automatisch in eine Datenbank übernehmen, damit Sie ihn auf den nächsten Schritten Ihres Verkaufsprozess begleiten können.

**1. Bieten Sie jedem, der Ihr kostenloses Infoprodukt herunterlädt oder anfordert, einen nächsten Schritt an,** für den die Angabe einer eMail-Adresse oder Telefonnummer nötig ist: beispielsweise ein dreiteiliges eMail-Seminar, oder ein unverbindliches Telefonat. Dies erniedrigt die Schwelle für den Besucher, seine Kontaktdaten zu hinterlassen.

**2. Unterbreiten Sie Website-Besuchern, die Ihr Infoprodukt nicht anfordern, ein anderes Angebot, für das die Eingabe der Kontaktdaten nötig ist.** Newsletter sind ein bewährtes Mittel – jedoch nur, wenn Sie darin handfeste Ratschläge und belastbare Themen vorbringen.

Leiten Sie alle Kontaktdaten, die Sie – mit Erlaubnis der Eigentümer – sammeln, in ein CRM-System (Customer Relationship Management) weiter.

**3. Führen Sie Follow-Ups automatisch so durch, wie es Ihr Verkaufsprozess vorgibt.** Beispielsweise sollten diejenigen, die Ihr Infoprodukt heruntergeladen oder angefordert haben, nach einer Woche eine eMail bekommen mit der Bitte um Feedback. Diejenigen,

die den Newsletter anfordern, können Sie auf Ihr Infoprodukt hinweisen. Schließlich erhalten Ihre bestehenden Kunden wiederum andere, periodische eMails zu relevanten Themen.

Schon kann's losgehen. Sobald Ihr Autopilot läuft, also Tag und Nacht wichtige Teile Ihres Verkaufsprozesses abbildet, können Sie sich wie der Flugzeugpilot auf das Wesentliche konzentrieren: Kontrollieren Sie gelegentlich die Route, d.h. prüfen Sie, ob durch den Autopiloten Ihre Wunschklienten zu Ihnen kommen. Und produzieren Sie relevante Inhalte für Ihre alten – und bald neuen! – Kunden.

Eine Faustregel zum Abschluss: Sie sollten jeden Kontakt zweimal im Monat „berühren“, also in irgendeiner Weise (eMail, Anruf, Postkarte, Schokoladentafel) in Kontakt bleiben. Drängen Sie nicht Werbegeschrei auf, sondern bieten Sie relevante Informationen, die für Ihre jeweiligen Zielgruppen einen echten, umsetzbaren Wert haben. Dann werden Sie automatisch gefunden – und gebucht.

Viel Erfolg und einen guten Flug!

#### Empfehlungen für Software-Pakete

Die Grundfunktionen aller genannten Pakete sind auch für Laien einfach zu bedienen, und alle Pakete sind kostenlos (Ausnahme: Highrise). Einen passenden Web-Server können Sie üblicherweise für unter 15 Euro im Monat anmieten.

Content Management und Mailinglisten: WordPress (wordpress.com),

Drupal (drupal.org)

Online-Shops: Drupal mit Übercart (ubercart.org), Magento

(magentocommerce.com)

Customer Relationship Management: SugarCRM (sugarcrm.com),

Highrise (highrisehq.com)



**Mathias Maul**, Linguist, Informatiker, Coach, spezialisiert auf Hochgeschwindigkeitscoaching sowie Nischenpositionierung und Online-Marketing für Mediziner, Coaches und Therapeuten.  
www.maulco.de/autopilot, autopilot@maulco.de

# Geschichten verstehen

Zur Praxeologie des Coachings und Persönlichkeit des Coaches



Christoph J. Schmidt-Lellek, Astrid Schreyögg (Hrsg.):  
**Praxeologie des Coaching.**  
OSC (Organisationsberatung Supervision Coaching),  
Sonderheft 2/2008.  
VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2009

Der Sammelband hat das Zeug zum Lehrbuch, und bei ähnlich gestalteten Veröffentlichungen

des VS-Verlages steht durchaus auch Lehrbuch drauf. Nach eigenen Angaben bündelt das Sonderheft 2/2008 Artikel, die in der Zeitschrift OSC (Organisation Supervision Coaching) bereits erschienen sind und ergänzt sie um einige neu verfasste. So wäre der Band nichts weiter als eine Zweitverwertung von Beiträgen, die sich als länger haltbar erwiesen haben. Tatsächlich aber beweist er Grundlagencharakter.

Die erst vor kurzem begonnene Reihe der Sonderhefte will zur Konzeptentwicklung von Coaching beitragen, es geht um konzeptionelle Fundierung. So wird notwendiges Grundwissen zusammengetragen, zum Beispiel zu Geschwisterbeziehungen und wie sie zur Hypothesenbildung herangezogen werden können, zu Übertragungssphänomenen – hier im Zusammenhang mit Narzissmus als unter Umständen positiver Führungseigenschaft, zu Kreativitätstechniken oder Wirksamkeitsfaktoren. Ergänzende Beiträge erläutern spezifische Verfahren und berichten aus der Praxis höchst unterschiedlicher, auch neuer Felder – sehr fundiert und kenntnisreich.

Der Band vermittelt Sicherheit bei der Anwendung der dargestellten Methoden, Fehler werden aufgelistet, so dass sich eine eindeutige Richtschnur ergibt. Das hört sich zuweilen an wie in einer Vorlesung (Lio Endriss zu kreativitätsfördernden Prozessen) und manchmal glaubt man den erhobenen Zeigefinger zu sehen, wie bei Astrid Schreyögg, die dem Coach Bestimmtes dringend anempfiehlt und sogar zur „Gebrauchsanweisung für den Ansatz“, nämlich der

Theorie der Familienkonstellationen, greift. Trotzdem eröffnen diese und die meisten anderen Artikel Horizonte.

Besonders anregend war für mich der neue Blick auf Coaching als Kunst. Manuel Barthelmess wendet sich gegen den Fokus auf Technik, Tools und Fallbeispiele und versteht Beratung als eine Kunstform. Im Coaching werden Geschichten erzählt, verstanden und verändert. Das sei als „Co-Creation“ zu verstehen, als dialogische Kreation neuer Erzählungen. Mit der konstruktivistisch-systemischen Brille auf der Nase sieht Barthelmess Beratung als „Kunst der Kontextgestaltung“.

Coaching, so Astrid Schreyögg im „Prolog“, braucht einen handlungsleitenden Rahmen. Allzu leicht kann der nicht begründete Griff zu den Werkzeugen zu einer tiefen Irritation des Klienten oder der Klientin führen. Es braucht eine „Praxeologie“, ein reflektiertes Praxiskonzept, das in ein integratives Handlungsmodell eingebettet ist.

So wichtig das ist, so schwer ist es auch. Schon zur Verarbeitung all der Ansätze, die der Sammelband mosaikartig zusammenträgt, bräuchten Leser ein „integratives Handlungsmodell“, das Theorienvielfalt und Methodenpluralität zulässt und zusammenbindet. Vielleicht ist es ja so, wie Marion Jonassen nach systematischer Beobachtung verschiedenener Coaches von Gunther Schmidt über Maya Storch bis zu Bernd Schmid bilanziert: Sie alle sind erfolgreich. Der Erfolg ist aber nicht auf ein spezifisches Konzept zurückzuführen, sondern auf den flexiblen Einsatz vielfältiger Methoden, die zur Persönlichkeit des Coaches passen. Dann wäre es die Person des Coaches, ihr So-Geworden-Sein, die integriert.

*Birgitta M. Schulte*

# Hirngerecht führen

**Oder doch lieber menschengerecht? Neue Bücher über Spiegelneurone, Neuroleadership und die Möglichkeit, Führungs-Kraft zu trainieren.**

Eher zufällig entdeckten Giacomo Rizzolatti und Kollegen von der Universität Parma vor 18 Jahren bei Rhesusaffen die Spiegelneurone. Für ihre Experimente zur Planung von Bewegungsabläufen hatten sie haarfeine Elektroden in den so genannten prämotorischen Kortex der Versuchstiere versenkt und Erdnüsse vor ihnen verteilt. Jedesmal, wenn ein Äffchen nach einer Nuss griff, entluden sich die Elektroden knisternd, die Neurone hatten also „gefeuert“. Überraschenderweise zeigten sie sich aber auch in den Pausen aktiv, wenn die Tiere lediglich beobachteten, wie Forscher nach den Erdnüssen griffen. Seither sind Spiegelneurone der Renner, auch in der Populärwissenschaft, wann immer es in Artikeln oder Vorträgen ums Nachahmen, Lernen oder Einfühlen beim Menschen geht.

Wer sein Publikum für intelligent genug hält zu verstehen, dass der Stand des Wissens nicht ganz so schlicht aussieht wie üblicherweise dargestellt, dem bietet das Büchlein „Empathie und Spiegelneurone“ eine gute Recherchegrundlage. Giacomo Rizzolatti gibt gemeinsam mit Corrado Sinigaglia, Wissenschaftsphilosoph, einen Überblick der aktuellen Erkenntnisse zur „biologischen Basis des Mitgefühls“, wie es im Untertitel heißt. Für den Menschen zum Beispiel liegen weitaus weniger Befunde vor als für Rhesusaffen. Doch die Versuchung ist groß, in der Aktivität von Spiegelneuronen eine Grundvoraussetzung dafür zu sehen, dass der Mensch als soziales Subjekt handelt. Spiegelneurone, schreiben die Autoren, vermitteln ein „pragmatisches, vorbegriffliches und vorsprachliches Verstehen“. Das erlaubt uns, unterhalb der Bewusstseinssebene das Tun des anderen mit unserem eigenen Tun in Beziehung zu setzen und damit die Bedeutung des jeweiligen „Aktes“ zu erkennen: vom Ergreifen der Nahrung bis zum komplizierten Tanzschritt. Bei elementaren Akten müssten wir nicht einmal den vollständigen Ablauf sehen, um ihn zu begreifen.

Empathie und  
Spiegelneurone.  
Die biologische Basis  
des Mitgefühls.

Giacomo Rizzolatti  
Corrado Sinigaglia

edition unseld  
SV

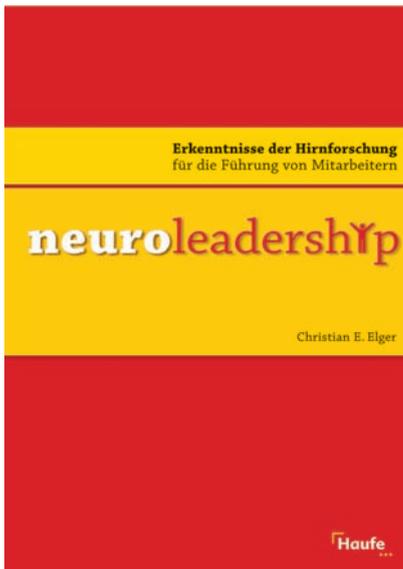
**Giacomo Rizzolatti, Corrado Sinigaglia:  
Empathie und Spiegelneurone.  
Die biologische Basis des Mitgefühls.  
Suhrkamp, Frankfurt 2008**

Es gibt noch eine zweite Versuchung, der so mancher Forscher zu erliegen scheint angesichts der Euphorie über immer neue Details zur Funktionstüchtigkeit des Gehirns. Schon suggerieren Vertreter anschwelliger Teildisziplinen mit dem Präfix „Neuro“, dass man dabei sei, den heiligen

Gral für den Umgang mit dem Menschen zu finden oder zumindest wüsste, in welcher Richtung der zu suchen sei. In dem Buch „Neuroleadership“ von Christian Elger liest sich das so: „Um erfolgreich Mitarbeiter führen zu können, muss man zunächst einmal sich selbst erkennen und die Mechanismen, die im eigenen Gehirn wirken, ebenso wie in den Gehirnen anderer Menschen.“

Christian Elger, Direktor der Klinik für Epileptologie im Universitätsklinikum Bonn, gewinnt seine Erkenntnisse, das macht er gleich am Anfang klar, mit wissenschaftlichen Methoden. Um bei der Epilepsie-Diagnostik die Anfälle präzise im Gehirn orten zu können, versenken auch die Ärzte an seiner Klinik hauchdünne Stabelektroden in die Gehirne ihrer Patienten. Mit deren Einverständnis führen sie zusätzlich Experimente zu Emotionen und Gedächtnis durch. Elger sieht seine Zukunft künftig in der Lage, „auf der Basis dieser neuen Erkenntnisse unser Verhalten zu modifizieren und anders miteinander umzugehen“. Wie „anders“? Keine Ahnung. Dafür lesen wir den erstaunlichen Satz: „Es kommt darauf an, die Ergebnisse hirngerecht umzusetzen.“

Was damit gewonnen wird, bleibt unklar, auch in diesem Buch. Es reiht neurowissenschaftliche Erkenntnisse neben altbekanntes Wissen aus der Psychologie. Trotzdem will Elger dem Leser weis machen, dass die Psychologie als „Hilfswissenschaft“ abgedankt hat. Sie habe es nicht ge-



**Christian E. Elger:**  
**Neuroleadership. Erkenntnisse der Hirnforschung für die Führung von Mitarbeitern.**  
Rudolf Haufe, München 2009

**Friedemann Schulz von Thun, Dagmar Kumbier:**  
**Impulse für Führung und Training.**  
Kommunikationspsychologische Miniaturen 2.  
Rowohlt, Reinbek 2009



schafft, eine „allumfassende psychologische Theorie“ vorzulegen, „die das menschliche Verhalten in seiner ganzen Vielfalt und Komplexität erklären kann“. „Dies“, schreibt Christian Elger, „wird vielleicht einmal den Neurowissenschaften vorbehalten bleiben.“ Denn all die komplizierten und teils auch widersprüchlichen psychologischen Ansätze „werden in den Neurowissenschaften auf eine einzige Frage konzentriert: ‚Wie funktioniert das Gehirn?‘“

Ist es das, was Menschen im Umgang miteinander wissen wollen? Noch kommunizieren sie selbst miteinander, nicht ihre Gehirne. Selbst Führungskräfte brauchen es praktisch, wenn sie merken, dass die Mitarbeiter nicht tun, wofür sie laut Arbeitsvertrag bezahlt werden. Und weil Elger das zumindest halb bewusst zu wissen scheint, streut er zwischen die Kapitel fleißig Tipps für den Umgang in der „Leadership-Praxis“, und zwar à la „Positive Erwartung der Mitarbeiter fördern“ oder „Der Ehrliche ist der Dumme“.

Das lesen wir besser und in einer kleinen Reihe, die Friedemann Schulz von Thun herausgibt, sie heißt „Impulse“, und deren zweiter Band befasst sich mit „Führung und Training“. Gemeinsam mit Dagmar Kumbier trug Schulz von Thun Erkenntnisse von Psychologen, Therapeuten, Erziehungswissenschaftlern und Praktikern aus Wirtschaft und Politik darüber zusammen, welches Training Führungskräfte brauchen, um sich sozusagen fit zu machen für den Umgang mit Kollegen und Mitarbeitern, mit Krisen und Umsatzeinbrüchen.

Erleichtert stellt die Leserin fest: Es ist ganz pragmatisches Wissen, das uns das Leben erleichtern und im wahrsten Sinne

des Wortes die Führungs-Kraft in uns stärken kann. In den Aufsätzen erleben wir kluge Modelle der Kommunikationspsychologie in Aktion, allen voran das Innere Team, die Arbeit mit dem Werte- und Entwicklungsquadrat oder das Situationsmodell. Es geht um das Leiten von Sitzungen, um Feedback, um die Führungskraft als Coach und die notwendige Rollenklarheit dabei. Ich erfahre, wie ein Manager in einem Dauerkonflikt zwischen zwei seiner Mitarbeiter seinen „inneren Herold“ aktiviert, der ihm klar machen kann, wer da gerade „spricht“, wenn er sich etwa als Streitschlichter betätigt. Und welche seiner unterschiedlichen Rollen der Situation besser angemessen wäre. Wie menschengerecht! Dabei geht es in dem Buch von Kumbier und Schulz von Thun um den Nutzen auch neurowissenschaftlicher Forschungen, z.B. für grundsätzliche Fragen der Veränderungsarbeit. Doch im Umgang mit den Erkenntnissen aus der Nachbardisziplin bringen die Psychologen einfach das höhere Maß an Souveränität auf als der Hirnforscher Elger.

Rizzolatti und Sinigaglia stellen in ihrem Buch über die Spiegelneurone klar, dass diese geniale Entdeckung komplexes menschliches Verhalten nicht zu einem Naturgesetz macht. Neurowissenschaftler mögen überschaubare kognitive Prozesse, wie z.B. das Ergreifen einer Erdnuss mit der Hand, bestimmten Neuronen in bestimmten Arealen des Gehirns zuordnen. Aber das Mitgefühl eines Menschen, der einen anderen leiden sieht, lässt sich nicht auf das Knistern von Elektroden reduzieren. Wo der Mensch handelt, als Wesen mit Geist und Empathie, gern auch als Führungskraft, entzieht er sich der Deutungshoheit der Neurowissenschaft.

*Regine Rachow*

## Erfolg mit Freunden

Mit Gleichgesinnten und im Kontakt mit seinen Werten betreibt der Coach und Trainer **Thomas Rückerl** in Hamburg florierende Unternehmen für Ausbildung und Consulting.

Ein seiner wichtigsten Werte beschreibt Thomas Rückerl mit „win-win“: „Das ist die Grundlage unseres Geschäftes“, sagt er. Gemeinsam mit Gleichgesinnten aus Studienzeiten – Jörn Ehrlich, Eckart Fiolka und Jens Hartung – gründete Thomas Rückerl nach der Jahrtausendwende in Hamburg zunächst zwei Unternehmen: für Coaching und Training sowie für Business und Consulting. Beide Firmen laufen unter der Marke V.I.E.L® – auch dies eine Idee aus der Studienzeit. Noch während ihres Psychologiestudiums hatten Thomas Rückerl und Freunde 1988 den „Verein für Intelligente Entwicklung und Lösungen“ ins Leben gerufen, eben V.I.E.L. „Uns schwebte ein Netzwerk kompetenter Menschen vor, die Erfolg und Spaß miteinander teilen.“

Inspiriert wurden sie damals von exzellenten Hochschullehrern der Universität Hamburg, wie Friedemann Schulz von Thun und Matthias Burisch. Die sorgten mit legendären Vorlesungen und Modellen der Kommunikations- und Organisationspsychologie für einen besonderen „spirit“ unter den Studierenden und schickten die jungen Leute von Beginn an in die Praxis, was vor allem hieß: in die Wirtschaft. So kam es, dass Thomas Rückerl und seine Kommilitonen frühzeitig die Nase in Agenturen der Unternehmensberatung steckten. Wo schon damals sich die Zeit ein wenig schneller zu drehen schien und die Luft vor Ehrgeiz brannte. Wo die Psychologen-Eleven spätabends, an langen und edlen Konferenztischen, bei Bier und Pizza Raum und Zeit fanden, sich weiterzubilden, Ideen und Visionen zu entwickeln.

Aus dem Vereinsstatus ist V.I.E.L längst rausgewachsen. Das Netzwerk hat sich ausgebreitet – bis ins Top-Management hinein, wie ein Blick auf die lange Liste der Referenzen belegt. Die weist Anwaltskanzleien aus, weltweit agierende Organisationen und Konzerne, auch DAX-Unternehmen. Mit ihren inzwischen drei eigenen Firmen, großzügigen Räumlichkeiten an der Elbe, gutem finanziellen Auskommen und einer gelungenen Work-Life-Balance hätten sie ihre Vision von damals weit übertroffen, sagt Thomas Rückerl. Doch die V.I.E.L-Mannschaft hat schon eine neue: Bis zum Jahr 2020 wollen sie ihre Unternehmen als Marke am deutschen Coachingmarkt fest etabliert haben.



Andere Menschen erfolgreich machen, lautete – auf einen Nenner gebracht – Thomas Rückerls erstes Coaching-Konzept, das er in seiner Diplomarbeit entwickelte, vermutlich eine der ersten wissenschaftlichen Arbeiten in Deutschland, die sich mit Coaching befassten. Er schrieb sie Ende der 80er Jahre bei Arthur J. Cropley, einem renommierten Kreativitätsforscher, der den Begriff des „lebenslangen Lernens“ geprägt hatte. Coaching, sagt Thomas Rückerl heute, ermöglicht „persönliches Wachstum“. Und zwar dadurch, dass es Menschen den Weg zu ihren Werten zeigt, für die es lohnt zu leben und sich zu mühen. Coaching befähigt sie, sich einem Verhalten zu nähern, das diesen Werten entspricht und gestattet, mit diesen Werten in Verbindung zu bleiben.

Eine Idee davon erhalten Kursteilnehmer bei V.I.E.L schon in den ersten Ausbildungstagen. Auch deshalb, weil die Trainer vor der Gruppe auf jegliche Fassade verzichten. „Wir zeigen uns nicht als die routinierten Rhetoriker oder perfekten Entertainer. Sondern völlig authentisch als Menschen mit Ecken und Kanten.“ Für die Coachingausbildung melden sich zum größten Teil Führungskräfte aus dem Business an, ferner Freelancer im Trainings- und Beratungsbereich sowie Menschen in persönlichen oder beruflichen Umbruchsituationen. Etlichen ihrer Absolventen können Thomas Rückerl und Mitstreiter Kontakte in die Coaching-Praxis vermitteln, so wie sie es selbst als Studierende erlebt hatten.

Ziehen sie sich da nicht die eigene Konkurrenz heran? „Wir glauben nicht an das Prinzip der Konkurrenz“, sagt Thomas Rückerl. „Der Markt ist groß genug. Wir kooperieren lieber.“ Aus den meisten Geschäftskontakten entsteht so eine dauerhafte, gute Bindung. Noch immer besiegelt er seine Geschäfte per Handschlag. Naiv? Nein, es schafft Vertrauen. Und zeigt, wie ernst es ihm ist mit win-win.

*Regine Rachow*

# Bloß nicht lupenrein!

Als Therapeutin und Supervisorin stützt **Birgit Bader** sich auf ein umfangreiches Repertoire an Methoden und Konzepten. Und auf gesunde Skepsis einer „reinen Lehre“ gegenüber.

**L**ernen, sagt Birgit Bader, sei für sie etwas Wunderbares. „Ich bin immer gern zur Schule gegangen.“ Man merkt es ihrer Vita an. Die weist sie als approbierte Psychologische Psychotherapeutin aus mit zwei Diplom-Studienabschlüssen in Pädagogik und Psychologie sowie einem Staatsexamen in Deutsch und Politik. Dazu zwei Handvoll Zertifikate: von EMDR über die Hypnotherapie bis hin zur TZI, der Themenzentrierten Interaktion nach Ruth Cohn. Und natürlich NLP, und zwar mit allen zur Zeit denkbaren Abschlüssen. Das ist die eine Seite von Birgit Bader, Aktivistin der Neurolinguistischen Psychotherapie in Deutschland. Und ihre andere Seite?

Sie erinnert sich noch gut an einen Workshop mit Norman Liebermann vor gut 25 Jahren am Odenwald-Institut. Die Frauen und Männer saßen im Stuhlkreis und jeder Einzelne sollte sich in der Mitte mit einer Pantomime vorstellen. Birgit Bader aber wollte nicht. Ganz und gar nicht. Um keinen Preis. Und als die Reihe an sie kam, sagte sie: So, ich bleib jetzt hier sitzen und schmeiß eine Bombe in die Mitte. „Ich hab meine kritische Seite nie groß vor der Öffentlichkeit versteckt“, sagt sie. Das ist die andere Seite von Birgit Bader. Beides gehört zu ihr: die Lust und die Unlust. Und über beides spricht sie offen und ohne Scheu.

Ihr Staatsexamen in Marburg fiel in die Zeit der großen Lehrerschwemme. Da sie keine Lust auf die Warteschleife als Taxifahrerin hatte, verdiente sie ihr Geld als Kneipenwirtin und als Trainerin für Kommunikation, Selbsterfahrung, Stress- und Konfliktbewältigung. Und begann ihren Weiterbildungsmarathon – als wissbegierige, aber weiß Gott nicht pflegeleichte Elevin. Selten ging ein Trainer positiv auf ihre „Spontan-Aktionen“, wie sie sie nennt, ein. Als Provokationen blieben sie, wie im Liebermann-Workshop, einfach im Raum stehen. „Mit aller Schärfe“, wie Birgit Bader sagt. Es half ihr nicht, dass ihr hinterher Mitkursanten auf die Schulter klopfen: Toll, wie du es dem vorhin gegeben hast.

Zu den Trainerinnen, die diese „Schärfe“ zu nehmen wussten, zählt Gundl Kutschera, bei der sie Mitte der 80er Jahre fünf Tage NLP erlebte, und zwar im Rahmen einer TZI-Wahlveranstaltung. In den TZI-Seminaren saß sie oft etwas verloren „zwischen verkniffenen Lehrern und Theologen“,



und dann kam Gundl – „mit Afro-Look und in kackbrauner Lederhose“ und stellte ihren Fuß auf die Sitzfläche eines Stuhls. „Zuweilen schlug sie sich mit der flachen Hand auf den Hintern. Das gab jedes Mal so ein klatschendes Geräusch, ich dachte nur, wow, dass man als Trainerin, Lehrerin so sein darf!“ Es ist Birgit Baders erstes und vielleicht gründlichstes Aha-Erlebnis.

Später geht sie nach Hamburg, arbeitet, neben Supervision und Erwachsenenbildung, als Streetworkerin. Sensibel genug für ihre eigenen dunklen Seiten, kommt sie rasch in guten Kontakt zu den Schattengestalten dieser Gesellschaft: Junkies, HIV-Positiven, Strichern, Transsexuellen. Sie schreibt Bücher über ihre Erfahrungen mit ihnen. Mit einem eigenen Gesundheitstraining hilft sie Frauen und Männern ihre „HIV-Identität“ abzulegen, unter der Menschen mit Aids ihre Ressourcen oft begraben. Birgit Bader wird zu Talkshows eingeladen, „Der Spiegel“ und andere Magazine stellten sie vor. „Ich war eine richtige VIP.“ Doch in dem Moment, als sie zur Expertin für Drogen, Aids und sexuelle Orientierung erklärt wurde, verliert sie die Lust.

Birgit Bader steht skeptisch jeglichem Expertentum gegenüber. Und lässt sich ungern vereinnahmen. Sie wird misstrauisch, wenn jemand „gestelzt und lupenrein daherkommt“. Das macht sie zur Grenzgängerin, natürlich, sie merkt es stets auf Kongressen, wo sich „überall die Fan-Klubs“ tummeln. Sie hat gelernt es auszuhalten, nicht vollständig dazu zu gehören. Es verschafft ihr auch ein Gefühl von innerer Freiheit. Und wenn sie in der Konferenzpause jemanden am Kaffeetisch leise lästern hört, dann weiß sie, dass sie einen Gleichgesinnten gefunden hat.

*Regine Rachow*



Optimismus eint: Die Referenten des Zukunftskongresses in Abano.

# Pfadfinder des Neuen

Von Ludger Brüning

Der 4. Zukunftskongress des Metaforums diskutierte Rolle, Potenziale und Verantwortung von Coaches in der Krise.

Wie lässt sich in Krisenzeiten gut coachen? Einer Antwort versuchte sich der vierte Zukunftskongress im August 2009 in Abano Terme bei Venedig zu nähern. Unter dem Motto „Pathways of Change“ verfolgten bis zu 450 Teilnehmer an vier Tagen, wie sich international renommierte KollegInnen zu Rolle, Verantwortung und Möglichkeiten von Coaches in krisengeschüttelter Zeit stellen. Sie erlebten Entwickler und Vordenker rund um die Themen Wirtschaft und Gesellschaft, Coaching und Beratung, Körper und Geist, NLP und Hypnotherapie, Aufstellungen und Beziehungsarbeit. Die Präsentationen wurden durch sechs Workshops und zwei Podiumsveranstaltungen ergänzt. Veranstalter wurde das Event wie stets von Bernd Isert und dem Metaforum.

Was überhaupt ist eine Krise? Naturgewalt oder etwas, was Menschen zu verantworten haben? Es mag in bestimmten

Kontexten sinnvoll sein, nach Verantwortlichen zu fragen, doch bringt es wenig, nach Schuldigen zu suchen. Es spaltet und verhindert Lösungen. Hierin herrschte großes Einvernehmen. „Shit happens“, meinte etwa Stephen Gilligan dazu. Und Robert Dilts wies auf die Ursprungsbedeutung des Wortes „Krise“ hin. Der Begriff kommt aus dem Griechischen und bedeutet „Entscheidung, entscheidende Wendung“. Er bezeichnet, z.B. in der Medizin, den Wendepunkt zum Besseren oder zum Schlechteren, und zwar in einer Angelegenheit, die aus dem Gleichgewicht geraten ist. Interessanter als die Frage nach der Schuld sei deshalb, so Gilligan, wie positive Veränderungen zustande kommen und was den Unterschied ausmacht, damit aus „Shit“ ein neues Gleichgewicht entsteht.

Eine Krise ist, anders als manche Berater oder Coaches vollmundig propagieren, nicht nur Chance. Gunther Schmidt

# Wavivid

## COACHING

*Die Coaching-Innovation für raschen Stressabbau und für Spitzenleistung.*

*Die zertifizierte Ausbildung zum Wavivid-Coach*

*Termin: 30. Oktober – 02. November 2009*

*Investition: 1.300,00 €*

[www.wavivid.com](http://www.wavivid.com)

wies auf die Doppelbedeutung des chinesischen Schriftzeichens für „Krise“ hin: Gefahr und Möglichkeit. Allzu oft wird die erste Dimension ausgeblendet – eine denkbare erste Reaktion, doch im Sinne einer Bewältigung nicht sehr hilfreich. Der Einzelne sucht das Bisherige wiederherzustellen, was nicht funktioniert, und nimmt seine Hilflosigkeit um so deutlicher wahr.

Auch vorschnelle Zielorientierung und Ressourcenarbeit sind nach Schmidt ein häufig praktizierter Irrweg. Ein „Schauen Sie mal, es war doch mal anders“ begünstigt Selbstabwertung und Selbstanklage. Das Opfer-Ich kennt in diesem Zustand keine Kompetenzen mehr. Gute Ratschläge erlebt der Betroffene wie eine Ohrfeige. Eine Würdigung seiner Situation und eine Wertschätzung seines Sehnsuchtsziels seien deshalb unabdingbare Voraussetzungen, um über kleine Schritte schließlich eine „zweitbeste Lösung“ anstreben zu können. „Veränderung ist der Zwerg auf den Schultern des Verlorenen“, sagt Gunther Schmidt. Und auf dem Weg dorthin kann die Krise als Ausdruck einer spezifischen Wahrnehmung auch als intensiver Feedback-Prozess verstanden werden.

### **Ehrlich mit sich selbst**

Unternehmen, besonders Zulieferer im KMU-Bereich, haben Umsatzrückgänge von 70 Prozent und mehr. Dies stellt auch gestandene Unternehmerpersönlichkeiten auf eine harte Probe. Neben Wertschätzung für die erbrachte Lebensleistung braucht der Klient nach Auffassung von Bera-

ter Kurt-Georg Scheible noch etwas anderes: den Blick nach vorn. Der ist mit Ängsten und Vorbehalten besetzt: Bin ich den Herausforderungen gewachsen? Schnell etabliert sich die innere Haltung: „Alle sollen sich ändern – nur bitte nicht ich.“ Wie hoch ist die Motivation des Auftraggebers – und seines Teams? Wie ausgeprägt sind die Fähigkeiten für notwendige Veränderungsschritte?

Was für den Einzelnen, etwa als Unternehmer, eine besondere Belastung, Prüfung und Herausforderung ist, wird in Organisationen leicht zur unüberwindlichen Mauer. Rainer Freiherr von Leoprechting, verantwortlich für Beratung in Learning and Development bei der EU-Kommission: „Organisationen wollen sich nicht ändern. Ihr Zweck ist Kontinuität.“ Daher sei der Begriff der lernenden Organisation ein Widerspruch in sich. „Letztlich geht es darum, eine neue Organisation zu schaffen. Und dazu muss man zunächst zwischen Organisationen und Personen unterscheiden, Denkprozesse von Organisationsprozessen lösen.“

Eine Vision ist gewiss hilfreich. Doch verwechseln, wie Robert Dilts meint, viele Unternehmen, die sich in der Krise befinden, Vision mit Ambition. In der Krise verengt sich der Blick. Eigene Stärken, mit denen einst die Marktposition erobert wurde, erscheinen plötzlich als Kostenfaktor und werden leichtfertig aufgegeben. In der Perspektive des Shareholder Value, des (Aktien-)Wertes der Unternehmensanteile, werden kurzfristige Renditeziele angestrebt und Entwicklungen von innovativen Produkten, die größere Zeitspannen in Anspruch nehmen, eingeschränkt oder aufgegeben. Wich-



Foto: Sam Jolen

Kongressparty vor der Kulisse des alten Klosters

tig sei es deshalb, sich wieder auf seine Kernkompetenzen zu besinnen und neue Visionen zu entwickeln.

### Die Lösung kenne ich nicht

Je größer die Krise, desto größer die Heilserwartung. Ein Coach bietet die ideale Projektionsfläche für alle denkbaren Erwartungen. Welche Rolle können Coaches einnehmen? Soll der Coach – zum Beispiel – auch beraten? Gunther Schmidt ist grundsätzlich der Ansicht, dass ein Coach mit „relevantem Wissen“ dieses auch mitteilen sollte. Doch in der Krise wären Ratschläge „der falsche Weg, weil beim Opfer-Ich überhaupt erst einmal Kompetenzerfahrung aufgebaut werden muss“. Der Coach sollte trotz aller Heilserwartungen den Mut haben, die unpopuläre Wahrheit zu sagen: „Die Lösung kenn’ ich nicht. Und ich kann sie auch nicht im Handumdrehen herbeizaubern. Es wird vieler kleiner Schritte bedürfen. Und dabei kann ich Sie kompetent begleiten.“

Auch Matthias Varga von Kibéd meint, „Verwirrung, Nicht-Wissen und Hilflosigkeit sind in jedem Coaching-Prozess notwendige Besucher“. Wer Nicht-Wissen ausschließen wolle, könne neue Lernräume nicht betreten. „Gelegentliche Hilflosigkeit als Coach zu leugnen, grenzt an Größenwahn.“ Folgerichtig sieht Siegfried Lachmair eine Herausforderung für den Coach-Nachwuchs darin, „eine eigene Balance zu finden zwischen innerer Haltung und Können“. Von frühzeitiger Spezialisierung riet der österreichische Unternehmensberater, Coach und Mediator ab. Allzu oft zeige sich das eigentliche Problem als Thema hinter dem Thema erst in Folgesitzungen. Die Fähigkeit zu fragen, Fragen zu stellen, auszuhalten und zuzuhören – und sich hierfür die Zeit zu nehmen – rücken damit als Schlüsselqualifikationen erneut in den Mittelpunkt. Nur so lässt sich eine neue Balance finden und eine „Krise als Lernaufgabe“ (O-Ton Bernd Isert) bewältigen.

Für die Herausforderung, Neuland zu betreten, entwickelten Stephen Gilligan und Robert Dilts das Konzept der „Heldenreise“. Sie beginnt mit dem „Ruf“ nach Veränderung, mit dem Gefühl auf einer Schwelle zu etwas Neuem zu stehen und dabei keine Antworten oder probate Verhaltensmuster zu haben. Sie beginnt mit dem Nicht-Wissen, was zu tun ist, aber der Bereitschaft, Bisheriges hinter sich zu lassen. Selbstgewählte „Schutzengel“, Menschen, die in unvermeidbaren Schwächephasen durch Rat und Tat Unterstützung gewähren, erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit auf diesem Weg erheblich. Das können Freunde, Bekannte, Mentoren oder auch Coaches sein. Dilts vertraut dabei der Lösungskompetenz des Klienten: „Lass ihn reden und er wird eine Lösung finden.“ Ihm dienen für das Gespräch vier Techniken, die situationspezifisch eingesetzt werden: das Verlangsamen, das Pausieren, das Atmen und das Zentrieren. Dilts gehört zu den Vätern des „NLP der dritten Generation“ – unter Einbeziehung von systemischen Konzepten und der Theorie des „Field Mind“. Ging es in der ersten Generation um kognitive Fragen (Denk- oder Entscheidungsmuster), konzentrierte sich die zweite Generation auf somatische Fragen, während in der dritten Generation bei Dilts und Gilligan Fragen der systemischen Dynamik im Vordergrund stehen.

### Verknüpfte Wahlmöglichkeiten

Bernd Isert, innovativer Entwickler von systemischen Coaching-Konzepten, demonstrierte die Möglichkeiten, welche aus der Verbindung verschiedener Methoden wie NLP, Aufstellungen und Hypnotherapie erwachsen, anhand des von ihm entwickelten SystemDialogs. Die Figurensimulation dient nicht nur der Visualisierung, sondern ermöglicht das Einfühlen des Auftraggebers in Situationen und Beziehungen – bis hin zu ausgeblendeten Themen.

So lassen sich innere und äußere (auch betriebliche) Wirk- und Handlungskonstellationen erkennen und klären – und sinnvolle Zukunftsentwürfe entwickeln. Nicht Technik-Wuselei, sondern die sensible Auswahl sich ergänzender Wahlmöglichkeiten gestaltet den Prozess, dessen systemische Grundmuster Würdigung und Anerkennung des berechtigten Anspruchs sind.

„Lösungen lauern überall“, sagt Bernd Isert, im Alten, im Neuen, im noch Unbekannten.



**Dr. Ludger Brüning**, Business-Trainer und -Coach mit eigenem Institut in Münster, Vice President der Europäischen Coaching Association.

## Trauer im Netz

### Studie am Universitätsklinikum Münster zum Verlust ungeborener Kinder

Ein bundesweit einmaliges Projekt bietet Eltern, die während der Schwangerschaft ein Kind verloren haben, eine Internettherapie, in der sie ihre Trauer verarbeiten können.

Entwickelt wurde die Therapie von Anette Kersting, Ärztin und Psychotherapeutin in der Klinik und Poliklinik für Psychiatrie und Psychotherapie am Universitätsklinikum Münster, und den Psychologinnen Kristin Kroker und Katja Baus. Anfang 2008 startete das Onlineportal. Bisher beteiligten sich 52 Frauen und zwei Männer. Nach Aussage von Kersting besserte sich deren Zustand nach der Therapie auf

den „Ebenen Trauer, traumatisches Erleben, allgemeine psychische Belastungen, Depressivität, Ängstlichkeit und Somatisierung“. Dieser Zustand blieb stabil, wie eine erneute Befragung drei Monate nach Abschluss der Behandlung belegt. Das Projekt wird zunächst bis 2011 fortgeführt.

Internettherapie bietet den Betroffenen mehr Anonymität und senkt die Hemmschwelle, psychotherapeutische Hilfe in Anspruch zu nehmen. Die Kommunikation erfolgt ausschließlich schriftlich per eMail. Dennoch entwickelt sich nach Angaben des Projekt-Teams eine intensive Beziehung zwischen Pa-

tient und Therapeut. Kersting: „Die Therapie ging vielen Teilnehmern unglaublich nahe.“ Sie waren erstaunt, wie hilfreich die Behandlung ist. Die besteht – verteilt auf fünf Wochen – aus strukturierten Schreibaufgaben, in denen die Patienten z.B. über ihren Verlust reflektieren und einen unterstützenden Brief an eine fiktive Freundin schreiben, die das Gleiche erlebt hat. Weitere Schreibaufgaben zielen darauf ab, das soziale Netzwerk zu reaktivieren und die Eltern einzubeziehen.

*Simone Hoffmann*

Informationen und  
Anmeldung zur Therapie:  
<http://www.internettherapie-trauernde-eltern.de>

## Krise – welche Krise?

### Umfrage der Bertelsmann Stiftung unter jungen Menschen zum künftigen Zustand der Welt

Mehr als drei Viertel aller Jugendlichen in Deutschland sind besorgt über den Zustand der Welt in 20 Jahren. Rund 40 Prozent machen sich sogar große Sorgen. Das zeigt eine aktuelle Befragung der Bertelsmann Stiftung zum Thema „Jugend und Nachhaltigkeit“. Ziel der repräsentativen Umfrage war es, Einsicht in das Problem- und Lösungsbewusstsein von Jugendlichen zu weltweit relevanten Entwicklungen zu bekommen und zu erfahren, welche Perspektiven sie für künftige Generationen in einer globalisierten Welt sehen.

Zu den größten weltweiten Herausforderungen zählen die Jugendlichen das Armutproblem (75 Prozent), Klimawandel und Umweltzerstörung (73 Prozent) sowie den Mangel an Nahrung und Trinkwasser (70 Prozent). Im Mittelfeld rangieren die Verknappung von Rohstoffen (58 Prozent), die Ausbreitung weltweiter Seuchen und Krankheiten (53 Prozent), die Verbreitung von Massenvernichtungswaffen (49 Prozent) sowie Krieg und bewaffnete Konflikte (48 Prozent). Zu den weniger dringlichen Herausforderungen gehören die Wirtschaft- und Finanzkrise, der internationale Terrorismus und der Anstieg der Weltbevölkerung. Möglicherweise, so lautet die Interpretation der Bertelsmann Stiftung, ist die Finanzkrise in der Lebenswirklichkeit der befragten Jugendlichen noch nicht „angekommen“.

Die meisten Befragten glauben, dass die weltweiten Herausforderungen überwunden werden können. Dazu seien jedoch Verhaltensänderungen erforderlich. Als Treiber eines solchen Veränderungsprozesses sehen die Jugendlichen langfristige Strategien der Politik im Interesse nachfolgender Generationen (80 Prozent), ein stärkeres gesellschaftliches Engagement der Wirtschaft (78 Prozent), weltweit gültige Grundregeln im Umgang mit globalen Herausforderungen (74 Prozent), intensivere Bildungsmaßnahmen für die nachhaltige Entwicklung (69 Prozent) und bessere Mitwirkungsmöglichkeiten der Jugend bei gesellschaftlichen Entscheidungsprozessen (68 Prozent).

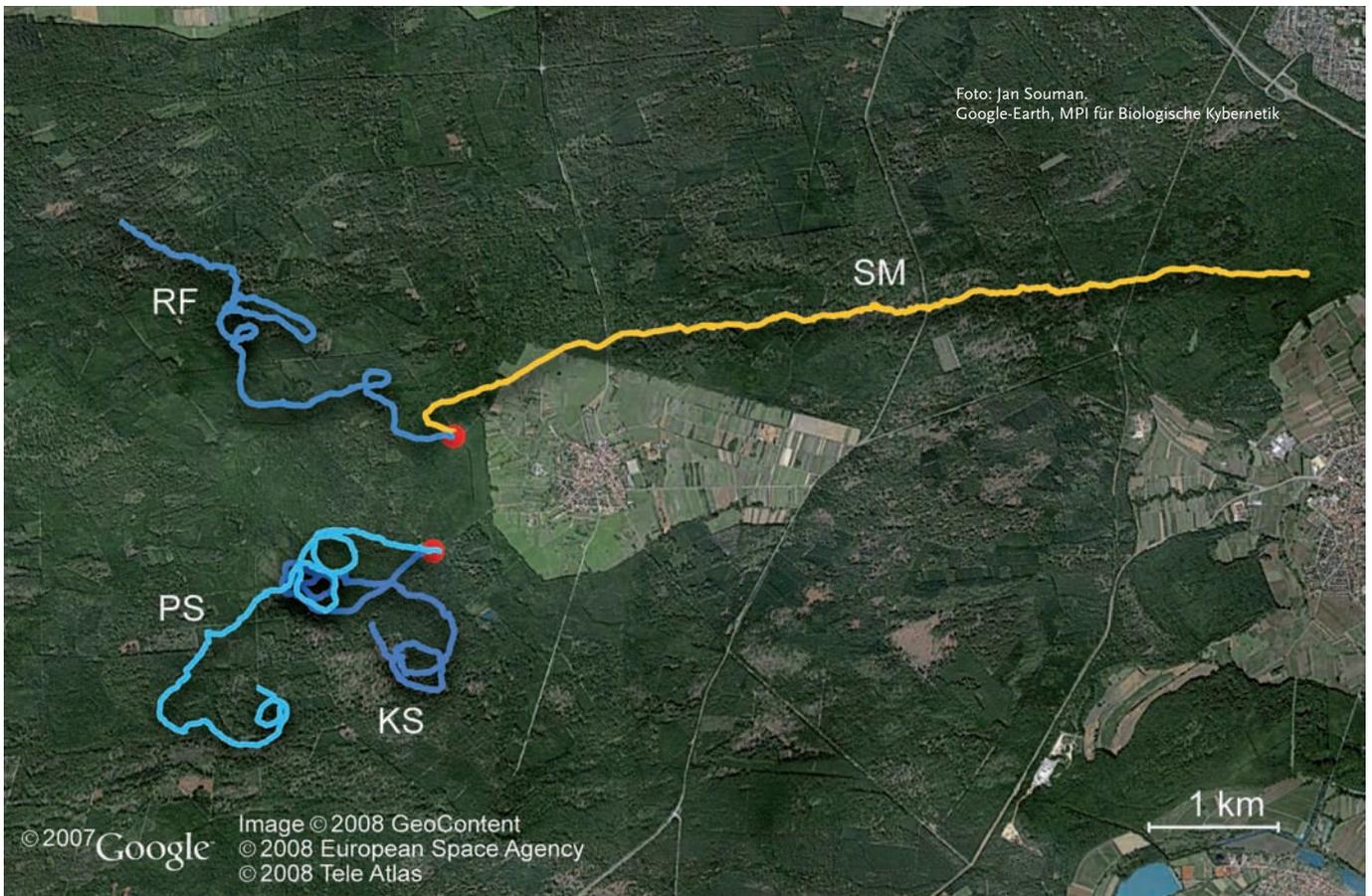
Die repräsentative Meinungsumfrage des Instituts TNS Emnid wurde von Mitte Juni bis Mitte Juli 2009 unter Jugendlichen und jungen Erwachsenen in Deutschland und Österreich im Alter zwischen 14 und 18 Jahren durchgeführt.

*Ute Friedrich*

Weitere Informationen:  
<http://www.bertelsmann-stiftung.de>

## Immer im Kreis

Orientierungs-Experiment am Max-Planck-Institut für Biologische Kybernetik



Drei Versuchsteilnehmer gingen an einem bewölkten Tag (blaue Spur). Als die Person mit dem Kürzel SM startete, schien für 15 Minuten die Sonne (gelbe Spur). PS ging 3,5 Stunden, die anderen Teilnehmer waren vier Stunden unterwegs.

Wer in unbekanntem Terrain ohne äußere Orientierungshilfen unterwegs ist, läuft häufig im Kreis und landet wieder an seinem Ausgangspunkt. Das haben Forscher vom Max-Planck-Institut für Biologische Kybernetik in Tübingen erstmals im Experiment nachgewiesen. Ihre Erkenntnisse veröffentlichten sie in der Zeitschrift *Current Biology* (*Walking straight into circles*. *Current Biology*, 20. August 2009).

Mithilfe von GPS-Empfängern untersuchten die Tübinger Wissenschaftler Jan Souman und Marc Ernst die Wege von Probanden in der Sahara in Tunesien und in einem Waldgebiet im Rheintal. Es gelang den Probanden nur dann, einen geraden Weg einzuschlagen, wenn sie sich am Sonnenstand orientieren konnten. War die Sonne von Wolken verdeckt, begannen sie, im Kreis zu laufen. Jan Souman: „Sobald Bewölkung am Himmel aufzog und die Sonne verdeckte, beschrieben sie mitunter scharfe Kurven und wichen vom geraden Weg ab.“ Einige Versuchsteilnehmer hätten tatsächlich mehrmals ihren Pfad gekreuzt, ohne es zu merken.

Fehlerhafte Informationen aus den Sinnesorganen führen nach Auskunft der Forscher dazu, dass es Menschen mit verbundenen Augen kaum schaffen, mehr als 20 Meter geradeaus zu gehen. Dabei erfolgt die Abweichung nach links oder rechts zufällig. Es war den Probanden in einem weiteren Experiment praktisch unmöglich, mit verbundenen Augen und ohne äußere Orientierungshilfen sich weiter als 100 Meter vom Startpunkt zu entfernen. Menschen können den Sinneseindrücken aus Augen, Ohren und Gleichgewichtsorganen nicht bedingungslos vertrauen, lautet das Fazit der Forscher. Vielmehr nutzen wir zusätzliche äußere Orientierungshilfen, mit denen wir unsere Wahrnehmung abgleichen und gegebenenfalls korrigieren. In weiteren Experimenten im Labor wollen die Wissenschaftler nun herausfinden, welche Rolle die verschiedenen Sinneseindrücke und Orientierungshilfen spielen.

*Susanne Diederich*

Kontakt: [jan.souman@tuebingen.mpg.de](mailto:jan.souman@tuebingen.mpg.de)

## Schutzgene für Nervenzellen

### Heidelberger Neurobiologen entdecken neuroprotektives Genprogramm

Nervenzellen haben dann eine größere Überlebensfähigkeit, wenn durch Hirnaktivität ein spezielles genetisches Programm in Gang gesetzt wird. Dabei werden Schutzgene aktiviert, die das Überleben der Zellen deutlich verstärken. Das hat ein Team von Neurobiologen der Universität Heidelberg unter der Leitung von Hilmar Bading nachgewiesen. Die Forschungsergebnisse befördern neue therapeutische Ansätze zur Behandlung degenerativer Erkrankungen und belegen, dass ein

„aktives Gehirn länger lebt“, wie Bading sagt. Sie wurden in der Fachzeitschrift PLoS Genetics veröffentlicht („Nuclear Calcium Signaling Controls Expression of a Large Gene Pool...“, PLoS Genetics, 14. August 2009).

Das Programm wird von Nervenzellen selbst gesteuert und immer dann aktiviert, wenn die Zellen von ihren Nachbarn im Netzwerk stimuliert werden. Angeschaltet wird der Schutzmechanismus durch Kalzium, das in die ak-

tivierte Nervenzelle strömt, bis in den Zellkern vordringt und dort das Ableben der Überlebensgene hochreguliert. Im Alter und bei neurodegenerativen Erkrankungen ist dieser Kalzium-Schalter im Zellkern nach Vermutungen der Forscher aufgrund eingeschränkter Gehirnaktivität nicht mehr voll funktionsfähig. Das führt zum Absterben von Nervenzellen.

*Michael Schwarz*

Kontakt: hilmar.bading@uni-hd.de

## Kommunikation in der Krise

### EU-Expertengruppe will Auswirkungen von Changeprozessen für Beschäftigte mildern

Restrukturierungen wie Fusionen, Schließungen oder Outsourcing belasten Beschäftigte auf allen Ebenen im Unternehmen. Nicht nur bei den Entlassenen verschlechtert sich der Gesundheitszustand, sondern auch bei jenen, die im Unternehmen verbleiben. Betriebe unterschätzen die Auswirkungen der Veränderungen, was nach Ansicht der europäischen Expertengruppe zur Gesundheit in Restrukturierungen (HIRES) erhebliche Auswirkungen auf die Beschäftigung und Produktivität in Unternehmen hat. Mit einem „sozialen Geleitschutz“ freilich können Unternehmen und Politik die Folgen von Restrukturierungen abmildern und die Beschäftigungsfähigkeit der Mitarbeiter stärken.

Diese und weitere Erkenntnisse präsentiert HIRES in einem Bericht an die Generaldirektion Beschäftigung der EU-Kommission. Alljährlich entstehen und verschwinden zehn Prozent der europäischen Unternehmen, und Schätzungen zufolge werden in jedem Mitgliedstaat täglich im Durchschnitt 5.000 bis 15.000 Arbeitsplätze geschaf-

fen und wieder vernichtet. Allein zwischen dem 1. April 2009 und dem 30. Juni 2009 hat der Europäische Restrukturierungsmonitor der EU 370 Fälle von größeren Unternehmensumstrukturierungen erfasst, die in der Bilanz mit 125.000 Arbeitsplatzverlusten und 31.000 Arbeitsplatzgewinnen einhergingen.

Unsicherheiten und Irritationen treten auf allen Ebenen der Organisation auf. Die Betroffenen reagieren darauf u.a. mit der Bildung von Machtbündnissen, der Suche nach Sündenböcken, mit Streitereien bis hin zu betrügerischem Verhalten. Um den negativen Auswirkungen von Changeprozessen entgegen zu wirken, schlägt die Expertengruppe im Rahmen des Nachfolgeprojektes HIRES PLUS u.a. vor, die Beschäftigungsfähigkeit durch Maßnahmen im Unternehmen und auf individueller Ebene zu stärken. Zum anderen würden transparente und faire Entscheidungsprozesse die Unsicherheit verringern.

Zwölf Handlungsfelder führt HIRES auf, in denen die Unternehmen und die

Politik tätig werden sollten. Dabei kommt der Kommunikation der Veränderungsprozesse eine besondere Bedeutung zu. Auch die Rolle des betrieblichen Gesundheitsschutzes sollte sich wandeln, um möglichst frühzeitig in die Prävention einsteigen zu können. Auf europäischer und nationaler Ebene fordern die Experten neue Initiativen, die die soziale Unternehmensverantwortung stärken. Politische Puffer wie Kurzarbeit lassen sich auch auf regionaler Ebene installieren zum Beispiel in Form von Netzwerken oder Beratungsketten für Entlassene.

Die von der HIRES-Gruppe entwickelten Forderungen sollen für insgesamt 13 Länder der EU konkretisiert und im Kontext der jeweiligen nationalen Erfahrungen diskutiert werden. Der Bericht der Expertengruppe HIRES, „Gesundheit und Restrukturierung. Innovative Ansätze und Politikempfehlungen“, ist in deutscher Sprache beim Rainer Hampp Verlag, München/Mering, erschienen.

*Jörg Feldmann*

# TRAINER

**Cora Besser-Siegmund**  
**Harry Siegmund**



Wir sind Diplom-Psychologen, Psychotherapeuten, Coaches, Trainer und Sachbuchautoren. Seit über 20 Jahren entwickeln wir in unserem Institut im Herzen Hamburgs innovative psychologische Kurzzeitkonzepte auf NLP-Basis wie Magic Words und wingwave.

Unsere Ausbildungsmodule – NLP, Magic Words und wingwave – führen zu folgenden Coach-Abschlüssen:

- Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte
- Work Health Balance-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte
- Business-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte

**BESSER-SIEGMUND-INSTITUT**  
Mönckebergstraße 11  
D-20095 Hamburg

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

Folgender Hinweis erscheint auf unseren Zertifikaten  
 BESSER-SIEGMUND-INSTITUT, zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen

**Manuela Brinkmann**



Als Diplom-Psychologin und DVNLP-Lehr-Trainerin bin ich seit 1988 Trainerin, Beraterin, Coach und Sachbuchautorin in der Wirtschaft und der Industrie in Deutschland, Schweiz und Österreich.

**Weitere Ausbildungen:** Rechtswissenschaft, Medizin, Sport, Yoga, Rolfing, Gruppendynamik, Moderation, Präsentation, wingwave-Coaching

**Arbeitsschwerpunkte:**

- Firmeninterne Seminare, Beratungen, Coachings in: Führung, Strategie, Verkauf und Kommunikation
- NLPbiz, offene Seminare:**
- NLP im Business
- Strategieentwicklung für Unternehmen, Verwaltungen und Abteilungen mit den logischen Ebenen
- Business-NLP-Ausbildungen und Beratertraining

**NLPbiz**  
Oberdorfweg 3 • CH-8916 Jönen / Zürich  
Tel: 0041 56 640 90 94 • Fax: 0041 56 666 26 17  
Mail: info@nlpbiz.ch  
www.nlpbiz.ch • www.toptraining.ch  
www.unternehmenspyramide.com

**Shelle Rose Charvet**



Internationale Bestseller-Autorin, Präsidentin der Canadian Association of Professional Speakers, NLP Trainerin und weltweit bekannte Expertin für Kommunikation.

Shelle Rose Charvet ist die Entwicklerin der Language and Behaviour Profile (LAB Profile), einer effektiven Kommunikationsmethode, die Motivationsanreize aufschlüsselt und so das Verhalten und die Entscheidungen einer Person vorhersehbar macht. Ihr Bestseller „Wort sei Dank“ wurde bereits in 17 Sprachen übersetzt und ist in der Kommunikationsbranche ein unverzichtbares Standardwerk.

**Ausbildungsangebote:**

- LAB Profile Consultant/Trainer Programm 2010 in Kanada für Trainer, Berater und Coaches
- LAB Profile Advanced Business Diplom 2010 für Führungskräfte, Marketingleiter und Personalentwickler

**Success Strategies**  
Stratégies de réussite  
www.LABProfileCertification.com  
www.successtrategies.com  
www.LABprofile.de  
shelle@successtrategies.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.cmorenlp.com

**Katja Dyckhoff**  
**Thomas Westerhausen**



Inhaber des Trainings- und Lehrinstitutes „POWER RESEARCH SEMINARE“. Wir sind ein international tätiges Beratungs-, Trainings- und Coaching-Unternehmen mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im InHouse-, Industrie- und Business- sowie offenen Trainingsbereich.

**Weitere Ausbildungen:**

Psychotherapie (HPG), Harvard Business Modell, Provokative Therapie, TA, Schauspiel, Kurzzeittherapie

**Arbeitsschwerpunkte:**

- Alle NLP-, Systemische-, Coaching, Stimm- und Körperspracheausbildungen (Deutschland und Kanarische Inseln)
- Business Trainings und Coaching
- Organisationsberatung „Human Resources“

**POWER RESEARCH SEMINARE**  
Heidebergenstraße 21  
D-53229 Bonn

Fon: 0228 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

**Dialog Forum**  
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**

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

#### Schwerpunkte:

EXPLORER®: NLP-Ausbildungen (DVNLP) inkl. Trainer und Coach, DVNLP, Systemische Business-Coach Ausbildung, Großgruppenprozesse, Schwarmintelligenz-Prozess, Dialogos, Teamtrainings



ChangeWorks Akademie  
Rheinallee 3d  
D-55116 Mainz

Tel. 06131 144290 / Fax 06131 1442919  
info@changeworks.de  
www.changeworks-akademie.de



**Anita von Hertel**

Wirtschaftsmediatorin, Mediationstrainerin, Dozentin für Konfliktmanagement und Mediation an Universitäten und Instituten im In- und Ausland, eingetragene Mediatorin beim ö. Bundesministerium der Justiz

#### Ausbildungen:

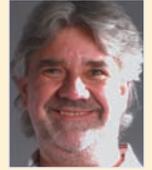
Rechtsanwältin, Trainerin, NLP-Coach, Gruppendynamik, Supervision, Mediation (Lindner, Stahl, Dilts, Chang-Yun-Ta ...) in Europa, USA und China

#### 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  
Wellingsbüttler Weg 108 • D-22391 Hamburg  
Tel.: 040 5367911 • mobil 0177 5367911  
Fax: 040 5367990  
Anita@vonHertel.de • www.vonHertel.de



**Cersten Jacob**

Jahrgang 1958

DVNLP-Lehrtrainer  
Präsentations- und Lampenfieber-Coach

#### Ausbildungen:

Studium Schauspiel und Sprechwissenschaft, Lehrtrainer (DVNLP), Co-Mediation, Wingwave-Coaching

#### Arbeitsschwerpunkte:

Präsentationstraining und -coaching, Stimm- und Sprechtraining, Lampenfieber-Coaching mit Wingwave, Softskills für Profis, NLP-Ausbildungen, „10-Fingerschreiben in 2 Stunden“ – Emolearn-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-coaching.de  
www.10-fingerschreiben.de



**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  
Wolfenbütteler Str. 4 • D-38102 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, Coach, Wirtschaftsmediatorin

#### Arbeitsschwerpunkt:

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

Diese Ausbildung führt in Kombination mit Magic Words zum Abschluss:

- Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte

BESSER-SIEGMUND-INSTITUT  
Mönckebergstraße 11  
D-20095 Hamburg  
Fon: 040-3200 4936  
Fax: 040-3200 4937  
info@besser-siegmund.de  
www.besser-siegmund.de  
www.wingwave.com



Folgender Hinweis erscheint auf unseren Zertifikaten  
BESSER-SIEGMUND-INSTITUT, zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen



# TRAINER

**Dr. Gundl Kutschera**



Soziologin, Psychotherapeutin, Supervisorin, erste Lehrtrainerin für NLP im deutschsprachigen Raum

Sie lehrt, forscht und trainiert seit mehr als 25 Jahren am eigenen Institut in den Bereichen Unternehmen, Gesundheit, Familie, Schule und Interkulturelles.

In den Ausbildungen in A / D / CH werden die NLP-Techniken und deren Anwendung in den genannten Bereichen effektiv sowie mit Leichtigkeit gelehrt und nutzbar gemacht. Mehr Info: [www.kutschera.org](http://www.kutschera.org)

**institutkutschera**

Kommunikation in Resonanz

Büro Wien: Eisvogelgasse 1/1  
0043 (0) 1 597 5031  
[office@kutschera.org](mailto:office@kutschera.org)

Büro Wiesbaden: Bahnstrasse 10  
0049 (0) 611/5328106  
[c.effertz@kutschera.org](mailto:c.effertz@kutschera.org)

**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](mailto:info@igh-sonnenhof.de) • [www.igh-sonnenhof.de](http://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  
Gewichtscoaching • Lampenfieber ade  
Powerful Presentations in English  
Mentales Training & Übertchnik 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](mailto:LLangeheine@web.de)  
[www.powerbrain.org](http://www.powerbrain.org) • [www.nlp-and-more.org](http://www.nlp-and-more.org)

**Marion Lockert**



Pädagogin, Trainerin, Coach, Lehrbeauftragte DVNLP-Lehrtrainerin/Lehrcoach, Autorin Systemaufstellerin, Psychotherapeutin HP Stellvertr. Regionalsprecherin DGfS geboren 1958, Trainerin seit über 20 Jahren

**Das MLI bietet Ihnen**

**Business**

Personal- & Organisationsentwicklung  
• Kommunikation, Kreativität  
• Kundenorientierung  
• Führung, Selbstmanagement, Persönlichkeit  
• Organisationsaufstellungen, Teamentwicklung

**Aus- & Weiterbildung, z.B.**

• NLP Coach Prac – umfassend & anspruchsvoll  
• Systemaufstellungen leiten! • Visual Tools

**Persönliche Entwicklung**

• Coaching • Familienaufstellungen  
• systemische Jahresgruppe „Numia“  
• systemische Jahresgruppe „Mutige Manager“

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](http://www.marion-lockert-institut.de)  
[ML@marion-lockert-institut.de](mailto:ML@marion-lockert-institut.de)



**Evelyne Maaf Karsten Ritschl**



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

**Unsere Spezialgebiete:**

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](mailto:info@nlp-spectrum.de)  
[www.nlp-spectrum.de](http://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](mailto:rudolfmetzner@kabelmail.de)  
[www.rudolfmetzner.de](http://www.rudolfmetzner.de)

# PORTRÄTS



**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.drmitge.de](http://www.drmitge.de) > Team/Feedbacks/Stiftung



**DR.MIGGE-SEMINARE**  
Weiterbildungsinstitut Westfalen Lippe

#### Dr. Björn Migge

Portastraße 41 • D-32457 Porta Westfalica

Tel.: 0571.974.1975 • Fax: 0571.974.1976  
[www.drmitge.de](http://www.drmitge.de)



**Anja Mýrdal**

Sie haben viel gewonnen, ...

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

#### Anja Mýrdal und ihr Team bieten Ihnen

- Trainer-Ausbildungen
- Coach-Ausbildungen
- NLP-Ausbildungen
- zert. DVNLP e.V. | BDVT e.V.

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](mailto:info@anjamyrdal.de) • [www.anjamyrdal.de](http://www.anjamyrdal.de)



**Anja Mýrdal & Team**  
Training Consulting Coaching



**Diana Nowak**

Wir müssen die Veränderung sein, die wir in der Welt sehen wollen (Gandhi)

Qi Gong Lehrerin, Buchautorin, Mentorin, Sportlerin, Naturkind, Coach for mental health

#### Natur:

- Naturcoaching
- Naturführungen
- Pilger-Coaching ... auf den Spuren der Jakobspilger

#### Mentale Gesundheit:

- Qi Gong als Lebensweg
- Visionen-Träume ... der Weg des Herzens
- Workshops zu den Themen: Suizid von Mitarbeitern, Aggression als Kraftquelle für Veränderung

Nichts wahrhaft Wertvolles erwächst aus Ehrgeiz und bloßem Pflichtgefühl sondern aus der Liebe und Treue zu den Menschen und Dingen. (Einstein)

#### Diana Nowak und Trainerteam

Hauptstraße 9b • D-67374 Hanhofen  
Telefon 06344 2283 • Fax 06344 2283  
[www.ausdemherzenleben.de](http://www.ausdemherzenleben.de)  
[diana@ausdemherzenleben.de](mailto:diana@ausdemherzenleben.de)



**Marc A. Pletzer**

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

#### Arbeitsschwerpunkte:

Er bietet gemeinsam mit NLP Master Trainerin Wiebke Lüth an der fresh-academy NLP-Practitioner, NLP-Master, NLP-Coach und viele weitere NLP-Seminare an.

#### Weitere Angebote sind

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

Ausführliche Unterlagen erhalten Sie gerne auf Anfrage.



**fresh-academy**

Eugen-Friedl-Straße 5  
D-82340 Feldafing am Starnberger See

Tel.: 0 81 58-90 567 38 • Fax: 0 81 58-90 567 44  
[map@fresh-academy.de](mailto:map@fresh-academy.de) • [www.fresh-academy.de](http://www.fresh-academy.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**

**SYNTEGRON**  
personal-performance-training  
Schadowstr. 70  
D-40212 Düsseldorf

Tel.: 0211-5 58 05 35 • Fax: 0211-5 59 10 37  
mobil: 0172 2157477 • e-mail: [info@syntegron.de](mailto:info@syntegron.de)  
[www.p-p-c.de](http://www.p-p-c.de) • [www.syntegron.de](http://www.syntegron.de)



**Regula Röthlisberger**

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

LernCoach Trainerin (nlpaed), NLP Lehrtrainerin 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 • Weiterbildung für Ausbilder, Lehrpersonen, Heilpädagogen • Kommunikationstraining mit integriertem TeamCoaching für Teams im sozialen und pädagogischen Bereich • ElternCoaching und Elternbildung • Life- und GesundheitsCoaching

#### Ausbildungsangebote:

Ausbildung zum LernCoach (nlpaed);  
Ab 10. Oktober. 2009, NLP-Seminare für Pädagogen, Ausbilder, Eltern

#### 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](mailto:info@lerncoach-nlp.ch) • [www.lerncoach-nlp.ch](http://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: 03212 847 82 45  
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

**Spezialgebiete:**

- Wavivid-Coaching
- Systemische Coachingausbildung
- Führungskräfte-Coaching
- Auftritts-Coaching



**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



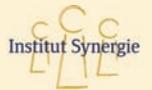
**Alfons Walter  
Wilma  
Pokorny-  
van Lochem**

Internationales Team aus erfahrenen Psychologen, Supervisoren und Coaches.  
Tätig in allen europäischen Sprachen.

**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)  
In 2009: Gewinner des Coaching Awards Bestes Konzept



**Institut Synergie GmbH**

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



**Christiane  
Weismüller M.A.**

Germanistin, Erwachsenenpädagogin,  
Coach und Schreibtrainerin

**Aus- und Weiterbildungen:**

- Germanistik / Anglistik (M.A.)
- Erwachsenenpädagogik
- Coaching (DVNLP)
- Gewaltfreie Kommunikation
- Logotherapie und Existenzanalyse
- Trauerbegleitung

**Arbeitsschwerpunkte**

- Sinnorientiertes Coaching in Lebenskrisen
- Selbsteinführung mit Gewaltfreier Kommunikation
- Biografiearbeit und therapeutisches Schreiben
- Schreibblockaden und Kreatives Schreiben
- Begleitung von Buch- und Seminarprojekten
- Webseitentexte und berufliche Profile

**Kreative Entfaltung  
Coaching • Schreibtraining**



Oelmühlgasse 5  
60489 Frankfurt  
Tel.: 069 / 24 14 01 50  
info@kreative-entfaltung.de  
www.kreative-entfaltung.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-Trainer/innen

**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 Linden**

unter  
Tel.: +49 5251 13 4416

oder per eMail unter  
linden@junfermann.de

# VISITENKARTEN

**Ausbildungen und Seminare auf dem idyllischen Sonnenhof**

- Ausbildungen nach DVNLP-Standard: (Practitioner, Master und Gesundheitscoach)
- Drawidische Ayur-Veda
- Drawidic Rebalancing
- Systemische Strukturaufstellungen



**Besuchen Sie uns im Internet unter [www.igh-sonnenhof.de](http://www.igh-sonnenhof.de)**



IGH Sonnenhof Cornelia Labandowsky  
Holm 5 • 24376 Hasselberg/Ostsee  
Tel.: 04643 - 186926  
Fax: 04643 - 186936  
Email: [seminare@igh-sonnenhof.de](mailto:seminare@igh-sonnenhof.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](mailto:info@inlpta.org), [www.inlpta.org](http://www.inlpta.org)



RALPH KÖBLER  
**Neue Wege im Recruiting**  
Mehr Effektivität mit Gravesmodell und Metaprogrammen  
Ein praxisorientiertes Handbuch

Dipl.-Psych. Ralph Köbler  
**“NEUE WEGE IM RECRUITING”**  
Mehr Effektivität mit Gravesmodell und Metaprogrammen  
**BUCH • VIDEO • SEMINAR**



**Das Buch:** [www.e recruiting.at/buch](http://www.e recruiting.at/buch) **Das Video:** [www.e recruiting.at/dvd](http://www.e recruiting.at/dvd) **Das Seminar:** [www.e recruiting.at/seminar](http://www.e recruiting.at/seminar)



**Spiral Dynamics™**

Ausbildung und Zertifizierung mit Chris Cowan (Co-Autor und Mit-Entwickler von Spiral Dynamics) im April/Mai 2010 in Düsseldorf.

**Neue Zeiten erfordern ein neues Denken.**

Spiral Dynamics™ ist ein Modell der menschlichen Entwicklung und darüber hinaus ein leistungsstarkes Werkzeug zur Diagnostik von Wertesystemen und organisatorischer Dynamik. Es bietet eine umfassende Grundlage für strukturelle Veränderungen und Organisationsentwicklung.

[www.spiraldynamics.eu](http://www.spiraldynamics.eu)

Spiral Dynamics™ in Deutschland, Österreich und der Schweiz:  
Clemens Bender, Kantstr. 29, Berlin  
Tel. +49 (0)1803 3339040  
(9ct/min aus dem deutschen Festnetz. Mobilfunkpreise können abweichen)

**Humor und Herausforderung im Coaching und in der Psychotherapie**



**Workshops zum Magischen Kommunikations-Stil (MagSt = Weiterentwicklung des Provokativen Stils)**

**Fortbildung zum zertifizierten MagSt-Kommunikations-Trainer**

Von Ärzte- und Psychotherapeutenkammern anerkannte Seminare/Supervisionen/Selbsterfahrungen



Hans-Ulrich Schachtner, Mitbegründer der Milton-Erickson-Gesellschaft, Begründer von „ProSt“ und „MagSt“, Senior-Autor des ProSt-Rowohl-Longsellerbuches „Das wäre doch gelacht!“ und MagSt-Buches „Frech, aber unwiderstehlich!“ (Leseprobe [www.Harmonybalance.de](http://www.Harmonybalance.de)), 40 J. psychoth. Praxis in München T. 089-34 11 75 [www.Schachtnerseminare.de](http://www.Schachtnerseminare.de)

**TIPP: 21.-22.11.09 KONGRESS „NEUE WEGE ZUR HEILUNG“ [www.Harmonybalance.de](http://www.Harmonybalance.de)**



**DHARMA BUCHLADEN**

Literatur zu Weltreligionen, Psychologie, Körperarbeit, Tai Ji, Qi Gong, Yoga.  
Antiquariat, Meditationsbedarf, Vorträge u.v.m.

Akazienstr. 17, 10823 Berlin  
030 – 784 50 80  
U-Bhf. Eisenacher Str. (U 7)  
[www.dharma-buchladen.de](http://www.dharma-buchladen.de)

Mo, Di, Mi 10 – 19 Uhr  
Do, Fr 10 – 20 Uhr  
Sa 10 – 15 Uhr  
[info@dharma-buchladen.de](mailto:info@dharma-buchladen.de)

**Kommunikation & Seminar im Internet:**



[www.ks-magazin.de](http://www.ks-magazin.de)

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Ausbildung zum NLP-Practitioner</b></p> <p>10 Module á 1 Wochenende und 9 Peertage</p>	<p><b>Cornelia Labandowsky</b> DVNLP-Lehrtrainerin und DVNLP-Lehrcoach EAP, Heilpraktikerin FDH, systemische Paar- und Familientherapeutin DGfST Leiterin des IGH Sonnenhof</p>	<p><b>IGH Sonnenhof</b> Holm 5 • D-24376 Hasselberg</p> <p>Tel.: 04643 186926 Fax: 04643 186936 eMail: <a href="mailto:seminare@igh-sonnenhof.de">seminare@igh-sonnenhof.de</a> Web: <a href="http://www.igh-sonnenhof.de">www.igh-sonnenhof.de</a></p>	<p><b>10.-11.10.2009</b> (Start) Einstieg auch später möglich.</p> <p>Nächste Ausbildung Oktober 2010</p> <p>€ 2.075,-</p>
<p><b>Ausbildung zum NLP-Master</b></p> <p>10 Module á 1 Wochenende</p>	<p><b>Cornelia Labandowsky</b> DVNLP-Lehrtrainerin und DVNLP-Lehrcoach EAP, Heilpraktikerin FDH, systemische Paar- und Familientherapeutin DGfST Leiterin des IGH Sonnenhof</p>	<p><b>IGH Sonnenhof</b> Holm 5 • D-24376 Hasselberg</p> <p>Tel.: 04643 186926 Fax: 04643 186936 eMail: <a href="mailto:seminare@igh-sonnenhof.de">seminare@igh-sonnenhof.de</a> Web: <a href="http://www.igh-sonnenhof.de">www.igh-sonnenhof.de</a></p>	<p><b>17.-18.10.2009</b> (Start) Einstieg auch später möglich.</p> <p>Nächste Ausbildung Oktober 2010</p> <p>€ 2.350,-</p>
<p><b>NLP-Master-Ausbildung DVNLP</b></p> <p>an Wochenenden</p>	<p><b>Maria Schneider</b> und Trainer</p>	<p><b>Tempelhof-Seminare</b> <b>Maria Schneider</b> Döllgast-Straße 12 • D-86199 Augsburg</p> <p>Tel.: 0821 514012 Fax: 0821 514012 eMail: <a href="mailto:tempelhof@maria-schneider.de">tempelhof@maria-schneider.de</a></p>	<p><b>23.-25.11.2009</b></p> <p>Augsburg</p>
<p><b>NLP-Trainerausbildung</b></p> <p>mind. 19 Tage</p> <p>TN: NLP-Master</p>	<p><b>Martina Schmidt-Tanger</b> <b>Thies Stahl</b> <b>Marita Bestvater</b> <b>Jens Tomas</b> (u.a. Lehrtrainer/in, DVNLP)</p>	<p><b>NLP Professional</b> <b>M. Schmidt-Tanger</b> Ehrenfeldstr. 14 • D-44789 Bochum</p> <p>Tel.: 0234 331951 Fax: 0234 332581 eMail: <a href="mailto:info@nlp-professional.de">info@nlp-professional.de</a> Web: <a href="http://www.nlp-professional.de">www.nlp-professional.de</a></p>	<p><b>27.-29.11.2009 (Start)</b> Rest in 2010</p> <p>Bochum/Münster</p> <p>€ 2.900,- (Privattarif)</p>
<p><b>„Reif für die Insel“</b> Ressourcenorientiertes NLP-Coaching für schwierige Zeiten Schwerpunkt Wirtschaft + Arbeitswelt</p> <p>„Offenes Seminar für engagierte Führungskräfte“ Mitarbeiter und NLP-Interessierte (dieses Seminar kann auch als Modul für zertifizierte NLP-Ausbildungen angerechnet werden)</p>	<p><b>Martin Habertzettl</b> <b>Heide Meister</b></p>	<p><b>Habertzettl-Schinwald</b> <b>NLP-Ausbildungen,</b> <b>Weiterbildungen &amp; Seminare</b> Postfach 250108 • D-90126 Nürnberg</p> <p>Tel.: 0911 5068692 Fax: 0911 5068691 eMail: <a href="mailto:info@habertzettl-schinwald.com">info@habertzettl-schinwald.com</a> Web: <a href="http://www.habertzettl-schinwald.com">www.habertzettl-schinwald.com</a> Tel./Bürozeiten: Di.-Do. 10 – 13 Uhr</p>	<p><b>29.11.-04.12.2009</b></p> <p>Playa de las Americas, Teneriffa, Spanien</p> <p>€ 650,- fürs Seminar</p> <p>In der Verlängerungswoche sind Einzelcoachings und Supervisionen möglich</p>
<p><b>NLP-Practitioner, NLP-Master Coach-Ausbildung Trainer-Ausbildung</b></p> <p>Zertifikate DVNLP und BDVT Aktuelle Ausbildungen für Fach- &amp; Führungskräfte, Vertriebsmanager, angehende &amp; gestandene Trainer oder Coaches, Selbstständige</p>	<p><b>Anja Myrdal</b> <b>Dr. Jan Kruse</b> <b>Paola Molinari</b> <b>Dieter Nelle</b> <b>Joachim Reich</b></p>	<p><b>Anja Myrdal &amp; Team</b> <b>Training • Consulting • Coaching</b> Ahlendorfer Weg 8 • D-27383 Scheeßel</p> <p>Tel.: 04263 984848 Fax: 04263 94198 eMail: <a href="mailto:info@anjamyrdal.de">info@anjamyrdal.de</a> Web: <a href="http://www.anjamyrdal.de">www.anjamyrdal.de</a></p>	<p><b>Januar 2010*</b> (Start) siehe <a href="http://www.anjamyrdal.de">www.anjamyrdal.de</a></p> <p>Scheeßel</p> <p>Preise je nach Veranstaltung</p> <p>* je nach Ausbildungsgang</p>

# KALENDER

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Ausbildung zum NLP-Resonanz- Practitioner mit integrierter Resonanz-Coach-Basisausbildung</b></p> <p>Kursnummer Hamburg: 295170 Für Führungs- und Fachkräfte und alle, die ihre verborgenen Potenziale erfolgreich in Beruf-/Privatleben einbringen wollen</p> <p>7 x 3 Tage, 2 x 5 Tage und 2 Tage SV (inkl. Betreuung von Gesprächs- und Coachingprotokollen)</p>	<p>Dr. Gundl Kutschera Sabine Müller Hermann Lackner</p>	<p>Institut Kutschera GmbH Büro Wiesbaden Bahnstr. 10 • D-65205 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 5328106 eMail: <a href="mailto:c.effertz@kutschera.org">c.effertz@kutschera.org</a> Web: <a href="http://www.kutschera.org">www.kutschera.org</a></p>	<p>Modul I: <b>14.-16.01.2010</b> immer freitags (17.00 Uhr) bis sonntags Ende der Ausbildung: Sommer 2011</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 3.105,- zzgl. MwSt. und Kosten Selbsterfahrung</p> <p>Modul I kann nach Absprache als Schnuppermodul gebucht werden / € 388,- zzgl. MwSt.</p> <p>Staatliche Förderung bis zu 80% möglich, bitte erfragen Sie die Förderkriterien.</p>
<p><b>NLP-Grundkurs Einstieg in die Practitioner-Ausbildung</b></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: 03212 8478245 eMail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p><b>22.-24.01.2010</b></p> <p>Hamburg</p> <p>€ 390,-</p>
<p><b>NLP-Practitioner Business + Privat „Erfolg beginnt im Kopf“</b></p>	<p>Brigitta Egly Thomas Pandur</p>	<p>Lifework Brigitta Egly Daimlerstraße 21 • D-89250 Senden</p> <p>Tel.: 07307 307951 Mobil: 0173 3013702 EMail: <a href="mailto:be@brigitta-egly.de">be@brigitta-egly.de</a> Web: <a href="http://www.Brigitta-egly.de">www.Brigitta-egly.de</a></p>	<p><b>23.-24.01.2010</b> (Beginn)</p> <p>€ 198,- pro Wochenende komplett (Buchbar sind 3 Wochenenden oder 9 Wochenenden)</p>
<p><b>NLP-Practitioner und wingwave® als einjährige Coachingsausbildung</b></p> <p>In Kombination mit der Ausbildung zum wingwave-Coach und dem Magic Words-Training erwerben die Teilnehmer den Abschluss „Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte“</p>	<p>Bianca Kopetz NLP-Lehrtrainerin (DVNLP), wingwave®-Trainerin (ECA) und Wirtschaftsmediatorin</p>	<p>Besser-Siegmund-Institut Mönckebergstr. 11 • D-20095 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 327090 Fax: 040 32004935 eMail: <a href="mailto:info@besser-siegmund.de">info@besser-siegmund.de</a> Web: <a href="http://www.besser-siegmund.de">www.besser-siegmund.de</a> <a href="http://www.wingwave.com">www.wingwave.com</a></p> <p>Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen</p>	<p>Start: <b>29.01.2010</b> Ende: <b>16.01.2011</b> NLP-Practitioner und wingwave® als einjährige Coachingsausbildung Gesamt € 4.260,-</p> <p>Die Ausbildungen können auch separat gebucht werden. Bitte erfragen Sie weitere Termine für die Ausbildung zum wingwave®-Coach.</p> <p>Die Trainerin steht gerne für persönliche Infotermine zur Verfügung.</p>
<p><b>NLP-Master-Ausbildung (INLPTA)</b></p>	<p>Dr. Michael Schütte</p>	<p>LifeLines GbR Dr. Michael Schütte Riemannstr. 34 • D-04107 Leipzig</p> <p>Tel.: 0700 15707963 Fax: 0700 15707963 eMail: <a href="mailto:info@life-lines.org">info@life-lines.org</a> Web: <a href="http://www.life-lines.org">www.life-lines.org</a></p>	<p><b>30.01.2010</b> (Beginn)</p> <p>Leipzig</p> <p>€ 1.960,- inkl. MwSt.</p>

# SEMINAR

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Ausbildung zum NLP-Coach</b></p> <p>7 Module an 6 Wochenenden</p>	<p><b>Cornelia Labandowsky</b>                  DVNLP-Lehrtrainerin und                  DVNLP-Lehrcoach EAP,                  Heilpraktikerin FDH,                  systemische Paar- und                  Familientherapeutin DGfST                  Leiterin des IGH Sonnenhof</p>	<p><b>IGH Sonnenhof</b>                  Holm 5 • D-24376 Hasselberg</p> <p>Tel.: 04643 186926                  Fax: 04643 186936                  eMail: <a href="mailto:seminare@igh-sonnenhof.de">seminare@igh-sonnenhof.de</a>                  Web: <a href="http://www.igh-sonnenhof.de">www.igh-sonnenhof.de</a></p>	<p><b>04.-05.02.2010</b> (Start)</p> <p>€ 1.980,-</p>
<p><b>NLP-Practitioner »plus«</b></p> <p>inklusive Basis-Seminar</p>	<p><b>Ulrich Bühle</b>  <b>Karin Patzel-Kohler</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b>                  Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690                  eMail: <a href="mailto:info@kroebekom.de">info@kroebekom.de</a>                  Web: <a href="http://www.kroebekom.de">www.kroebekom.de</a>                  oder <a href="http://www.nlp-stuttgart.de">www.nlp-stuttgart.de</a></p>	<p><b>05.-07.02.2010</b>                  (Start + Basis-Seminar)                  19 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 1.965,- inkl. € 220,-                  Basis-Seminar zzgl. MwSt.</p>
<p><b>NLP EXPLORER® I                  PRACTITIONER</b></p> <p>(der beste Einstieg in die NLP- bzw.                  die Coaching-Fortbildung und das                  erste Drittel auf dem Weg zum                  Practitioner, DVNLP)</p>	<p><b>Dr. Frank Görmar</b>  <b>Achim Stark</b>  <b>Sebastian Schütz</b>                  (DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p><b>ChangeWorks Akademie</b>  <b>Dr. Frank Görmar</b>                  Rheinallee 3d • D-55116 Mainz</p> <p>Tel.: 06131 144290                  Fax: 06131 1442919                  eMail: <a href="mailto:info@changeworks.de">info@changeworks.de</a>                  Web: <a href="http://www.changeworks-akademie.de">www.changeworks-akademie.de</a></p>	<p>6-tägiger Einstieg:  <b>06.-07.02.2010</b>  <b>11.-14.02.2010</b></p> <p>Kloster Ilbenstadt                  Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 720,- (MwSt. befreit)                  Paketpreise für                  gesamten Practitioner,                  bzw. Practitioner/Master                  oder Master/Coach                  abzgl. Early Bird 10%</p>
<p><b>Fortbildung zum                  systemischen Coach</b></p> <p>Februar – Mai 2010</p> <p>(berufsbegleitend,                  97 Unterrichtsstunden)                  erste Woche als Bildungsurlaub                  anerkannt.</p>	<p><b>Marcus Bergfelder</b>                  Dipl.-Sozialpädagoge,                  NLP-Lehrtrainer (DVNLP),                  Mediator (Wirtschafts-                  und Arbeitswelt),                  Team- und Einzelcoach</p>	<p><b>KOBISeminare / KOBİ e.V.</b>                  Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0                  Fax: 0231 534525-10                  eMail: <a href="mailto:info@kobi.de">info@kobi.de</a>                  Web: <a href="http://www.kobi.de">www.kobi.de</a></p>	<p><b>08.02.-30.05.2010</b></p> <p>Dortmund</p> <p>€ 1.240,-                  (in monatlichen Raten)</p> <p>BildungsScheck NRW                  bis € 500,- und Bildungs-                  prämie bis € 154,-                  willkommen</p>
<p><b>NLP-Master »plus«</b></p> <p>Diverse Module (Specials)                  einzeln buchbar</p>	<p><b>Birgid Kröber</b>  <b>Ulrich Bühle</b>  <b>Bernd Isert</b>  <b>Marita Bestvater</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b>                  Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690                  eMail: <a href="mailto:info@kroebekom.de">info@kroebekom.de</a>                  Web: <a href="http://www.kroebekom.de">www.kroebekom.de</a></p>	<p><b>12.-13.02.2010</b> (Start)                  18 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 2.065,- + MwSt.</p>
<p><b>NLP-Master                  Ausbildungsgruppe</b></p> <p>(Fortbildungspunkte für                  Psychotherapeuten/Ärzte)</p> <p>Hamburg 2010/2011</p>	<p><b>Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b>                  Postfach 1121 • D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763                  Fax: 03212 8478245                  eMail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a>                  Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p><b>19.-21.02.2010</b> (Start)  <b>25.-27.02.2011</b> (Ende)</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 390,- pro Wochenende                  (8 Wochenendseminare)</p>

# KALENDER

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>NLP-Master-Ausbildung</b></p> <p>Vertiefungsthema der Ausbildung „Work Health Balance“</p> <p>In Kombination mit der Ausbildung zum wingwave-Coach und dem Magic Words-Training erwerben die Teilnehmer den Abschluss „Work Health Balance-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte“</p>	<p>Diplom-Psychologen <b>Cora Besser-Siegmund</b> und <b>Harry Siegmund</b></p> <p>Wirtschaftsmediatorin <b>Bianca Kopetz</b></p> <p>alle NLP-Lehrtrainer (DVNLP), wingwave®-Trainer (ECA)</p>	<p><b>Besser-Siegmund-Institut</b> Mönckebergstr. 11 • D-20095 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 327090 Fax: 040 32004935 eMail: <a href="mailto:info@besser-siegmund.de">info@besser-siegmund.de</a> Web: <a href="http://www.besser-siegmund.de">www.besser-siegmund.de</a></p> <p>Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen</p>	<p>Start: <b>19.02.2010</b> Ende: <b>17.09.2011</b></p> <p>Fünftägiges Kompaktseminar in Hamburg mit Hamburg-Programm (27.04. bis 01.05.2011)</p> <p>Investition: € 2.800,- zzgl. Verpflegung für die Kompaktwoche</p> <p>Die Trainer stehen gerne für persönliche Infotermine zur Verfügung.</p>
<p><b>NLP-EXPLORER® Systemischer Coach, DVNLP:</b> Coaching-Prozesse gestalten und professionalisieren</p>	<p><b>Dr. Frank Görmar</b> <b>Achim Stark</b> (Lehrcoaches bzw. Lehrtrainer, DVNLP)</p>	<p><b>ChangeWorks Akademie</b> <b>Dr. Frank Görmar</b> Rheinallee 3d • D-55116 Mainz</p> <p>Tel.: 06131 144290 Fax: 06131 1442919 eMail: <a href="mailto:info@changeworks.de">info@changeworks.de</a> Web: <a href="http://www.changeworks-akademie.de">www.changeworks-akademie.de</a></p>	<p><b>18.-21.03.2010</b> Start</p> <p>In einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p>€ 3.490,- (MwSt. befreit) abzgl. Early Bird 10%</p>
<p><b>Hildesheimer Gesundheitstraining</b></p> <p>Das NLPt-System für die Psychosomatik, klinisch getestet</p> <p>Standardfortbildung für NLP Practitioner oder Kompaktfortbildung für Hochqualifizierte (erfahrene NLP- und Hypnotherapeuten)</p>	<p><b>Prof. Dr. Gerhart Unterberger</b> <b>Dr. Klaus Witt</b> <b>Dipl. Soz. Päd. Christiane Christ</b> <b>Dr. med. Ingo Wilcke</b> <b>Dipl. Päd. K.H.Wenzel</b></p>	<p><b>Institut für Therapie und Beratung an der HAWK HHG</b> Hohnsen 1 • D-31134 Hildesheim</p> <p>Tel.: 05121 881421 eMail: <a href="mailto:it@hawk-hhg.de">it@hawk-hhg.de</a> Web: <a href="http://www.hildesheimer-gesundheitstraining.de">www.hildesheimer-gesundheitstraining.de</a></p>	<p>Standard: ab <b>April 2010</b></p> <p>Raum Hildesheim 7 Wochenenden á € 350,-</p> <p>Kompakt: ab <b>September 2010</b> 3 Wochenenden á € 450,-</p> <p>Details siehe Homepage</p>
<p><b>NLP-Practitioner Ausbildung</b></p> <p>6 x 3 Tage</p>	<p><b>Greta Mildenberg</b> <b>Roger W. Vaisey</b> (beide DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p><b>Institut für systemisches NLP</b> <b>Greta Mildenberg</b> <b>Roger W. Vaisey</b> Tarfenbööm 14 e • D-22419 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5535232 eMail: <a href="mailto:mildenberg@isnlp.de">mildenberg@isnlp.de</a> Web: <a href="http://www.isnlp.de">www.isnlp.de</a></p>	<p><b>09.-11.04.2010</b> Beginn</p> <p>€ 2.240,- inkl. MwSt. und TP (bis 12.02.2010)</p>

## NLP Neurolinguistisches Programmieren

<p><b>Ausbildung zum NLP-Business-Coach</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• NLP-Formate für Führungskräfte und Teams</li> <li>• Grundlagen der Psychologie und Gehirnforschung <ul style="list-style-type: none"> <li>• Das individuelle Coach-Profil gestalten</li> </ul> </li> <li>• Entwicklung von Markennamen für die eigene Methode <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklung von eigenen Buchprojekten und Exposés für Veröffentlichungen und Akquise</li> </ul> </li> </ul>	<p>Diplom-Psychologen <b>Cora Besser-Siegmund</b> und <b>Harry Siegmund</b></p> <p>Wirtschaftsmediatorin <b>Bianca Kopetz</b></p> <p>alle NLP-Lehrtrainer (DVNLP), wingwave®-Trainer (ECA)</p> <p>und als Gast-Trainerin <b>Prof. Dr. Barbara Schott</b></p>	<p><b>Besser-Siegmund-Institut</b> Mönckebergstr. 11 • D-20095 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 32004936 Fax: 040 32004937 eMail: <a href="mailto:info@besser-siegmund.de">info@besser-siegmund.de</a> Web: <a href="http://www.besser-siegmund.de">www.besser-siegmund.de</a></p> <p>Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 für den Geltungsbereich: Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen</p>	<p>Die Kompaktausbildung findet in drei einwöchigen Blöcken statt: Termine: <b>10.-14.05.2010</b> <b>13.-17.09.2010</b> <b>07.-12.02.2011</b></p> <p>€ 4.950,- zzgl. MwSt. zzgl. Verpflegung (max. 12 Teilnehmer)</p> <p>In Kombination mit der wingwave-Coaching-Ausbildung und dem Magic Words-Training erwerben die Teilnehmer dieser Kompaktausbildung den Abschluss „Business-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte“</p>
<p><b>Ausbildung zum NLP-Trainer</b></p> <p>Intensivausbildung mit insgesamt 21 Tagen (5 x 2, 2 x 3, 1 x 5 Tage)</p>	<p><b>Dipl.-Soz. Evelyne Maaß</b> <b>Dipl.-Psych. Karsten Ritschl</b> (beide NLP-Lehrtrainer, DVNLP, IANLP)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 • D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030 8524341 Fax: 030 8522108 eMail: <a href="mailto:info@nlp-spectrum.de">info@nlp-spectrum.de</a> Web: <a href="http://www.nlp-spectrum.de">www.nlp-spectrum.de</a></p>	<p>Beginn der NLP-Trainer-Ausbildung: <b>29.-30.05.2010</b> (Trainer 1) <b>17.-18.07.2010</b> (Trainer 2) <b>16.-20.08.2010</b> (Trainer 3) <b>22.-24.10.2010</b> (Trainer 4)</p> <p>Trainer 5–7 und NLP-Trainer-Zertifizierung in 2011 im Spectrum in Berlin</p> <p>€ 3.000,- zzgl. MwSt. Ratenzahlung möglich</p>

## Coaching

<p><b>Führungskommunikation und Führungsstile</b></p> <p>Scout: Werner Bergmann Möglicher Einstieg Ausbildung: Business Coach, ChangeWorks</p>	<p><b>Werner Bergmann</b> (Führungsexperte &amp; Systemischer Coach)</p>	<p><b>ChangeWorks Akademie</b> <b>Dr. Frank Görmar</b> Rheinallee 3d • D-55116 Mainz</p> <p>Tel.: 06131 144290 Fax: 06131 1442919 eMail: <a href="mailto:info@changeworks.de">info@changeworks.de</a> Web: <a href="http://www.changeworks-akademie.de">www.changeworks-akademie.de</a></p>	<p><b>04.-06.12.2009</b></p> <p>In einem ehem. Kloster Raum Frankfurt/M.</p> <p><b>600,- €</b> (MwSt. befreit) Paketpreise für die gesamte Business Coach Ausbildung auf Anfrage abzgl. Early Bird 10%</p>
<p><b>Coach, DVNLP und Systemischer Coach</b></p> <p>mit: Interaktiven Aufstellungen Genogrammarbeit The Work Theater im Coaching</p>	<p><b>Klaus Frommer-Eisenlohr</b> Lehrtrainer und Lehrcoach DVNLP Supervisor DGSv und Gastdozenten</p>	<p><b>Tübinger Institut für NLP</b> Friedrichstr. 7 D-72138 Tübingen-Kirchentellinsfurt</p> <p>Tel.: 07121 600131 Web: <a href="http://www.nlp-tuebingen.de">www.nlp-tuebingen.de</a></p>	<p><b>27.-29.01.2010</b> <b>17.-19.03.2010</b> <b>09.-11.06.2010</b> <b>15.-17.09.2010</b> <b>10.-12.11.2010</b> <b>09.-11.02.2011</b></p> <p>mittwochs 15 Uhr bis freitags 18 Uhr in Hechingen € 2.380,-</p>

# KALENDER

## Coaching

<p><b>EMDR-Coach/Therapeut</b></p> <p>Zertifizierte Ausbildung/ Weiterbildung (VDH, DGMT)</p> <p>Voraussetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Methoden-Kompetenz (z.B. NLP-Practitioner)</li> <li>• Heilpraktiker Psychotherapie</li> </ul>	<p><b>Andreas Zimmermann</b></p>	<p><b>Institut Christoph Mahr NLP &amp; Hypnose in Berlin</b> Mommssenstraße 57 • D-10629 Berlin</p> <p>Tel.: 030 89722079 eMail: <a href="mailto:christoph.mahr@t-online.de">christoph.mahr@t-online.de</a> Web: <a href="http://www.nlp-hypnose-berlin.de">www.nlp-hypnose-berlin.de</a></p>	<p><b>05.-07.02.2010</b> <b>19.-21.03.2010</b> <b>23.-25.04.2010</b></p> <p>Berlin</p> <p>€ 1.280,- (MwSt. befreit)</p>
<p><b>Systemischer Coach/ Business-Coach, Coach, DVNLP</b></p>	<p><b>Birgid Kröber Prof. Dietmar Kröber Dr. Holger Sobanski Ulrich Bührle Bernd Isert</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b> Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: <a href="mailto:info@kroeberkom.de">info@kroeberkom.de</a> Web: <a href="http://www.kroeberkom.de">www.kroeberkom.de</a></p>	<p><b>19.-21.02.2010</b> München</p> <p><b>26.-28.02.2010</b> Stuttgart</p> <p>17/21 Tage ab € 3.950,- + MwSt.</p>
<p><b>Zertifizierte Ausbildung zum Business-Coach, Persönlichkeits-Coach, Master-Coach mit systemischen Schwerpunkten</b></p>	<p>Dipl.-Psych., Dipl.-Soz. <b>Johann Kluczny Dr. Frank Kuhnecke Anne Theissen Udo Nowozin Dipl.-Journalistin Katrin Nadelstädt</b></p>	<p><b>NLP Institut Berlin</b> Althoffstraße 20 • D-12169 Berlin</p> <p>Tel.: 030 7920805 Fax: 030 7931133 eMail: <a href="mailto:nlpinberlin@aol.com">nlpinberlin@aol.com</a> Web: <a href="http://www.nlpinberlin.de">www.nlpinberlin.de</a></p>	<p><b>12.03.2010</b> Beginn der Ausbildung</p> <p>Berlin</p> <p>€ 2.500,- European Coaching Association (ECA)</p>
<p><b>Systemischer Coach/ Business-Coach, Coach, DVNLP</b></p> <p>– wochentags –</p>	<p><b>Birgid Kröber Prof. Dietmar Kröber Dr. Holger Sobanski Ulrich Bührle Bernd Isert</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b> Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: <a href="mailto:info@kroeberkom.de">info@kroeberkom.de</a> Web: <a href="http://www.kroeberkom.de">www.kroeberkom.de</a></p>	<p><b>30.03.-01.04.2010</b> (Di. – Do.) Stuttgart</p> <p><b>20.-22.04.2010</b> (Di. – Do.) München</p> <p>17/21 Tage ab € 3.950,- + MwSt.</p>
<p><b>Trainer-Ausbildung Train-the-trainer</b></p> <p>4 x 5 Tage</p>	<p><b>Greta Mildenberg Roger W. Vaisey</b> (beide DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p><b>Institut für systemisches NLP Greta Mildenberg Roger W. Vaisey</b> Tarfenbööm 14 e • D-22419 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5535232 eMail: <a href="mailto:mildenberg@isnlp.de">mildenberg@isnlp.de</a> Web: <a href="http://www.isnlp.de">www.isnlp.de</a></p>	<p><b>01.-05.04.2010</b> Beginn (Ostern)</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 2.660,- inkl. MwSt. und TP</p>

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Abendtermine für Aufstellungen zu beruflichen, privaten oder Supervisionsanliegen</b></p> <p>(Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p><b>Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Postfach 1121 • D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 03212 8478245 eMail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p>Erster Dienstag im Monat 18:00 bis 22:00 Uhr</p> <p>Hamburg (Nähe Hbf.)</p> <p>€ 50,-</p>
---	---------------------------	---	--

## Weitere Seminarangebote

<p><b>„Sich immer wieder neu begehren ...“</b></p> <p><b>Resonanz in der Partnerschaft</b> Entdecken und entmachten Sie negative Feedback-Schleifen und finden Sie neuen Schwung in der Partnerschaft. Kursnummer.: 290614</p> <p>Auch für alle geeignet, die NLP-Resonanz und Gundl Kutschera kennen lernen wollen.</p>	<p><b>Dr. Gundl Kutschera Luitgard Dannhardt</b></p>	<p><b>Institut Kutschera GmbH Büro Wiesbaden</b> Bahnstraße 10 • D-65205 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611 5328106 eMail: <a href="mailto:c.effertz@kutschera.org">c.effertz@kutschera.org</a> Web: <a href="http://www.kutschera.org">www.kutschera.org</a></p>	<p><b>25.-27.10.2009</b> (Beginn 10.00 Uhr)</p> <p>Feuerstein/Nähe Nürnberg</p> <p>€ 396,- (inkl. MwSt.)</p>
<p><b>Systemische Aufstellungen leiten lernen mit !</b></p> <p>übungsorientiert – didaktisch versiert – state of the art, mit Hirn, Herz, Seele und Humor 2,5 Jahre mit 44 Trainingstagen in 11 Blöcken á 4,5 Tage</p> <p>Level 1: 4 Basismodule Level 2: Spezialisierung auf • Profil Business/Coaching • Profil Therapie</p>	<p><b>Marion Lockert</b> zert. Systemaufstellerin, DVNLP-Lehrtrainer/-Coach, Regionalsprecherin DGfS, Mitglied infosyon. HP-Psych., Reikilehrerin, Managementtrainerin</p> <p><b>Christopher Bodirsky</b> zert. Systemaufsteller, Regionalsprecher DGfS, Mitglied infosyon. HP-Psych., Hypnotherapeut, personen- zentrierter Berater GwG</p>	<p><b>Marion Lockert Institut Training – Coaching – Entwicklung</b> Fröbelstraße 18 • D-30451 Hannover</p> <p>Tel.: 0511 76351690 eMail: <a href="mailto:service@marion-lockert-institut.de">service@marion-lockert-institut.de</a> Web: <a href="http://www.marion-lockert-institut.de">www.marion-lockert-institut.de</a></p>	<p>Gratis! – Infoabende – 26.10.2009 – 15.12.2009 – 11.01.2009</p> <p>Seminarbeginn: <b>Februar 2010</b> Abschluss: <b>September 2012</b></p> <p>Hannover</p> <p>€ 7.488,- MwSt. befreit zzgl. Prüfungsgebühr</p>
<p><b>„Lernen von den Besten“ NLP Resonanz und Hypnose – Die Kraft der Worte in der Alltagssprache erfolgreich nutzen</b></p> <p>Für alle, die den „Tanz zwischen Bewusst-Sein und Unbewusst-Sein entdecken“ und mit anderen leben und mehr über den Umgang mit Sprache lernen und entdecken wollen. Kursnummer.: 290615</p> <p>Auch für alle geeignet, die NLP-Resonanz und Gundl Kutschera kennen lernen wollen.</p>	<p><b>Dr. Gundl Kutschera Luitgard Dannhardt</b></p>	<p><b>Institut Kutschera GmbH Büro Wiesbaden</b> Bahnstraße 10 • D-65205 Wiesbaden</p> <p>Tel.: 0611-5328106 eMail: <a href="mailto:c.effertz@kutschera.org">c.effertz@kutschera.org</a> Web: <a href="http://www.kutschera.org">www.kutschera.org</a></p>	<p><b>29.10.-01.11.2009</b> (Beginn 14.00 Uhr)</p> <p>Wiesbaden</p> <p>€ 515,- (inkl. MwSt.)</p>
<p><b>MBSR (Mindfulness Based Stress Reduction) – Stressbewältigung – Achtsamkeitstraining</b></p> <p>(als Bildungsurlaub anerkannt)</p>	<p><b>Brigitte Kantz</b> Heilpraktikerin, MBSR-Lehrerin, Hakomi-Therapeutin (erfahrungsorientierte Körperpsychotherapie), ECP, Ganzheitliche Massage, Craniosacrale Therapie, Aikido und Zen-Meditation</p>	<p><b>KOBISeminare / KOBİ e.V.</b> Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: <a href="mailto:info@kobi.de">info@kobi.de</a> Web: <a href="http://www.kobi.de">www.kobi.de</a></p>	<p><b>02.-04.11.2009</b></p> <p>Dortmund</p> <p>€ 155,- (erm. € 145,-)</p> <p>BildungsScheck NRW und Bildungsprämie bis 50% der Seminargebühr willkommen</p>

# KALENDER

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Mediation</b></p> <p>Grundkurs Erfolgsfaktoren 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 ...)</p>	<p><b>Anita von Hertel</b></p>	<p><b>Akademie von Hertel</b> Wellingsbüttler Weg 108 D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mobil: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: <a href="mailto:akademie@vonHertel.de">akademie@vonHertel.de</a> Web: <a href="http://www.vonHertel.de">www.vonHertel.de</a></p>	<p><b>13.-15.11.2009</b></p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>
<p><b>Systemaufstellungen:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisationsaufstellungen</li> <li>2. Familienaufstellungen zur Migration (Auswanderung, Flucht und Vertreibung)</li> <li>3. klassische Familienaufstellungen als Bildungsurlaub anerkannt</li> </ol>	<p><b>Erdmuthe Kunath</b> Dipl.-Soz. Arb., HP, systemische Einzel-, Paar-, Familientherapeutin (DAF, SG). Leitung des Instituts für Systemaufstellung (ISA) Berlin. Seit 1988 Familien-/ Organisationsaufstellungen (bei Bert Hellinger und W. de Philipp)</p>	<p><b>KOBISeminare / KOBİ e.V.</b> Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: <a href="mailto:info@kobi.de">info@kobi.de</a> Web: <a href="http://www.kobi.de">www.kobi.de</a></p>	<p><b>1. 23.-24.11.2009</b> € 153,-</p> <p><b>2. 25.-27.11.2009</b> € 160,-</p> <p><b>3. 30.11.-04.12.2009</b> € 225,- Dortmund</p> <p>BildungsScheck NRW und Bildungsprämie bis 50% der Seminargebühr willkommen</p>
<p><b>Train-the-Train</b></p> <p>(als Bildungsurlaub anerkannt)</p>	<p><b>Elke Rabeneck</b> M.A. (Sprachlehrforschung, Amerikanistik, Japanologie), selbständiger Lehr- und Lerncoach, DGSL- zertifizierte Suggestopädin, NLP-Master (DVNLP)</p>	<p><b>KOBISeminare / KOBİ e.V.</b> Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: <a href="mailto:info@kobi.de">info@kobi.de</a> Web: <a href="http://www.kobi.de">www.kobi.de</a></p>	<p><b>30.11.-04.12.2009</b></p> <p>Dortmund</p> <p>€ 225,- (erm. € 209,-)</p> <p>BildungsScheck NRW und Bildungsprämie bis 50% der Seminargebühr willkommen</p>
<p><b>Konversationelle Hypnose</b></p> <p>Die ganzheitliche Rhetorik.</p>	<p><b>Dr. Erich Zulauf</b></p>	<p><b>erich zulauf communication</b> Ilgenstraße 4 • CH-8032 Zürich</p> <p>Tel.: 0041 44 4227870 eMail: <a href="mailto:info@erichzulauf.ch">info@erichzulauf.ch</a> Web: <a href="http://www.erichzulauf.ch">www.erichzulauf.ch</a></p>	<p><b>04.-06.12.2009</b></p> <p>Zürich</p> <p>€ 600,-</p>
<p><b>ProSA – Prozessorientierte Systemische Aufstellungsarbeit</b></p> <p>(Fortbildungspunkte für Psychotherapeuten/Ärzte)</p>	<p><b>Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Postfach 1121 • D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 03212 8478245 eMail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p><b>05.-06.12.2009</b> Münster</p> <p><b>26.-28.02.2010</b> Hamburg</p> <p>€ 350,-</p>
<p><b>Transformation und innere omnipotente Instanzen</b></p> <p>Dezember 2009 – Februar 2010 (berufsbegleitend, 64 Unterrichtsstunden) jeweils als Bildungsurlaub anerkannt</p>	<p><b>Ulrich Holzapfel</b> Lehrtrainer des Hakomi-Insti- tute of Europe, HP-Psych., zertifizierter Körperpsycho- therapeut ECP, Pesso-Thera- peut (PBSP), Kunstpädagoge, Psychotherapeutische Praxis seit 1986</p>	<p><b>KOBISeminare / KOBİ e.V.</b> Adlerstr. 83 • D-44137 Dortmund</p> <p>Tel.: 0231 534525-0 Fax: 0231 534525-10 eMail: <a href="mailto:info@kobi.de">info@kobi.de</a> Web: <a href="http://www.kobi.de">www.kobi.de</a></p>	<p><b>14.-17.12.2009 und 22.-25.02.2010</b></p> <p>Dortmund</p> <p>€ 567,- (in monatlichen Raten) BildungsScheck NRW bis 50% der Kosten und Bildungsprämie bis € 154,- willkommen</p>

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Hypnose-Ausbildung</b></p> <p>Hypnose-Practitioner Als Einstieg für Hypnose Master und Zusatzseminare</p>	<p><b>Christoph Mahr Kerstin Briese</b></p>	<p><b>Institut Christoph Mahr NLP &amp; Hypnose in Berlin</b> Mommssenstraße 57 • D-10629 Berlin</p> <p>Tel.: 030 89722079 eMail: christoph.mahr@t-online.de Web: www.nlp-hypnose-berlin.de</p>	<p>16./17.01.2010 (Beginn) 13./14.02.2010 (Beginn) 13./14.03.2010 (Beginn)</p> <p>Berlin</p> <p>€ 680,- (MwSt.-befreit)</p>
<p><b>Integrative Coaching- Ausbildung – ICA modular</b></p> <p>25 Tage, ca. 250 Stunden</p> <p>Systemik, NLP, Kognition, Psychodrama, Aufstellung, Hypno-Coaching, u.v.a.; an QRC- und DBVC-Richtlinien orientiert!</p>	<p>Trainerteam von <b>Dr. Björn Migge</b> (Autor Handbuch Coaching und Beratung)</p>	<p><b>Dr. Migge-Seminare®</b> Weiterbildungsinstitut Westfalen-Lippe Portastrasse 41 • D-32457 Porta Westfalica</p> <p>Tel.: 0571 9741975 Fax: 0571 9741976 Web: www.drmmigge.de</p>	<p>15 Starttermine im Jahr, z.B. 18.-22.01.2010</p> <p>zwischen Bielefeld und Hannover</p> <p>ab € 3.300,- (MwSt.-befreit) für Gesamtausbildung</p>
<p><b>Mediation</b></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 ...)</p>	<p><b>Anita von Hertel</b></p>	<p><b>Akademie von Hertel</b> Wellingsbüttler Weg 108 • D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mobil: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>29.-31.01.2010</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>
<p><b>Ausbildung zum Paarcoach</b></p> <p>(zweijährige Paarcoaching-Ausbildung)</p>	<p><b>Christiana Mandakini Jacobsen Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Postfach 1121 • D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 03212 8478245 eMail: TS@ThiesStahl.de Web: www.ThiesStahl.de</p>	<p>Einstiegs- und Kennenlernseminare 05.-07.02.2010 14.-16.05.2010</p> <p>Ort &amp; Preis auf Anfrage unter www.paarcoaching- ausbildung.de</p>
<p><b>Business-Trainer Für Trainer, Personaler, Führungskräfte, Moderatoren</b></p> <p>Trainer, DVNLP Upgrade + 10 Tage in Abano/Italien möglich</p>	<p><b>Dr. Holger Sobanski Birgid Kröber Ulrich Bührle</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b> Solitudeallee 16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: info@kroeberkom.de Web: www.kroeberkom.de oder www.nlp-stuttgart.de</p>	<p>18.-20.02.2010 Start 16/26 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>ab € 4.300,- + MwSt (16 Tage) zzgl. € 2.000,- für upgrade Trainer, DVNLP (10 Tage)</p>
<p><b>Mediation</b></p> <p>Grundkurs Erfolgsfaktoren 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 ...)</p>	<p><b>Anita von Hertel</b></p>	<p><b>Akademie von Hertel</b> Wellingsbüttler Weg 108 D-22391 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 5367911 Mobil: 0177 5367911 Fax: 040 5367990 eMail: akademie@vonHertel.de Web: www.vonHertel.de</p>	<p>26.-28.02.2010</p> <p>Hamburg</p> <p>€ 290,- + MwSt.</p>

# KALENDER

## Weitere Seminarangebote

<p><b>Change-Management/ Strategische Personal- und Organisationsentwicklung</b></p> <p>Systemisch ausgerichtete Ausbildung für Berater, Personaler und Führungskräfte</p>	<p><b>Dr. Holger Sobanski Marion Michels Ulrich Bührle</b></p>	<p><b>KRÖBERKommunikation</b> Solitudeallee16 • D-70439 Stuttgart</p> <p>Tel.: 0791 9541690 eMail: <a href="mailto:info@kroeberkom.de">info@kroeberkom.de</a> Web: <a href="http://www.kroeberkom.de">www.kroeberkom.de</a></p>	<p><b>05.-07.03.2010</b> Start 20 Tage</p> <p>Stuttgart</p> <p>€ 5.400,- + MwSt.</p>
<p><b>Spiral Dynamics™ Training &amp; Zertifizierung</b></p> <p>Für Führungs- und Fachkräfte, die in Gebieten rund um Strategie, Führung, Kultur, Veränderung und Organisation sowie der politischen und strukturellen Entwicklung arbeiten.</p>	<p><b>Christopher Cowan</b> (Co-Autor von „Spiral Dynamics: Leadership, Values, Change“)</p> <p><b>Natasha Todorovic</b> (NLP-Lehrtrainerin)</p>	<p><b>Clemens Bender</b> Kantstr. 29 • D-10623 Berlin</p> <p>Tel.: 01803 3339040 (9 ct/Min aus dem dt. Festnetz) eMail: <a href="mailto:info@spiraldynamics.eu">info@spiraldynamics.eu</a> Web: <a href="http://www.spiraldynamics.eu">www.spiraldynamics.eu</a></p>	<p><b>27.-30.04.2010</b> Level 1 <b>02.-04.05.2010</b> Level 2</p> <p>Düsseldorf</p> <p>Zwischen € 1.170,- und € 3.400,-</p>
<p><b>Fortbildung zum zertifizierten MagSt-Repräsentant und MagSt-Kommunikationstrainer</b></p> <p>(MagSt = Weiterentwicklung von ProSt) Basis: MagSt-Buch „Frech, aber unwiderstehlich! Der Magische Kommunikations-Stil: Mehr Charme, Witz und Weisheit im Alltag, Beruf und in der Liebe“ 30 S. Leseprobe <a href="http://www.Harmonybalance.de">www.Harmonybalance.de</a></p>	<p><b>Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner</b> Persönlicher Schüler von Milton Erickson, von der Ärzte-Psychotherapeuten- kammer anerkannter Lehr- therapeut/Selbsterfahrungs- leiter/Supervisor, Autor, Partnerschaftskabarettist uem.</p>	<p><b>Institut für humorvolles/ provokatives &amp; magisches Coaching</b> <b>Dipl.Psych. H.-U. Schachtner</b> In Kooperation mit Verlag <b>Harmony Balance Edition</b> Fehn am Bach • D-83734 Agatharied</p> <p>Tel.: 089 341175 eMail: <a href="mailto:info@harmonybalance.de">info@harmonybalance.de</a> Web: <a href="http://www.schachtnerseminare.de">www.schachtnerseminare.de</a> <a href="http://www.harmonybalance.de">www.harmonybalance.de</a></p>	<p>Zwischen Mai und Dezember 2010</p> <p>€ 125,- MagSt-Einzeltage München und Schliersee</p> <p>€ 1.250,- MagSt-Intensivwoche München</p>
<p><b>Weiterbildung zum LAB-Practitioner</b></p> <p>(1 x 3 Tage)</p> <p>Das LAB-Profil (Language and Behaviour Profil) ist ein vielseitiges Werkzeug das uns ermöglicht, Menschen zu verstehen und zu motivieren.</p>	<p><b>Dipl.-Psych. Karsten Ritschl</b> (zertifizierter LAB-Profile-Trainer)</p>	<p><b>Spectrum KommunikationsTraining</b> Stierstraße 9 • D-12159 Berlin</p> <p>Tel.: 030 8524341 Fax: 030 8522108 eMail: <a href="mailto:info@nlp-spectrum.de">info@nlp-spectrum.de</a> Web: <a href="http://www.nlp-spectrum.de">www.nlp-spectrum.de</a> oder <a href="http://www.lab-profile.de">www.lab-profile.de</a></p>	<p><b>01.-03.05.2010</b></p> <p>Tagungshotel in Berlin</p> <p>€ 580,- zzgl. MwSt.</p> <p>Buchempfehlung: „Wort sei Dank“ von Shelle Rose Charvet</p>
<p><b>Geist, Struktur und Bewegung</b> Dimensionen der Aufstellungsarbeit</p> <p>(Professionelles 2-jähriges-Training)</p>	<p><b>Michaela Kaden Thies Stahl</b></p>	<p><b>Thies Stahl Seminare</b> Postfach 1121 • D-25442 Quickborn</p> <p>Tel.: 04106 645763 Fax: 03212 8478245 eMail: <a href="mailto:TS@ThiesStahl.de">TS@ThiesStahl.de</a> Web: <a href="http://www.ThiesStahl.de">www.ThiesStahl.de</a></p>	<p>Start: <b>17.-20.06.10</b> Ende: <b>19.-22.01.12</b></p> <p>acht 4-tägige Lehr- und vier 3-tägige Praxisseminare</p>
<p><b>Erickson´sche Hypnose-Ausbildung</b></p>	<p><b>Greta Mildenberg Roger W. Vaisey</b> (beide DVNLP-Lehrtrainer)</p>	<p><b>Institut für systemisches NLP</b> <b>Greta Mildenberg Roger W. Vaisey</b> Tarfenbööm 14 e • D-22419 Hamburg</p> <p>Tel.: 040 535232 eMail: <a href="mailto:mildenberg@isnlp.de">mildenberg@isnlp.de</a> Web: <a href="http://www.isnlp.de">www.isnlp.de</a></p>	<p><b>22.-31.10.2010</b></p> <p>Gutshaus Stellhagen/Ostsee</p> <p>€ 1.200,- zzgl. Unterkunft und Verpflegung</p>



**Nichtiges Selbst, grandioses Selbst**  
Sie eröffnen Visionen und ruinieren komplette Konzerne. Und sie sind von ihrer Größe ebenso überzeugt wie von ihrer Nichtigkeit: Narzisstische Persönlichkeiten zählen zu den schwierigsten Chefs, Kollegen, Partnern, Klienten. K&S recherchiert.



### Pionierin des NLP

NLP als pure Technik kann große Schatten werfen, sagt *Judith de Lozier*. *Eva Wieprecht* sprach mit ihr u.a. über die Anfänge des NLP und wie sie die Vorannahmen des NLP in ihr Leben integriert.



### Wichtig ist der Moment

Was macht die Wirkung des Therapeuten Frank Farrelly aus? *Frank Wartenweiler* kommt zu dem Schluss: Provokative Therapie bedeutet die Negation aller Konzepte.



### Vorne stehen

Eine gute Rede ist wie ein Parallelcoaching, meint *Martina Schmidt-Tanger* und erörtert einige Grundlagen der Psychologie und Biologie für Vortragende.

## AKTUELL

Seminarkalender • neue Bücher • Trainerporträts

**Anzeigenschluss für Heft 6/2009 ist der 13. November 2009**  
**Heft 6/2009 erscheint am 18. Dezember 2009**

## 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](mailto:rachow@junfermann.de)

### Bildredaktion:

**Helena Becker**

### Abonnements & Anzeigen:

**Stefanie Linden**  
Projektleitung, Anzeigen • Tel: 05251 134416  
**Monika Köster**  
Abo-Betreuung • Tel: 05251 134414  
**Simone Scheinert**  
Website-Betreuung • Tel: 05251 134423

### Junfermann Verlag

Postfach 1840 • D-33048 Paderborn  
Tel: 05251 1344-0 • Fax: 05251 134444  
eMail: [infoteam@junfermann.de](mailto:infoteam@junfermann.de) • [www.ks-magazin.de](http://www.ks-magazin.de)

### Verlag:

**Junfermannsche Verlagsbuchhandlung GmbH & Co. KG**  
Postfach 1840 • D-33048 Paderborn  
Imadstr. 40 • D-33102 Paderborn  
[www.junfermann.de](http://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 2009. Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung des Hefes 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**)  
**18. Jahrgang**  
erscheint 6x jährlich, jeweils Ende der geraden Monate

**Jahresabonnement** € 39,- • **Einzelheft** 7,50  
jeweils zuzügl. Versandkosten.

**Studentenabonnement**  
(gegen Nachweis): € 39,- ohne Versandkosten.

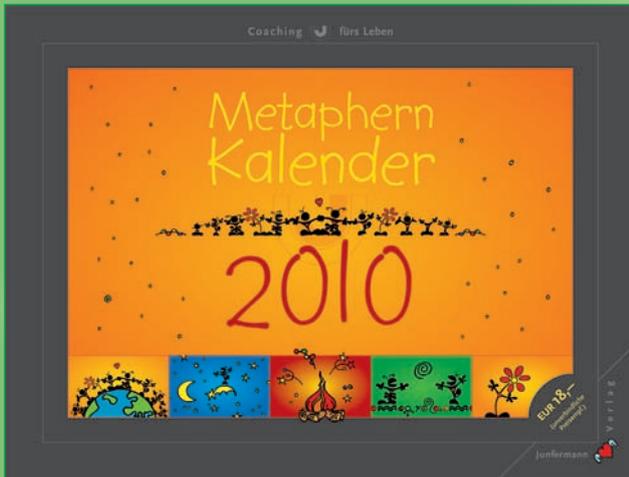
**Gültige Anzeigenpreisliste vom 1. Januar 2003**  
**ISSN 1862-3131**

### Bilder von Fotolia.com:

bernd.walter, csourav, Csaba peterdi, fotum, Frédéric Prochasson, fulloflove, Gabi Moisa, Gravicapa, helix, increa, Mikhail Tolstoy, odze, Oleksandr Bondar, photooiaasson, stevecoleccs, Yuri Arcurs

### Dieser Ausgabe liegen folgende Beilagen bei:

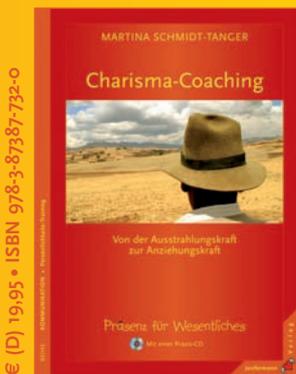
• Kereen Karst (Impulse am Meer)



## Metaphern-Kalender 2010

24 liebevoll illustrierte Metaphern wecken Bilder, Gefühle und Assoziationen. Mal sind sie Pflaster für die Seele, mal weise Ratgeber, Trost, Motivation oder einfach nur die richtigen Worte zur rechten Zeit.

Bei einer Bestellung bis zum 21.11.2009 erhalten Sie den Kalender zum Vorzugspreis von € (D) 12,95!



Martina Schmidt-Tanger  
**Charisma-Coaching**  
Von der Ausstrahlungskraft zur Anziehungskraft  
Mit einer Praxis-CD

Martina Schmidt-Tangers neues praxisorientiertes Buch beschäftigt sich mit der Frage, wie Charisma entsteht, ob es angeboren oder doch lernbar ist.

»Ein Buch über Charisma? Kann man darüber überhaupt schreiben? Wenn es jemandem gelungen ist, das Unfassbare des Charismas in Worte zu fassen ... und damit fassbar zu machen, dann Martina Schmidt-Tanger mit diesem Buch.« – Dr. Marco von Münchhausen



Cora Besser-Siegmund & Harry Siegmund  
**Die Seelenflüsterer**  
Turbo-Coaching gegen Stress und Angst. DVD (120 Minuten) zur vierteiligen TV-Dokumentation von Liz Wieskerstrauch

Prüfungsangst, Angst vorm Zahnarzt, ADHS, Phobien, traumatische Erlebnisse – das alles lässt sich erfolgreich mit wingwave bearbeiten. Die Dokumentarfilmerin Liz Wieskerstrauch hat Cora Besser-Siegmund und Harry Siegmund bei der wingwave-Therapie mit verschiedenen Klienten begleitet. Die erstaunlichen Ergebnisse sehen Sie auf dieser DVD.

© Tangente Television im Auftrag des SWR, 2009 Lizenziert durch SWR Media Services GmbH





# Erfolge bewegen – drei richtig gute Coach-Abschlüsse!

Eine gute Ausbildung führt immer zu einem qualifizierten und anerkannten Abschluss-Zertifikat. Denn damit öffnen sich alle Türen für eine erfolgreiche professionelle Umsetzung des Erlernten. Exklusiv bietet das renommierte Hamburger Besser-Siegmund-Institut jetzt drei neue Coach-Abschlüsse mit Zertifikat zum Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte an. Das Besser-Siegmund-Institut wurde vom TÜV-Nord für sein Managementsystem für den Geltungsbereich Durchführung und Konzeptionierung von Aus- und Fortbildungen mit der DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

## **Mental-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte:**

- NLP-Practitioner (DVNLP), systemisches Coaching oder vergleichbare Basisfähigkeiten in Kommunikationspsychologie
- wingwave-Coaching-Fortbildung
- Magic Words-Trainer

## **Work Health Balance-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte:**

- NLP-Practitioner (DVNLP), systemisches Coaching oder vergleichbare Basisfähigkeiten in Kommunikationspsychologie
- wingwave-Coaching-Fortbildung
- Magic Words-Trainer
- NLP-Master (DVNLP)

## **Business-Coach für systemische Kurzzeit-Konzepte:**

- NLP-Practitioner (DVNLP), systemisches Coaching oder vergleichbare Basisfähigkeiten in Kommunikationspsychologie
- wingwave-Coaching-Fortbildung
- Magic Words-Trainer
- NLP-Coach (DVNLP)

Bereits vorhandene Ausbildungsmodulare von anderen anerkannten Instituten können berücksichtigt werden. Mehr Informationen bekommen Sie telefonisch unter 040 - 32 00 49 36, unter [www.besser-siegmund.de](http://www.besser-siegmund.de) oder Sie schreiben an [info@besser-siegmund.de](mailto:info@besser-siegmund.de)



**BESSER-SIEGMUND-INSTITUT**  
Mönckebergstrasse 11 · D-20095 Hamburg