

# Kommunikation

April 2012

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

## Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit



# Einfach anfangen?

## Existenzgründung in Coaching und Training



### Kurz & knackig

Elevator Pitch  
für Trainer



### Schätze des Alters

Potenzial für  
die Gesellschaft



### NLP und Neuro

Vom Hype  
eines Präfix'

Verlag

Junfermann



Regine Rachow  
Chefredakteurin

## *Anfangen und vertrauen*

„Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne, der uns beschützt und der uns hilft zu leben“, heißt es bei Hermann Hesse, dessen Todestag sich im August zum 50. Male jährt. Es ist eine Zeile aus seinem Gedicht „Stufen“, das er 1941 schrieb, im Mai, mit 63 Jahren. Er hatte gerade eine schwere Krankheit überstanden. Es geht eine suggestive Kraft von dieser Zeile aus, und vielleicht haben wir sie in der heutigen Zeit nötiger denn je.

Zuweilen hat es den Anschein, als würde die Furcht, etwas falsch zu machen, uns so sehr lähmen, dass wir gar nichts Neues mehr probieren. Dass wir Entscheidungen immer wieder hinausschieben. Warten, bis es perfekt ist, weil wir in einer Welt, in der alles möglich erscheint, die Möglichkeit selbst zu stolpern, zu straucheln oder zu scheitern nicht aushalten. Wo Fehler nicht mehr verziehen werden, mutieren Eltern zu Konstrukteuren kleiner Präzisionsmaschinen, die ein perfektes Geige- oder Tennisspiel liefern. Sprechen Politiker Sätze, die niemandem so recht mehr etwas sagen. Spüren Menschen in dem Moment, da sie vom Planen ins Tun kommen sollten, Blockaden. In dieser unsicheren Welt, wo der Boden unter unseren Füßen immer wieder zu schwanken scheint, ist der erste Reflex, sich festzuhalten. Nicht loszulassen. Wir hängen am einmal Errungenen. Denn damit haben wir uns eingerichtet. Wozu also Neues beginnen?

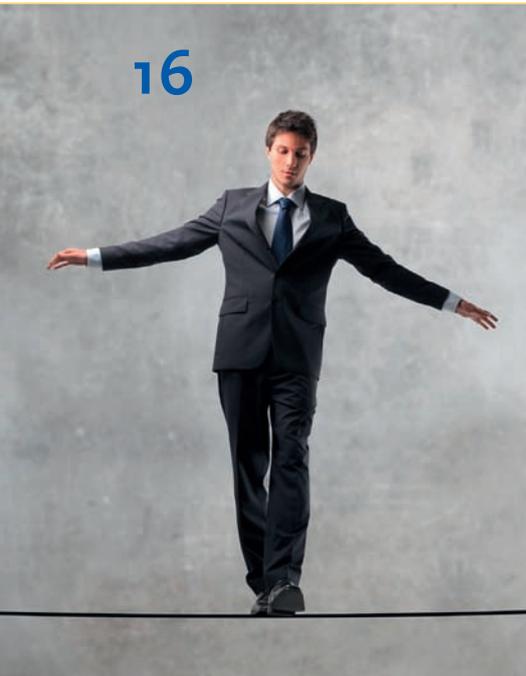
Wenn Coaches und Trainer sich selbstständig machen, dann oft auch deshalb, weil sie den Zwängen des Angestellten-Daseins entfliehen wollen: Abläufen, auf die sie keinen Einfluss, fremden Regeln, denen sie sich unterzuordnen haben. Sie träumen von selbstbestimmter Tätigkeit, davon, ihre Kreativität auszuleben und endlich das zu tun, was sie schon immer und hauptsächlich wollten: mit Menschen zu arbeiten. Und dann wachen sie im Unternehmeralltag auf mit all den neuen Zwängen: Businessplan, Beschaffung von Fördermitteln, Buchhaltung, Verwaltung von Daten, Lenken von Informationsströmen. Es wartet ein Alltag auf sie, in dem das „Backoffice“ funktionieren muss.

Und doch fühlt es sich anders an. Was es ist, was das „Andere“ ausmacht – auch darum wird es in dieser neuen Ausgabe der KS gehen. Es ist das Wesentliche: Wenn ein Mensch für sich eine wichtige Entscheidung getroffen hat und ins Freie tritt, wenn sein Sehnen Wirklichkeit wird, dann scheint ihn eine Kraft zu beflügeln, die an den „Zwängen“ des Alltags so schnell nicht zerbrechen wird. Es gilt etwas zu entdecken, und das hat zutiefst mit einem selbst zu tun. Ein brauchbarer Einstand, will mir scheinen, gerade für Coaches und Trainer. Schließlich haben sie sich zur Aufgabe gemacht, Menschen zu begleiten. Und die klügste Begleitung eines Klienten – in welcher Frage, durch welchen Konflikt hindurch, zu welcher Lösung auch immer – besteht wohl darin, ihn zu sich selbst zu führen, zu dem, was ihn als Menschen ausmacht.

Wir brauchen Hoffnung für jeden neuen Anfang, wann immer er nötig ist. Hoffnung, dass wir auf den Zauber des Anfangs vertrauen dürfen. Immer wieder.

Viel Freude bei der Lektüre!

*Regine Rachow*



**Trainer werden**  
Versuch und Irrtum  
im Marketing

**Entschieden stimmig**  
Klärungen im  
inneren Team

**Vorsicht: Veränderung!**  
Selbstverantwortung  
im Coaching

**TITEL**

**8 Gut genug für den Anfang**

Coaches als Existenzgründer: Wer erfolgreich sein will, sollte seinen Themen stark eingrenzen. Ein Erfahrungsbericht.  
Von *Regine Rachow*

**15 Chancenverweigerer**

Über das Anfangen.  
Eine Kurzgeschichte von *Sonja Kettenring*

**16 Von einem, der auszog, Trainer zu werden**

Marketing mit Hindernissen. Selbstauskunft zu Fallstricken und Fußangeln im Werdegang. Von *Stephan Landsiedel*

**20 Für welches Thema brennst du?**

Trainer, Coaches und Berater in der Existenzgründung: Tipps für einen Start ohne Reifall. Von *Benjamin Schulz*

**22 Gewinn und Verlust**

Glaubenssätze erweisen sich oft als Stolpersteine beim Gründen. Von *Kathrin Scheel*

**25 Wie der Würfel fällt**

Über die Kunst, sich zu entscheiden.  
Von *Daniela Dujmic-Erbe*

**TITEL & THEMEN**

**28 Wer sind Sie überhaupt?**

Herausfordernd kurz & knackig: Mit dem Elevator Pitch bleibenden Eindruck machen. Von *Harald Berenfänger*

**32 NLP im Neuro-Dschungel**

Das Präfix „Neuro“ verspricht mehr als es hält. Auf lange Sicht könnte es dem Ansehen des NLP schaden.  
Von *Ludger Brüning*

**35 WORST CASE – Der Alm-Öhi lacht zurück**

Von *Mathias Maul*

**36 Altern als Potenzial**

Eine Gesellschaft, die Menschen Entwicklung vorenthält, nur weil sie schon Rentner sind, vergeudet wahre Schätze.  
Von *Constantin Sander*

**40 Vorsicht: Veränderung!**

Selbstverantwortung als wesentliches Element in Coaching und Personalentwicklung. Von *Thierry Ball*

**44 Von der Konfrontation zur Kooperation**

Teamprozesse bei Arbeitsgruppen in Seniorenheimen.  
Von *Volker Ribbeck*



**Wie bin ich drauf?**  
Arbeit mit  
microexpressions



**Bericht: Junfermann Kongress**

**Rezension: BAM!**

**NEU BEI  
JUNFERMANN!**



**Der  
Empathie-  
Navigator**



**Die erste App zur Gewaltfreien  
Kommunikation von Al Weckert.**

Das Empathie-Tagebuch, die Übung Celebration of Life und die Businessfunktionen sind beliebte Bestandteile der GFK-Übungspraxis, die jetzt im Taschenformat und mit dem Mehrwert einer intelligenten Datenbank für den Alltagsgebrauch verfügbar sind.

Erhältlich im  
**App Store**



**www.junfermann.de**

## Rubriken

- 3 Editorial
- 6 Pinwand
- 7 Nachgefragt bei ...
- 14 Visitenkarten
- 58 News
- 60 Buchbesprechung
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

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

- 62 Trainer-Porträts
- 66 Seminarkalender

## 48 **Ins Gesicht geschrieben**

Mimische Mikroausdrücke in der Veränderungsarbeit mit Menschen.  
Interview mit *Henning Olesen*

## 50 **Wie komm' ich rein?**

Der richtige Einstieg entscheidet über das Gelingen eines Seminars.  
Von *Rolf Dindorf*

## 48 **WECKERT LIEST Üben, üben, üben**

Trainingsbücher für die Gewaltfreie Kommunikation. Von *Al Weckert*

## 50 **KONGRESSBERICHT Kontinuität und Wandel**

Bühne für Kommunikations-Profis und Erkenntnisse fürs Publikum: Der Junfermann-Kongress in Paderborn.

## 52 **Raus aus dem Netz der Angst**

Mit *wingwave* gegen die Spinnenphobie.



Glaubenssätze erweisen sich oft als Stolpersteine beim Gründen – auch für angehende Coaches. Ein Plädoyer für Skeptiker.

## Gewinn und Verlust

Von Kathrin Scheel

Das, was du heute denkst, wirst du morgen sein.  
*Buddha*

Der Glaube kann Berge versetzen. Dem Begründer der Logotherapie, Viktor Frankl, zum Beispiel gelang es, das Konzentrationslager zu überleben, indem er sich immer wieder vorstellte, eines Tages in einem hellen, freundlichen Raum vor interessierten Menschen über seine Erfahrungen zu berichten. Die Vorträge hat er gehalten, zudem ein zutiefst berührendes und unbedingt empfehlenswertes Buch<sup>1</sup> geschrieben und bedeutsame Arbeit in der Sinnforschung geleistet.

Auch Manager und Spitzensportler visualisieren die Zukunft. Die Vorwegnahme des Zieleinlaufs und der feste Glaube an das Gelingen eines Vorhabens geben offenkundig Orientierung, Kraft und Motivation. Dies sind gerade für Existenzgründer wichtige Ressourcen. Und für mentale Hürden scheint niemand so gut gerüstet zu sein wie ein angehender Coach. Wer sonst kennt sich aus mit Erfolgsstrategien von

Disney bis zum Moment of Excellence, weiß Bescheid um den Unterschied, der den Unterschied macht? Und trotzdem scheitern auch in der Coaching-Branche viele Gründer oder bewegen sich am Rande des Existenzminimums.

Trotz guter Voraussetzungen sind wir nicht vor Selbstsabotage gefeit, vor Glaubenssätzen, die uns daran hindern, unser Potenzial voll zu entfalten. Wo Licht ist, fällt auch Schatten, und um den kraftvollen Glauben an uns selbst als Trainer, Coaches oder Berater kreisen nicht selten Gedanken, die sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit massiv als Hindernis aufbauen. Viele stolpern über immer dieselben Steine. Andere machen sich erst gar nicht auf den Weg.

Corinna<sup>2</sup> war jahrelang ein „Starter“. Viele Projekte nahm sie engagiert in Angriff, verlor dann aber schnell wieder die

<sup>1</sup> Frankl, Viktor E. (2008): ... trotzdem Ja zum Leben sagen. München: dtv

<sup>2</sup> Die Namen sämtlicher Coachees in diesem Text sind geändert.

---

Lust, weil andere Dinge ihre Aufmerksamkeit fesselten. „Ich bringe nie etwas zu Ende“, meinte sie in unserer ersten Sitzung.

Kirsten hatte viele Pläne im Kopf, sich aber nie getraut, damit an die Öffentlichkeit zu gehen. Als ihre Rücklagen fast aufgebraucht und immer noch keine Aufträge in Sicht waren, erschien auch sie zum Coaching.

Sabine hatte immer wieder das Gefühl, dass man sie als Geschäftsfrau nicht ernst nimmt. Das deprimierte sie und warf sie ständig aus der Bahn. In ihrem Kopf schwirrte ein Satz ihres Vaters, der ihr in Kindertagen prophezeit hatte, dass sie unfähig sei und es zu nichts bringen werde.

Natürlich: Glaubenssatz-Arbeit ist eine hervorragende Möglichkeit, solche Hindernisse zu überwinden und den Weg frei zu machen. Doch es lauert gerade dann Gefahren, wenn man der Versuchung erliegt, sich mal eben schnell von einer einschränkenden Überzeugung zu trennen. Am liebsten würden wir uns von ihr wie von lästigem Unkraut befreien, sie in Büscheln ausreißen und entsorgen. Einfach durch schöne, neue Pflanzen ersetzen. Doch so einfach ist das nicht: Unkraut wächst nach. Und junge Pflanzen brauchen Fürsorge und vor allem Zeit zum Wachsen.

Wie also können wir mit eigenen Glaubenssätzen umgehen?

Zunächst sollten wir sorgsam prüfen, inwieweit einschränkende Glaubenssätze überhaupt zu verabschieden sind. Ist es wirklich als Unkraut überflüssig oder wächst es nur am falschen Ort? Sollten wir es tatsächlich entsorgen oder kann es woanders still gedeihen oder auf dem Kompost als Dünger dienen? Immer birgt die vermeintliche Schwäche eine positive Absicht, manchmal sogar eine Stärke. Die muss erst einmal erkannt werden, um sie zu nutzen. Corinna zum Beispiel glaubte, nie etwas richtig zu Ende bringen zu können. Auch weil sie das Beginnen „an sich“, diese ersten konzeptionellen und manchmal auch ganz praktischen Schritte, mit denen eine Idee Wirklichkeit wird, regelrecht genoss. Diese Zwischenzeit, in der noch vieles offen scheint und sich ein Meer an Möglichkeiten bietet, aus dem zu schöpfen ist.

Glaubenssätze sind zutiefst in unserem Denken, Handeln und Fühlen verankert. Theoretisch wissen wir, dass es nicht funktioniert, sie mit Stumpf und Stiel auszurotten. Wir versuchen, wenn wir sie als unserer Entwicklung nicht mehr zuträglich erachten, sie zu würdigen und „in Ehren“ zu entlassen. Zuweilen aber höre ich von Kollegen, wie sie Coachees in der Veränderungsarbeit dabei unterstützen, für überholt befundene Überzeugungen schnellstmöglich und für alle Zeiten zu entsorgen. Und tatsächlich hören wir immer wieder, wie Teilnehmer in Seminaren ihre Überzeugungen symbolisch als

Luftballons platzen lassen oder zerreißen und in alle Winde streuen. Oder einfach in einen Baum hängen.

Sehr viel sinnvoller scheint mir jedoch der behutsame, langsame Weg: mit einem Probetraining für das neue Verhalten zu beginnen, aber auch ruhig den Blick zurück offen zu halten. Und immer wieder zu reflektieren: Wo stehe ich und was ist der nächste sinnvolle Schritt, den ich gehen will? Kirstens einschränkender Glaubenssatz hieß „Ich traue mich nicht, über meine Angebote zu reden“. Im Zeitalter der neuen Medien konnte sie ihre Angst, sich in der direkten Begegnung, gewissermaßen Aug in Auge, zu „verkaufen“, sehr gut verstecken. Sie ließ sich eine teure Homepage gestalten, präsentierte dort ihre Leistung, ohne je einen Menschen direkt ansprechen zu müssen. Man wird mich schon finden, glaubte sie. Ihre Flyer für die Coachees verwahrte sie sicher im Büro. Gefunden wurde sie von kaum jemandem.

Ich arbeite im Gründer-Workshop gerne mit der sogenannten Kopfstandübung. Dabei schreiben Workshop-Teilnehmer einen Brief an ihren besten Freund, in dem sie ihm mitteilen, dass ihre vor fünf Jahren begonnene Selbstständigkeit gescheitert ist. Die Frage an die Teilnehmer lautet: Woran ist diese Selbstständigkeit gescheitert? Auf diese Weise kam Kirsten den Gründen für ihre „Ladehemmung“ auf die Spur. Sie hatte ein Problem auf der Identitätsebene. Den Satz „Ich bin Unternehmerin“ konnte sie zwar aussprechen, aber er fühlte sich, wie sie sagte, leer an, er belebte sie in keiner Weise. Erst als wir uns diesem Thema widmeten, trat der entscheidende Glaubenssatz zutage: „Ich bin nicht gut genug.“

Weitere Beispiele aus der Workshop-Übung sind:

- Ich habe mich nie um meine strategische Unternehmensplanung gekümmert – das Tagesgeschäft war ja anstrengend genug, für zusätzliche Dinge hatte ich nie Zeit. Ich habe immer darauf vertraut, dass schon wieder Aufträge reinkommen würden und manchmal auch 'nen Wunsch ans Universum gesandt – und irgendwie ist es ja auch ziemlich lange gut gegangen.
- Einen Businessplan habe ich nie erstellt; zu rechnen war noch nie mein Ding, das hat auch mein Lehrer früher schon immer gesagt. Und außerdem hatte ich bisher am Ende immer noch irgendwie Glück.
- Netzwerke? Nö, ich bin nicht so der Smalltalk-Typ und von Social Media habe ich gar keine Ahnung, außerdem entwickeln sich Kontakte ja mit der Zeit von selbst.

Der Fokus liegt bei dieser Übung auf dem Herausarbeiten der Misserfolgsstrategien, die auf einschränkenden Glaubenssätzen basieren. Typisch ist die Unterlassensebene als Folge eben dieser Glaubenssätze. Hier liegen aus meiner Sicht wesentliche Gründe für erfolglose Geschäftsentwicklungen. Unternehmer können in der Regel Fehler gut

reflektieren und korrigieren – Korrektur setzt allerdings einen Impuls zu handeln voraus. Bei Sabine und Kirsten blieb dieser Impuls aus, sie steckten gewissermaßen fest, Entwicklung war ihnen so nicht möglich. Sabine ging männlichen Kunden aus dem Weg, um sich das Gefühl des Unterlegen-Seins zu ersparen.

Kirsten hing lange Zeit in der „Ausbildungsschleife“, um nicht aktiv werden zu müssen. Dann fand sie die Homepage als sichere „Deckung“. Das war gewissermaßen ihre „Mogelpackung“. Ein vermeintlich hilfreicher Glaubenssatz („Die Kunden werden mich so schon finden“), der ihr vorgaukelte, das Problem allein durch Wünsche und positives Denken beheben und so wie von selbst ans Ziel gelangen zu können.

Diese Art des Umgangs mit Glaubenssätzen ist nach meiner Erfahrung sehr viel gefährlicher und hinderlicher als die Einschränkungen selbst. Oftmals ist es schwer, Zuversicht und Optimismus von Schönfärberei zu unterscheiden. So glauben 81 Prozent der Existenzgründer, dass ihre Firma die ersten fünf Jahre überlebt. Tatsächlich schaffen das etwa in den USA nur 35 Prozent.<sup>3</sup> Eine Überbetonung der Wirkung positiven Denkens und Glaubens kann in letzter Konsequenz zu einem doppelten Loser-Gefühl führen: Erstens habe ich als Geschäftsmann oder -frau versagt und zweitens war ich nicht in der Lage, positiv genug zu denken, an die richtigen Dinge zu glauben, gute Vorstellungen zu entwickeln. „Ich bin einfach zu allem unfähig“, lautet dann zuweilen das niederschmetternde Selbsturteil.

Offenheit und Ehrlichkeit gegenüber dem eigenen Denken und Tun sind aus meiner Sicht in der Glaubenssatzarbeit unverzichtbar. Für Sabine war es wichtig, ihr Verhalten zu hinterfragen. Warum vermeide ich, soweit es geht, Kontakte zu männlichen Geschäftspartnern und beklage stattdessen „die gläserne Decke“, die Frauen nicht durchstoßen können? Die Beantwortung dieser Frage ermöglichte es ihr, die vom Vater übernommene Überzeugung „Aus mir wird nichts“ aufzudecken. Einen neuen Glaubenssatz zu finden („Ich kann es!“) war aber nur der erste Schritt. Mit einer Lösungsstrategie konnte Sabine ihre Opferrolle verlassen und den Aufbau ihres Unternehmens selbstbewusst im wahrsten Sinne des Wortes in Angriff nehmen.

Will ich als Gründer meiner eigenen Kompetenz wirklich und wahrhaftig trauen, reicht es manchmal zu schauen, wie ich den Wert, den ich mir mit einem alten Glaubenssatz erfüllen möchte, anders sichern kann.

Corinna zum Beispiel brauchte sich von ihrem Starter-Dasein gar nicht zu verabschieden. Sie war in ihrem Berufsleben mehrfach auch in der Gründungsphase eines Unternehmens aktiv gewesen, hatte geholfen, es gut auf den Weg zu bringen, und dann die Führung anderen überlassen. Sie nutzt ihr kreatives Potenzial inzwischen, um Gründerinnen und Gründer zu beraten, die sich über ihr Geschäftsfeld noch uneins sind. So kann sie sicher sein, dass ihre vielen Ideen Gehör finden und ein Großteil von ihnen umgesetzt wird. Ist das erledigt, wendet sie sich neuen Projekten zu.

Eine regelmäßige Standortbestimmung ist für Gründer und Unternehmer gleichermaßen unerlässlich. Dabei sollten wir auch unsere Glaubenssätze überprüfen und kontinuierlich (!) an ihnen arbeiten. Hier ein paar Schritte, die nicht aufwendig sind und wirken.

- Nehmen Sie sich mindestens einmal pro Monat Zeit für eine Reflexion, allein oder am besten mit einem Coach-Kollegen oder Supervisor. Werten Sie Erfolge und Misserfolge aus und bestimmen Sie Ihre Aufgaben für den nächsten Monat.
- Wählen Sie solche Aufgaben, die eine Herausforderung darstellen, aber dennoch realistisch sind, denn Motivation ist das Ergebnis ansprechender Ziele.
- Führen Sie ein Erfolgsbuch, denn oft sind es kleine Schritte, die zu großen Ergebnissen führen. Seien Sie stolz auf Ihre Erfolge – analysieren Sie Ihre „Moments of Excellence“ – nutzen Sie die neuen Handlungskompetenzen auf Ihrem weiteren Weg.

Glaubenssatzarbeit heißt Entwicklung und Veränderung – ein permanenter Prozess, der aufmerksam beobachtet und liebevoll begleitet werden will. Es geht einem als Unternehmerin da zuweilen wie der Gärtnerin mit ihrem Rosenstrauch, wenn er seine Knospen ansetzt. Es ist nicht unbedingt vorhersehbar, welche Knospe die schönste Blüte hervorbringt.



**Kathrin Scheel**, Berlin, NLP-Trainerin, Erfolgscoach, Dozentin an Gründerzentren von Universitäten und Hochschulen. Website: [www.erfolgscoaching-scheel.de](http://www.erfolgscoaching-scheel.de)

<sup>3</sup> Dworschak, Manfred: Zaubertrank der Zuversicht, Der Spiegel, Nr. 1/2012, S. 125



## Ins Gesicht geschrieben

Mimische Mikroausdrücke  
in der Veränderungsarbeit mit Menschen –  
Interview mit Henning Olesen.

*Im Herbst haben Sie die praktische Anwendung der „micro-expressions“, unmerklicher mimischer Spuren von Emotionen, erstmals der NLP-Community vorgestellt. Unter den Kommunikations-Profis nimmt das Interesse daran zu. Seit wann arbeiten Sie mit diesen Erkenntnissen?*

**Henning Olesen:** Das Interesse hat auch mich überrascht. Denn die Erkenntnis der „Mikromomente“ des Ausdrucks sind ja nicht neu. Erstmals wurden sie Mitte der Sechzigerjahre in den USA beschrieben, damals ging es um die nonverbale Kommunikation zwischen Psychotherapeut und Patient. Paul Ekman und Wallace Friesen entwickelten dann auf der Basis dieser Erkenntnis eine Methode, FACS<sup>1</sup>, in der Mimik des Gegenübers Grundemotionen wie Angst, Freude oder Ekel zu erkennen, die über alle Kulturen hinweg gleich sind. Ich ließ mich entsprechend ausbilden und arbeite seit 2009 gezielt mit dem facecoaching, und zwar als Methode und Haltung.

*Mit welchem Nutzen?*

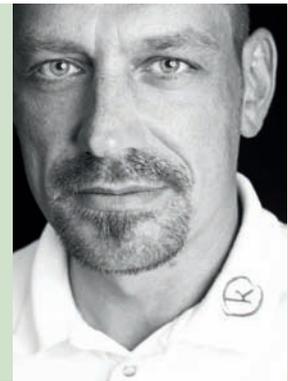
**Olesen:** Mit dem Nutzen, dass ich im Coaching direkt mit den Emotionen des Klienten arbeiten kann. Und zwar mit jenen Emotionen, die ursprünglich hinter seinem Problem oder hinter dem Konflikt stecken. Denn oftmals ist es so, dass ein Klient mit langer Konflikt-Karriere die ursprünglichen Emotionen längst verdrängt hat. Er spricht dann von Ärger, aber sein eigentliches Gefühl ist die Angst. Oder er spricht von Angst und in seinen *microexpressions* erkenne ich Traurigkeit. Die Emotionen können Coach und Klient also gezielter als bisher aufdecken und damit zusammen im kognitiven Teil am Veränderungsprozess weiterarbeiten.

*Ein guter Coach arbeitet im Grunde stets mit Emotionen „hinter den Emotionen“. Das sollte zum Beispiel auch mit EMDR oder mit der Gewaltfreien Kommunikation funktionieren.*

**Olesen:** Richtig. Natürlich sollte ein guter Coach den mentalen Zustand seines Klienten im Blick haben. Doch der zeigt uns nur, dass etwas „beim Klienten abläuft“. Während *microexpressions* uns präzise zeigen, welcher emotionale Prozess in Gang ist. Sie laufen völlig unbewusst ab, und zwar in Sekundenbruchteilen. Ich vereine im facecoaching Elemente anderer Schulen, etwa der Emotionspsychologie, des NLP, der Kinesiologie, der GFK. Die Erkenntnisse der *microexpressions*, für die ich Paul Ekman sehr dankbar bin, sind das zentrale Element. Beides zusammen, mentaler Zustand und der Hinweis auf die ursprüngliche Emotion, hilft mir als Begleiter in der Arbeit mit meinem Klienten. Ich kann mehr beobachten und bin weniger darauf angewiesen zu interpretieren.

<sup>1</sup> FACS = Facial Action Coding System

**Henning Olesen** ist Coach und Kinesiologe mit eigenem Unternehmen. Auf der Grundlage von FACS und EMFACS bildet er facecoaches und balancecoaches aus.



*Wie viele Anbieter von Weiterbildungen in diesem Bereich gibt es in Deutschland?*

**Olesen:** Wenn's um das stupide Lernen der sogenannten *action units* geht, dann können Sie das online bei Ekman ([www.paulekman.com](http://www.paulekman.com)) selbst und in Deutschland auch bei ein, zwei Anbietern üben. Das beschränkt sich auf meist computergestützte Verfahren und erscheint mir wenig nachhaltig. Paul Ekman vergibt nach entsprechenden Onlinekursen und Tests Zertifikate für seine Methoden. Ich selbst habe die Arbeit mit den *microexpressions* bei einem Freund von Paul Ekman, Prof. Dr. Jörg Merten in Saarbrücken, gelernt. Für meine eigene Methode, *facecoaching*, habe ich auf Basis der *microexpressions* eine spezielle Weiterbildung entwickelt. Meine Methode lasse ich gerade in einer begleitenden Studie evaluieren.

*Welche Voraussetzung brauche ich, um mich als Teilnehmerin zu melden?*

**Olesen:** Eine Portion Neugier, Ihre eigenen Themen, Fragen und Ziele. Offenheit und Bereitschaft zu lernen. Das Lernen findet in einer Atmosphäre der Wertschätzung, Selbstverantwortung und Freiwilligkeit und in der Gruppe statt.

*Wer sind Ihre Teilnehmer?*

**Olesen:** Die kommen aus ganz unterschiedlichen Professionen, hauptsächlich jedoch Coaches, Therapeuten, Ärzte, Psychologen und Menschen, die im Security-Bereich arbeiten. Daneben Fachkräfte aus Vertrieb, Personal oder Sozialarbeit. Für die Teilnehmer ist es zuweilen eine richtige Offenbarung, Gefühle nicht gleich bewerten zu müssen, sondern als einen Hinweis zu nehmen und als eine Möglichkeit, mit dem anderen in eine menschliche Verbindung zu kommen.

*Welches Interesse bringt jemand für diese Methodik mit, der aus dem Business-Bereich kommt?*

**Olesen:** Diese Teilnehmer wollen Kommunikation tiefer verstehen. In der Mediation, im Mitarbeitergespräch oder auch im Verkaufsgespräch geht es ihnen letztlich um Klarheit, Bewusstheit und Verständnis für sich selbst und das Gegenüber. Ziel ist der ehrliche Kontakt oder ein echter Konsens. Und nicht etwa ein fauler Kompromiss. Ein *facecoach* in der Mediation zum Beispiel erkennt sehr gut, ob

ein Kompromiss auch emotional „stimmig“ ist oder eher eine rein kognitive Zwischenlösung darstellt.

*Und wenn es Menschen dazu nutzen, ihre Machtposition auszubauen? Kunden über den Tisch zu ziehen, Mitarbeiter zu unterdrücken, Vorgesetzte zu manipulieren?*

**Olesen:** Es ist wie mit dem Brotmesser – nutze ich es zum Brote schmieren oder als Waffe gegen einen Menschen? Die Entscheidung trifft jeder für sich selbst. Und zwar letztlich aufgrund seiner Haltung. Auf diese Haltung lege ich großen Wert, beim Lernen am Bildschirm ist sie nicht überprüfbar. Ich habe mich auch schon von einem Kursteilnehmer getrennt, bei dem ich die notwendige Verantwortung im Umgang mit solchen Methoden vermisste.

*Experten à la Dr. Lightman in der Serie „Lie to me“ mögen das Publikum faszinieren. Mich selbst beschleicht bei der Vorstellung, an so jemanden zu geraten, ein merkwürdiges Gefühl. Können Sie solche Gedanken nachvollziehen?*

**Olesen:** Ja, ich kann den Gedanken nachvollziehen. Manchmal habe ich es an den Elternabenden meiner Kinder erlebt, dass andere Eltern es mieden, mir in die Augen zu schauen, weil sie erfahren hatten, was ich beruflich mache. Erlauben Sie mir eine Gegenfrage: Was ist das für ein merkwürdiges Gefühl, das Sie beschleicht – also welches Gefühl möchte da Würdigung erfahren?

*Die Angst, ausgekundschaftet zu werden. Etwas von mir preiszugeben, das ich nicht preisgeben möchte.*

**Olesen:** Alles, was ich bisher erzählt habe, wäre nicht ehrlich, in einem tiefen Sinne wahr, wenn ich das nicht nachvollziehen könnte. Zu einem wertschätzenden, ehrlichen Kontakt gehört auch Angst, gehört es, Unsicherheit anzunehmen, die einen Menschen beschleicht, wenn es um blinde Flecken geht. Ich nehme diese Angst sehr ernst. Und ich versuche, durch authentisches Auftreten, durch ethisches Handeln, Vertrauen herzustellen. Es sollte übrigens auch Zeiten geben, wo der *facecoach* gar nichts damit „anstellt“. Und da denke ich nicht nur an ein romantisches *Candlelight-Dinner*. Der NLP-Coach „reframed“ auch nicht ständig oder stellt pausenlos *Metamodell-Fragen*. Das würde jede Kommunikation töten.

Interview: Hanne Lenz