

SPRICH MIT MIR!



# IM MAGISCHEN RAUM

Wie wir uns als Coaches und Berater frei vom eigenen Ego machen.

VON **PETRA** UND  
**RALF DANNEMEYER**

**W**ie steht es um unsere Fähigkeit, im Gespräch einmal den Mund zu halten? Dazu fällt uns das Mädchen *Momo* aus dem Roman von Michael Ende ein. Es tauchte eines Tages in einer italienischen Kleinstadt auf, tröstete die Menschen und schlug die grauen Zeitdiebe in die Flucht. Momo hatte eine besondere Gabe. Sie konnte zuhören wie kaum jemand sonst. Bei ihr erlebten die Menschen eine wundersame Wandlung: Rastlose, unentschlossene Leute wussten auf einmal genau, was sie wollten.

Schüchterne fühlten sich plötzlich frei und mutig. Und wer unglücklich zu ihr kam, verließ sie zuversichtlich und froh. Wie machte sie das nur?

Momo war, während die Menschen redeten, einfach ganz bei ihnen, zeigte aufrichtiges Interesse, sodass, wie im Buch zu lesen, „der Betreffende fühlte, wie in ihm plötzlich Gedanken auftauchten, von denen er nie geahnt hatte, dass sie in ihm steckten“. Und wenn jemand glaubte, sein Leben sei bedeutungslos und er sei niemandem wichtig, „... dann wurde ihm, noch während er redete, auf geheimnisvolle Weise klar, dass er sich gründlich irrte, dass es ihn, genauso

wie er war, unter allen Menschen nur ein einziges Mal gab und dass er deshalb auf seine besondere Weise für die Welt wichtig war.“

Momo war wie der Spiegel, in dem sich Menschen neu entdecken – eine Meisterin der Resonanz.

Wenn Sie Coach, Trainerin, Lehrer oder Therapeutin sind: Wann haben Sie das letzte Mal einem Klienten wirklich zugehört – ohne zu kommentieren, zu bewerten, zu dozieren? Wenn Sie zuhören, *wirklich zuhören*, dann sind Sie für den Moment innerlich leer und absichtslos. Wenn Sie schon darüber nachdenken, was Sie gleich erwidern werden, dann hören

Sie nicht wirklich zu, sondern bereiten sich auf Ihren Einsatz vor.

Wie funktioniert das, leer und absichtslos zu sein?

Vor einer Antwort schauen wir uns eine weitere kindliche Heldin an: *Pippi Langstrumpf*. Mit ihr schuf Astrid Lindgren nicht nur eine Heldin für Kinder. Wie keine andere lehrte sie auch Erwachsene, ihr Potenzial zu entfalten. Dabei nutzte Pippi etwas, was der von dem Philosophen Hans Vaihinger ins NLP übernommenen Als-ob-Strategie gleicht: Wenn sie ihr Pferd in die Luft hob, sich auf den Kopf stellte oder rückwärtsging, dann schuf sie eine kindliche Realität. Astrid Lindgren zeigte uns mit Pippi die Macht des grenzenlosen Träumens, aus der sich mit der Zeit ein innovationsfreundliches Denkmuster entwickeln darf. Dann wird, was bisher Als-ob-Rahmen (eine Konstruktion, eine Idee) war, immer mehr zur Realität und der Mensch zum Schöpfer dieser Realität: „Ich mach’ mir die Welt – widdewidde wie sie mir gefällt ...“

### Macht ohne Missbrauch

Ergänzt durch die Unterstützung eines achtsamen Realisten wird daraus ein Coaching-, Trainings- oder Therapie-Ansatz, der Grenzen im Denken sprengen und limitierende Glaubenssätze auflösen kann – das Aus für *das geht nicht* oder *haben wir noch nie so gemacht*. Dazu bedarf es einer Fähigkeit, die Astrid Lindgren in einem Interview so ausdrückte: „Wenn ich jemals beabsichtigt hätte, die Figur der Pippi zu etwas anderem als der Unterhaltung meiner jungen Leser dienen zu lassen, so wäre es dieses: ihnen zu zeigen, dass man Macht haben kann und sie nicht missbraucht.“

Es ist nützlich sich einmal klarzumachen, wie viel Macht Sie als Coach, Trainer, Verkäufer, Sozialarbeiter, Therapeut oder Lehrer haben – und wie Sie diese nutzen. Sie haben die Macht, anderen etwas zu vermitteln, sei es ein Produkt, eine Dienstleistung, Wissen, neue Glaubenssätze oder neue Kraft. Sie können sich noch so über-

zeugt von der Aussage distanzieren, Sie würden Menschen manipulieren – Sie tun es immerzu, immer, wenn Sie kommunizieren. Sie können Gedanken und Emotionen lenken. Und das ist völlig in Ordnung, wenn Ihr Ego außen vor bleibt.

Dann können zum Beispiel Ihre Gedanken für Ihr Gegenüber hilfreich und nützlich sein. Andernfalls besteht die Gefahr, dass Sie Ihr Modell der Welt auf Ihren Klienten übertragen – so als wüssten Sie, was für ihn gut sei. Gesetzt den Fall, Sie liegen damit hin und wieder richtig: Dann ist das Zufall.

Momo und Pippi gaben keinerlei Ratschläge. Sie verfügten über andere Gaben. Sie übten keinerlei Macht aus, um andere von ihren Gedanken zu überzeugen. Sie begegneten ihren Mitmenschen vorurteilsfrei und neutral – selbst dann, wenn es sich um merkwürdige Zeitgenossen handelte. Zum Beispiel die beiden Landstreicher, denen Pippi ihre Gastfreundschaft in der Villa Kunterbunt anbot – obwohl jeder Erwachsene schon vorher wusste, dass sie es nur auf den Koffer voller Gold abgesehen hatten, den der Seefahrer-Papa seiner Tochter geschenkt hatte. Und erst nachdem sich die Männer selbst ins Unrecht gesetzt hatten, nutzte Pippi ihre Macht.

Eine weitere Gabe der beiden kindlichen Meisterinnen: ihre Flexibilität. Sie entschieden in der gegebenen Situation, wie sie handelten – nicht vorher, nicht nachher. Und deshalb, weil sie keinen Plan und keine Absicht verfolgten, handelten sie im *Hier und Jetzt*. Was für Momo oder Pippi bereitlag, das nutzten sie. Das entspricht auf der professionellen Schiene dem Utilisationsansatz Milton Ericksons: alles zu nutzen, was hilft – und etwas anderes zu machen, wenn etwas nicht funktioniert.

### Das Geheimnis des Magic Room

In einem Coachingprozess, wie wir ihn verstehen, ist der Klient Experte für seine Probleme und Lösungen, während wir unsere Methodik für den Weg zum Finden der Lösungen hinzu-

fügen. Diese Unterscheidung von Prozess- und Inhaltsverantwortung gelingt aus unserer Sicht in dem Maße, in dem sich der Coach inhaltlich „leermacht“ und absichtslos im Hier und Jetzt kommuniziert. Doch tragen wir nicht unsere eigene Geschichte, unsere eigenen Glaubenssätze und Werte mit uns herum? Wie können wir da „leer“, im Hier und Jetzt, verweilen und forschen, wenn doch das Wort, das Sie soeben lesen, JETZT schon Vergangenheit ist?

Unsere beiden Abbildungen illustrieren die von uns entwickelte Arbeit mit dem *Magic Room*, mit der angehende Coaches in unseren Ausbildungen genau dies trainieren. Abbildung 1 zeigt die Ausgangslage vieler Gespräche. In Abbildung 2 beugt der Coach dem Kommunikationsdesaster vor, indem er sich „leert“.

**Abbildung 1 (Problem).** Vor den Plätzen von Coach und Coachee liegen symbolisch deren persönliche Timelines. Darauf „spielen“ ihre Lebens-CDs. Da sind Erfahrungen gespeichert, etwa Werte, Vorurteile, limitierende Glaubenssätze der Vergangenheit. Auf der Seite des Klienten ist dies völlig okay, denn um seine Inhalte, Probleme und Lösungen geht es schließlich.

Der Coach jedoch überträgt unter Umständen den Inhalt seiner eigenen Timeline auf die Themen des Coachees, fokussiert also (unbewusst oder bewusst) eigene Ängste, Urteile und Vorurteile, Wertvorstellungen und Annahmen darüber, was eine gute Problemlösung wäre. Und plötzlich spielen die CDs auf der Timeline des Klienten die Songs des Coaches: Dieser hat den Inhalt der Problembeschreibungen und der Lösungen mitbestimmt. Dabei sollte er doch nur den Raum öffnen, in dem der Coachee sich artikulieren und seine eigenen Lösungen schöpfen kann. Doch der Coach war das Gegenteil von „leer“: Er war voll. Voller Ego, das mitwirkte.

**Abbildung 2 (Lösung).** Der Coach sitzt allein in seinem Magic Room und bereitet sich auf die Begegnung ▶

## SPRICH MIT MIR!



Problem



Lösung

mit seinem Coachee vor, indem er in Meditation geht. Dabei richtet er seinen Fokus auf den *Magic Point*. Das kann eine Kerze sein, ein blinkender Edelstein oder – etwa bei unserer Outdoor-Arbeit – auch ein Lagerfeuer. So kann der Coach in die Stille kommen, sich leer machen: den inneren Dialog und die Gedanken darüber abschalten, was vor dem Coaching-Gespräch obenauf lag und was danach obenauf liegen wird. Dabei „fliegen“ die Discs mit alten Gedanken und Ängsten und mit dem, was an Zielen und Hoffnungen in der Zukunft liegt, in den

Kasten links neben der Person, in die *Magic Box*. Darin werden sie aufbewahrt, bis der Klient gegangen ist.

Das Ergebnis dieser meditativen Arbeit ist im Idealfall der professionelle Zustand des Coachs: „Leer“ vom eigenen Ego, absichtslos, unbeeinflusst von seiner eigenen Geschichte. Das ist die gelebte Wahrheit des NLP-Axioms von der Landkarte, die nicht die Landschaft ist.

Der *Magic Room* steht in unserer Ausbildung zum systemischen Coach in Form von Bodenteppichen zur Verfügung. Unsere Teilnehmerinnen trainieren

darauf das Vorgehen. So wird dieser Raum immer mehr zum innerlich verankerten Bild. Indem die Anwender ihren Anker in der Praxis auflösen, versetzen sie sich zunehmend in die Lage, den erwünschten Zustand zu Beginn eines Coachinggesprächs spontan und schnell herzustellen.

In einer sehr fortgeschrittenen Anwendung des *Magic Rooms* lernt auch der Klient sich zu „leeren“. Glaubenssätze, Verbote, Leid, Misserfolge gibt er dann in seine *Magic Box*. Die bewahrt alles auf, bis die Arbeit am *Magic Point* getan ist. Das Vorgehen auf diesem Niveau bezeichnen wir als *generatives Coaching*, in welchem der Klient Facetten seiner Identität und seiner Spiritualität neu ordnet, sodass etwas völlig Neues entstehen darf. ◀◀

Abbildungen: Christian Berger  
([www.mindreflection.de](http://www.mindreflection.de))



### Zu den Autoren

**Dr. phil. Petra Dannemeyer** und  
**Ralf Dannemeyer**

sind NLP-Lehrtrainerinnen und Lehrcoaches (DVNLP und ECA) mit eigenem Unternehmen: dem perspektiven-NLP-Ausbildungsinstitut. [www.nlp-perspektiven.de](http://www.nlp-perspektiven.de)

## Sieben Impulse zur Reflexion

1. Fragen Sie sich, welche Absicht Sie verfolgen, wenn Sie mit einem Klienten arbeiten. Lassen Sie diese Absicht los.
2. Fragen Sie sich, was Sie gewinnen, wenn der Klient Erfolg hat. Und fragen Sie sich, was Sie verlieren, wenn der Klient keinen Erfolg hat.
3. Überdenken Sie die Antworten auf die Frage 2: Ihr Ego darf keine Rolle spielen.
4. Was glauben Sie über sich selbst und den Erfolg Ihrer Arbeit? Wenn Sie an sich zweifeln, besteht die Gefahr der Übertragung und Gegenübertragung.
5. Was zeigen Sie, was verstecken Sie vor sich und vor Ihrem Klienten? Welche Motive haben Sie dafür?
6. Wie flexibel sind Sie im Einsatz Ihrer Methoden? Oder nutzen Sie Ihre Methoden, um die Richtung im Denken Ihres Gegenübers im Sinne Ihrer Absicht zu lenken?
7. Sind Sie im Hier und Jetzt, wenn Sie mit Ihrem Klienten arbeiten? Hören Sie vorurteilsfrei und neutral zu? Oder unterbrechen Sie und lenken das Gespräch in die Richtung, die Sie für richtig halten? Was treibt Sie an?