

BERND KIESEWETTER

Berlins
ERFOLGSCOACH
Nr. 1 räumt auf

COACHING- LÜGEN?

Wie du zwischen **Phrasen** und
echten Inhalten unterscheidest



BERND KIESEWETTER

Berlins
ERFOLGSCOACH
Nr. 1 räumt auf

COACHING- LÜGEN?

Wie du zwischen **Phrasen** und
echten Inhalten unterscheidest



Bernd Kieseewetter

Coaching-Lügen?

**Wie du zwischen Phrasen und echten
Inhalten unterscheidest**



Über das Buch

„Einfach anfangen!“

„Du musst es nur wollen!“

„Alles eine Frage des Mindsets!“

Diese Coaching-Lügen kennen wir alle.

Aber um was genau geht es Bernd Kiesewetter eigentlich? Soll Coaching eine Lüge sein? Oder gibt es eine Lüge um das Coaching? Oder wird im Coaching gelogen? Was ist mit „Coaching-Lügen“ wirklich gemeint?

„Lass dich durch den Titel nicht in die Irre führen. Ich behaupte nicht einfach das Gegenteil von dem, was du bisher gehört hast. Ich bin auch kein Aussteiger, der nun mit seiner ehemaligen Branche aufräumen will und alles in den Dreck zieht, was bis vor Kurzem für ihn selbst noch richtig war. Aber es gilt, Grundlegendes zu verbessern.“

Bernd Kiesewetter will aufräumen. Denn nicht alles, was sich gut anhört, ist auch wirklich gut. Und nicht alles, was gut gemeint ist, ist wirklich hilfreich.

Berlins Erfolgscoach Nr. 1 hat einige der bedeutendsten und immer wieder kursierenden Phrasen ausgewählt und erklärt, was du wirklich mit ihnen anfangen kannst. Wie entwickelst du tatsächlich das Mindset, um deine Ziele zu erreichen? Ist es schlecht, einen Plan B zu haben? Wobei kann dir ein guter Coach wirklich helfen?

Bernd Kiesewetter räumt zwischen Coaching-Lügen, Motivations-Mythen und Phrasendrescherei auf! In diesem Buch erfährst du, wie du in einer Welt, in der jeder die einfachen Antworten auf komplexe Fragen hat, den Überblick behältst, worauf du wirklich hören kannst. Denn gute Coaches können dir helfen, Richtung und Sinn für dein Leben zu finden und dich zu verwirklichen!

BERND KIESEWETTER

Berlins
ERFOLGSCOACH
Nr. 1 räumt auf

COACHING- LÜGEN?

Wie du zwischen Phrasen und
echten Inhalten unterscheidest

Impressum

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht der mechanischen, elektronischen oder fotografischen Vervielfältigung, der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, des Nachdrucks in Zeitschriften oder Zeitungen, des öffentlichen Vortrags, der Verfilmung oder Dramatisierung, der Übertragung durch Rundfunk, Fernsehen oder Video, auch einzelner Text- oder Bildteile.


Alle Akteure des Romans sind fiktiv, Ähnlichkeiten mit lebenden oder verstorbenen Personen wären rein zufällig und sind vom Autor nicht beabsichtigt.


Copyright © 2022 by Maximum Verlags GmbH
Hauptstraße 33
27299 Langwedel
www.maximum-verlag.de


1. Auflage 2022

Lektorat: Dr. Matthias Auer
Korrektorat: Herwig Frenzel
Satz/Layout: Alin Mattfeldt
Umschlaggestaltung: Alin Mattfeldt
Umschlagfotografie: © Maximum Verlags GmbH
E-Book: Mirjam Hecht

Druck: Booksfactory
Made in Germany
ISBN: 978-3-98679-006-6

 maximum-verlag.de

 /MaximumVerlag

 @maximumverlag

Widmung

*Gewidmet all den Hilfe suchenden Menschen –
und ihren Beratern, Coaches und Mentoren.*

Inhalt

Über das Buch

Impressum

Widmung

Inhalt

Vorwort: Ein Plädoyer für die radikale Ehrlichkeit im Coaching

Ein Essay von Felix Maria Arnet

1. Einleitung

2. „Coaching nervt“

3. Probleme und Ursachen

Problem Nr. 1: Jeder will Coach sein.

Problem Nr. 2: Jeder kann Coach sein.

4. Die drei Irrtümer für das Coaching

1. Coaching als Traumberuf
2. Glück und Erfolg durch System
3. Alles soll einfach sein

5. Die drei falschen Annahmen im Coaching

1. Sprüche und Zitate als Coaching-Weisheiten
2. Glück und Erfolg sind einfach zu erreichen
3. Jeder kann alles schaffen

6. Die 23 bekanntesten Coaching-Phrasen – und wie es wirklich ist

Coaching-Lüge Nr. 1: Alles ist eine Frage des Mindsets.

Coaching-Lüge Nr. 2: Alles ist möglich.

Ursache und Wirkung

Coaching-Lüge Nr. 3: Du musst es nur wollen.

Coaching-Lüge Nr. 4: Ich habe es geschafft, dann kannst du es auch.

Coaching-Lüge Nr. 5: Du musst grosse Ziele haben.

Coaching-Lüge Nr. 6: Die 4-Stunden-Woche

Coaching-Lüge Nr. 7: Du bist für alles selbst verantwortlich.

Coaching-Lüge Nr. 8: Mach das Gegenteil dessen, was die Masse tut.

Coaching-Lüge Nr. 9: Gib niemals auf!

Coaching-Lüge Nr. 10: Bewerte nicht.

Coaching-Lüge Nr. 11: Du musst nur deine Glaubenssätze ändern.

Coaching-Lüge Nr. 12: Widme den negativen Dingen keine Energie.

Coaching-Lüge Nr. 13: Einfach positiv denken.

Coaching-Lüge Nr. 14: Ängste überwinden.

Coaching-Lüge Nr. 15: Fake it til you make it.

Coaching-Lüge Nr. 16: Raus aus der Komfortzone.

Coaching-Lüge Nr. 17: Die Berufung finden.

Coaching-Lüge Nr. 18: Keinen Plan B haben.

Coaching-Lüge Nr. 19: „Ich bin“ – Affirmationen

Coaching-Lüge Nr. 20: Du musst schnelle Entscheidungen treffen.

Coaching-Lüge Nr. 21: Alles ist nur dein Spiegel.

Coaching-Lüge Nr. 22: Einfach anfangen!

Coaching-Lüge Nr. 23: Erst muss es mir gut gehen – Selbstliebe als oberstes Gebot.

7. Phrasen: Mehr Schaden als Nutzen

8. Warum Coaching so wichtig ist

Exponentielles Wachstum

Gesellschaftliche Entwicklungen

Zeit für anderes haben

Ungesunder Trend des Egoismus

Körperkultur als Leistungsmodell

Hilfe in Anspruch nehmen

Ein echter Mentor in Sachen Börse

Die Suche nach Mentoren und Coaches

Bezahlte Berater

Zuhörer

Unabhängige Gesprächspartner

Meine wichtigste Frage

Lösungsorientierung

9. Was Coaching eigentlich bedeutet

Coaching

Consulting

Mentoring

Training

10. Wo wir Coaching brauchen

Circle of Life

Dein Denken

Was wir glauben, liegt in unserer Verantwortung.

Deine Physiologie

Emotionaler Zustand

Lernen, alle Gefühle anzunehmen

Anders denken, anders fühlen

Der Bereich deiner Beziehungen

Selbstliebe

Partnerschaft

Familie und Freunde

Fremde

Ressourcen – Zeit, Arbeit und Geld

Ausrichtung – Sinn

Persönliches Wachstum

Ohne Sinn ist alles nichts

11. Wie sollte gutes Coaching sein?

12. Wie du den richtigen Coach findest

13. Coaches müssen Verantwortung übernehmen

14. Schluss

15. Nachworte

Ulrike Parthen - Autorin & Ghostwriterin

Felix Beilharz - Berater & Keynote Speaker für Online- und Social Media Marketing

Ilja Grzeskowitz - Autor & Keynote Speaker für Veränderung

Fabian Wirth - Banker & Führungskraft, Autor

Marc Bennerscheidt - Coach und Experte für die Gesundheits-, Pflege & Sozialwirtschaft

Thomas Sajdak - Autor, Speaker & Trainer für Führung & Kommunikation

Melanie Benna - Stuntkoordinatorin, Stuntfrau, Autorin

Petra Beuthel - Unternehmensberaterin, Business-Coach & Mentorin

Ines Zimzinski - Unternehmerin Hörbuchverlag

David Vandeven - Inhaber Ostsachsen TV

Stéphane Etrillard – Business Philosoph, Pionier im Bereich Lebens- und Business-Souveränität, Autor für Sinnsuchende & Anspruchsvolle, Mentor für Unternehmer/innen und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens.

Der Autor Bernd Kiesewetter

Weitere Buchempfehlungen im Verlag

Vorwort: Ein Plädoyer für die radikale Ehrlichkeit im Coaching

EIN ESSAY VON FELIX MARIA ARNET

Ehrlichkeit gilt als eine der höchsten Tugenden des Menschen. Den Anspruch, als ein ehrlicher, aufrichtiger und authentischer Mensch charakterisiert zu werden, würden wohl die meisten für sich reklamieren wollen. Aber Hand aufs Herz: Sind Sie immer ehrlich? Oder kennen Sie jemanden, der es ist? Wenn Menschen miteinander kommunizieren, gilt es regelmäßig als unziemlich oder gar anstößig, die Wahrheit zu sagen. Auch Psychologen haben uns jahrzehntelang erzählt, dass die Lüge wesentlicher Bestandteil des menschlichen Miteinanders, ja sogar unverzichtbare Voraussetzung für das Fortbestehen des sozialen Gefüges sei. „Ehrlichkeit ist eine Zier, doch weiter kommt man ohne ihr“ – dieser Sinnspruch aus meiner Kindheit hallt mir heute noch entgegen. Die Lüge gilt, wenn sie aufgedeckt wird, als schmachvoll und sündhaft. Doch wenn wir die Wahrheit sagen, folgt die Strafe auf dem Fuße. Zumindest, wenn es eine unbequeme ist. In diesem Paradoxon bewegen wir uns ein Leben lang. Eines ist klar: Aufrichtigkeit ist nicht immer höflich. Aber Höflichkeit ist eben auch nicht immer aufrichtig. Die Wahrheit zu sagen, bedeutet vielfach, ein großes Risiko einzugehen. Das Risiko anzuecken, zu irritieren, zu verstören. Da wir von Natur aus bestrebt sind, in Harmonie und Eintracht mit unserer Umwelt zu leben, können wir unseren moralischen Ansprüchen nicht immer gerecht werden. Aber ist das langfristig wirklich sinnvoll? Können wir, wenn wir die

Obszönität der Wahrheit zu ertragen lernen, nicht einen fundamentalen Erkenntnisgewinn erlangen?

Wir alle sind bestrebt, das Gesicht zu wahren, uns immer von unserer besten Seite zu zeigen. Für einen selbstständigen Unternehmer auf dem freien Markt ist es geradezu zwingend, sich und seine Vita zu nobilitieren. Klappern gehört zum Handwerk, das ist ganz besonders in der Coachingbranche ein geflügeltes Wort. Ohne griffige, eloquent formulierte Marketingheadlines und eine möglichst positive Selbstdarstellung ist man auf dem heutigen Speaker- und Coachingmarkt schlicht nicht konkurrenzfähig.

Coaching ist immer noch ein brandaktuelles Berufsfeld, die Bedeutung von professioneller Persönlichkeitsentwicklung ist in den letzten Jahren vielleicht sogar zudem gestiegen.

Die Verlockung, in diesem Prozess von einem geradlinigen, prinzipientreuen Kurs abzukommen und sich in eine marktschreierische Scheinwelt zu begeben, ist groß. Nicht selten fragte ich mich, ob ich im nächsten Monat überhaupt noch in der Lage sein würde, die Rechnungen für die laufenden Ausgaben zu bezahlen. Wenn man dann, zugegeben nicht ganz neidlos, die medial präsenten Leitwölfe der Coachingbranche vor Augen hat, die mit ihren Vorträgen ganze Massen mobilisieren, ist die Versuchung groß, mit den Wölfen zu heulen. Eine solche schillernde Figur war ein bekannter Motivationscoach, der Anfang der Nullerjahre als einer der erfolgreichsten galt und wohl auch einer der bestbezahlten Trainer der Republik war. Zumindest, bis er wegen Untreue und

vorsätzlichem Bankrott ins Gefängnis wanderte. Mit Pauschalthesen, missionarischem Eifer und einer ausgeprägten Affinität fürs Showbusiness füllte er über Jahre ganze Konzerthallen, auch seine Seminare verkauften sich blendend. Der Markt für schlichte Parolen wie „Befreie dich selbst“, „Jeder kann alles erreichen“, „Sag Ja zum Erfolg“ ist ein gewinnbringender. Das Pathos, könnte man sagen, ist hier schon fast pathologisch. Aber ist dieser Motivationscoach ein Beispiel, dem man folgen sollte? Die Grenzen zwischen einem „guten“ und einem „schlechten“ Coach sind ziemlich fluide und unterliegen immer einer subjektiven Beurteilung. Einen guten Handwerker kann man, mehr oder minder objektiv, am Ergebnis seiner Arbeit erkennen, aber was zeichnet einen guten Coach aus? Die Methodik? Die Persönlichkeit? Die ethische Haltung?

Der Coachingmarkt steht mit diesen „falschen Predigern“ indes nicht allein da. Wohin es führen kann, wenn sich Menschen auf der Suche nach dem Glück in die falschen Hände begeben, kann man auf dem boomenden Esoterikmarkt beobachten. Das Problem beginnt, wie auch in allen anderen Industriezweigen, dann, wenn aus einem frommen Angebot ein allumfassendes Heilsversprechen wird. Es gibt zahllose Fälle, in denen Menschen einen hohen Preis dafür zahlen mussten, sich in der Scheinwelt der Geistesheiler und „Alternativmediziner“ zu verlieren, statt therapeutische oder ärztliche Hilfe in Anspruch genommen zu haben. Natürlich besteht ein Unterschied zwischen einer Industrie, die Hilfesuchenden buchstäbliches Seelenheil und die Austreibung von Krankheiten verspricht, und der Coachingbranche, die eher

auf finanziellen und wirtschaftlichen Erfolg abzielt. Aber es ist vielleicht auch nur ein gradueller. Das dahinterstehende Prinzip ist jedenfalls das gleiche: Es gibt nur einen Weg zu deinem Glück, und den kann nur ich dir zeigen. Das ist keine Persönlichkeitsentwicklung, sondern postmodernes Götzentum.

Ich benutze im Coachingkontext gern den Begriff des „Co-Piloten“. So wie ich selbst in der größten Krise meines Lebens niemanden gebraucht habe, der mich durch dogmatische Handlungsanweisungen, Manipulation und Besserwisserei auf einen bestimmten Weg drängt, so sehe ich mich in meinem Berufsverständnis selbst nicht als Aufpeitscher oder Feldwebel, der seine Klienten mit militärischem Drill zu besseren Soldaten formt. Ich glaube, dass wahrhaftige und langfristige Veränderung immer nur von innen kommen kann und dass auch der beste und psychologisch versierteste Coach im Grunde immer nur eine recht bescheidene Rolle in diesem Prozess spielen kann. Diese kleine Rolle kann aber einen großen Unterschied machen, wenn Coach und Coachee gemeinsam eine Vision entwickeln, die individuell auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten des Coachees zugeschnitten ist. Deshalb sehe ich auch die „Massenabfertigung“ der Erfolgsgurus, selbst bereinigt von etwaigen moralischen Konflikten, als problematisch an. Ich will nicht behaupten, dass eine charismatische Persönlichkeit und eine gut inszenierte Show nichts bewirken können. Zumindest kurzfristig ist die affektive Wirkung einer solchen Motivationsrede nicht von der Hand zu weisen. Wer einmal bei einem solchen Event dabei war und beobachtet hat, wie Hunderte, wenn nicht

gar Tausende von Menschen in einen nahezu transzendent-religiös anmutenden Motivationstaumel verfallen, wird wissen, wovon ich spreche.

Ich bezweifle aber, dass diese grelle, publikumswirksame Mischung aus NLP, positivem Denken und mantraartigem Tschacka-Singsang jemals bei irgendwem wirklich zu einer langfristigen, profunden Veränderung geführt oder zu einem echten Reflexionsprozess beigetragen hat. Motivationstrainings nach diesem Rezept sind so etwas wie der Big Mac der Coachingbranche. Ansprechend verpackt und auf der Menükarte am Drive-in-Schalter schmackhaft präsentiert, lässt die Sättigung nach dem Verzehr schnell nach. Was folgt, ist eine leichte Übelkeit und das Gefühl, nichts Gehaltvolles zu sich genommen zu haben. Nach kurzer Zeit hat man wieder Hunger. Auch sind diese Konzepte niemals auf den Rezipienten, sondern immer auf den Trainer zugeschnitten. Eine flamboyante, aber letztlich gehaltlose Brandrede, die sich mit universellen Floskeln wie „Alles ist möglich“ genauso an die Kassiererin im Supermarkt wie den Topmanager im Automobilkonzern richtet, kann von Natur aus keine individuelle Wirkung entfalten. Und was nützt am Ende der Beifall der ganzen Welt, wenn es nur das Echo auf eine laute Plattitüde ist.

Persönlichkeitsentwicklung lässt sich weder patentieren noch pauschalisieren. Es ist ein hochgradig individueller, persönlicher Reifeprozess, der viel Zeit, Geduld und kontinuierliche Arbeit erfordert. Die Wahl des „richtigen“ Coaches ist dabei keine einseitige, also nicht nur der Klient entscheidet über die Zusammenarbeit. So wie ein gewissenhafter Psychotherapeut nicht jeden Patienten

annimmt, nur weil dieser am Monatsende seine Rechnungen bezahlt, so wird auch ein verantwortungsbewusster Persönlichkeitstrainer die Zusammenarbeit mit einem Klienten nicht beginnen, nur weil ein klares gemeinsames Ziel definiert wurde, sondern wenn dieses auch im Einklang mit dem eigenen Konzept und nicht zuletzt den persönlichen Werten steht. Diese Haltung, die auch Voraussetzung für gegenseitige Wertschätzung ist, darf kein schmückendes Beiwerk sein oder als bloße Selbstverständlichkeit deklariert werden, sondern ist ein basales Element für eine aufrichtige und fruchtbare Zusammenarbeit. Ist das nicht gegeben, muss man, auch wenn es schwerfällt, die GröÙe haben, sagen zu können: Non serviam. Alles andere wäre unaufrichtig und, vielleicht noch wichtiger, unauthentisch. Und ich glaube, dass langfristig nichts so sehr die Seele in Ungleichgewicht bringt wie ein Leben, in dem Werte und Handeln nicht im Einklang miteinander stehen. Wie groß der Anreiz des finanziellen Erfolgs auch sein mag, fordert dies in meinen Augen früher oder später einen zu hohen Tribut, wenn dazu immer wieder eine Aura der scheinbaren Makellosigkeit beschworen werden muss. An dieser Maskerade wird sich auch der abgebrühteste Bauernfänger irgendwann aufreiben.

Authentizität, das ist auch eines der großen Schlagworte der Trainingsbranche. Es gibt kaum einen Coach oder Speaker, der dieses Attribut nicht wie ein Aushängeschild vor sich herträgt und in seinem Repertoire nicht anpreist. Dabei wird der Authentizitätsbegriff als Persönlichkeitsmerkmal oft fehlinterpretiert: Ich bin ich,

also bin ich authentisch. Wahre Authentizität ist aber kein Cherry on top – kein Persönlichkeitsbonus –, sondern in meinen Augen einer der Grundpfeiler persönlicher Identität. Authentizität hat viel mehr mit Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit zu tun als mit Individualismus und Selbstbewusstsein. Und Aufrichtigkeit kann man nicht einfach für sich reklamieren, sondern sie muss fortwährend gelebt und unter Beweis gestellt werden. Es ist dabei absolut kein Widerspruch, eine unternehmerische Agenda zu verfolgen und dennoch einem moralischen Kodex, man könnte auch sagen einem inneren Kompass, zu folgen. Ich diene mich zum Beispiel weder Unternehmen noch Organisationen oder Personen an, deren Werte und Ziele zu stark von meinen eigenen abweichen. Dieser innere Kompass hilft mir, immer wenn ich zweifle, die Orientierung und den Instinkt für das, was wirklich zählt, zu behalten und zu erkennen, wer ich wirklich bin. Wenn diese Frage einen höheren Stellenwert hätte als die, wie ich möglichst schnell zu Geld und Ansehen komme, wären sehr viele Menschen vielleicht etwas ärmer – aber ganz bestimmt auch viel glücklicher oder zumindest zufriedener. Denn fast noch wichtiger, als zu anderen ehrlich zu sein, ist es, ehrlich zu sich selbst zu sein. Und ich glaube, die allerwenigsten Menschen haben auf Dauer die Kraft, eine allzu aufgeplusterte Fassade aufrechtzuerhalten.

Jahrzehntelang haben Psychologen uns erzählt, dass die Lüge wesentlicher Bestandteil des menschlichen Miteinanders, ja sogar unverzichtbare Voraussetzung für das Fortbestehen des sozialen Gefüges sei. Dieses Axiom wird aber inzwischen mehr und mehr infrage gestellt. Auch

im Coaching zeichnet sich gerade ein Paradigmenwechsel ab. Ein Konzept, das gerade in den USA Schule macht und auch in unseren Gefilden immer populärer wird, nennt sich „radical honesty“. Anhänger dieser These praktizieren, wie der Name bereits impliziert, maximale Ehrlichkeit und verachten schon die kleinste harmlose Notlüge. So ehrenwert das hehre Ziel der radikalen Ehrlichkeit als Handlungsmaxime auch sein mag, so realistisch muss man es aber auch betrachten. Es wäre naiv zu glauben, dass Ehrlichkeit nur Vorteile mit sich bringt. Martin Luther King hat mal gesagt: „Um Feinde zu bekommen, ist es nicht nötig, den Krieg zu erklären. Es reicht, wenn man einfach sagt, was man denkt.“

Wer immer ehrlich ist, muss für Konflikte gewappnet sein und auch mit offener Ablehnung umgehen können. Dieses Buch gehört für mich in diese Kategorie und ich denke, auch Bernd Kiesewetter wird gewappnet sein müssen. Aber ich kenne ihn nun bereits ein paar Jahre und habe daher wenig Sorge, dass er nicht mit dem kräftigen Gegenwind und der sicher entstehenden Kritik umgehen könnte.

Ich glaube nicht, dass es besonders weise ist, alles, was man denkt, ungefiltert herauszuposaunen. Für dieses Dilemma hat aber möglicherweise vor fast dreihundert Jahren der französische Philosoph und Schriftsteller Voltaire bereits eine Antwort gefunden: Alles, was du sagst, sollte wahr sein. Aber nicht alles, was wahr ist, solltest du auch sagen. Konkret bedeutet das: Es ist in Ordnung, ja sogar notwendig, mit der Wahrheit manchmal hinter dem Berg zu halten. „Mensch Meier, lange nicht gesehen, du siehst aber alt aus“ ist kein konstruktiver Beitrag zu

irgendeiner relevanten Frage und obendrein verletzend. Wenn man mit bedingungsloser Aufrichtigkeit aber zu einer Klärung beitragen kann oder jemand kurz davor ist, eine absolut falsche Entscheidung zu treffen, kann man mit einer ausgesprochenen Wahrheit jemandem einen großen Dienst erweisen – selbst wenn er das in diesem Moment vielleicht noch nicht hören will.

Der beste Grund für Ehrlichkeit ist aber immer noch, dass es sich langfristig stressfreier lebt. Eine Lüge, Fassade, Schönfärberei, Täuschung oder einen Schwindel aufrechtzuerhalten, und das womöglich über viele Lebensjahre, ist ein gewaltiger emotionaler und kognitiver Kraftakt. Auch physiologisch kann lügen auf Dauer nicht gesundheitsfördernd sein. Nur deshalb funktionieren Lügendetektoren, weil sie Stresssymptome wie erhöhten Puls, gesteigerte Atemfrequenz und schnelleren Herzschlag messen können. Dieses konstante Täuschen, Beschönigen und Verbiegen der eigenen Identität ist vielleicht der größte Stressfaktor der modernen Gesellschaft. Das war zwar vor dreißig oder vierzig Jahren auch schon so, wird aber durch unser idealisiertes digitales Abbild und den gesellschaftlichen Druck noch befeuert. Wir leben in einem ständigen kompetitiven Klima und nötigen uns fortwährend selbst, damit Schritt zu halten. Jeder Aspekt des Alltags muss in den leuchtendsten Farben glänzen, die Profanität des Lebens wird schlicht ausgeblendet. Wir können anderen und eine Weile lang vielleicht auch uns selbst etwas vormachen, wenn wir uns verstellen. Eines aber können wir niemals täuschen: unser Unterbewusstsein. Tief in unserem Innern wissen wir immer, wenn wir die

Unwahrheit sagen, und wenn wir das dauerhaft verdrängen, hat es irgendwann unweigerlich Konsequenzen. Entweder bricht das ganze Kartenhaus in sich zusammen, weil wir die ganzen Verstrickungen unseres eigenen Konstrukts nicht mehr im Griff haben, oder es stellen sich psychische und physische Symptome ein. Oder schlimmstenfalls beides.

Die Arbeit, und das galt noch nie zuvor so sehr wie heute, ist nicht nur des Menschen Existenzgrundlage, sondern auch Teil seiner Identität. Wenn wir uns bewusst werden, dass jeder Mensch in sich einen inneren Kompass hat, der den magnetischen Schwingungen falscher Lebensfragen widerstehen und uns auf unseren eigenen, selbstbestimmten Weg führen kann, brauchen wir uns nicht länger vor anderen oder uns selbst zu verstellen. Wenn ich als Unternehmer vor der Frage stehe, ob ich vor einem Massenpublikum wie ein großer Zampano auftreten will, Floskeln aneinanderreihen und irgendwann ausbrennen möchte oder lieber vor einem kleineren, etwas exklusiveren Publikum, das mir aufrichtige Wertschätzung entgegenbringt, auftreten will, ist die Antwort schnell gefunden, wenn ich ehrlich in mich hineinhorche. Mit voranschreitendem Alter und der (wenigstens teilweise) damit einhergehenden Weisheit wird mir mehr und mehr bewusst: Ehrlichkeit bedeutet Freiheit. Die Freiheit, ich selbst zu sein und mich anderen zu erkennen zu geben. Die Freiheit, künstliche Distanzen zwischen meiner Umwelt und mir zu mindern, die Fassade der sozialen Erwünschtheit niederzureißen und echte Intimität und Offenheit zu schaffen, in der meine Mitmenschen und ich

wachsen können. Die Freiheit, alles zu akzeptieren, was mich ausmacht – meine Liebenswürdigkeit und meine Egozentrik, meine Demut und meine Arroganz, meine Erfolge und mein Scheitern. Und wenn es gelingt, diese Ehrlichkeit auch nach außen zu tragen und anderen Menschen anzubieten, dann wird man vielleicht überrascht: Andere Menschen sind genauso unvollkommen, ambivalent und zerbrechlich wie man selbst. Es hat sie vielleicht nur noch nie jemand aufrichtig danach gefragt.

Ich bin froh, dass Bernd Kiesewetter als professionell agierender Insider den Schritt wagt, ein kritisches Buch zum heutigen Coachingmarkt zu veröffentlichen, denn er zeigt zwar brutal und hemmungslos die Schwachstellen auf, vergisst dabei aber eben auch nicht die Vorzüge und Vorteile zu erwähnen. Seit Jahren ruft er uns nun sehr deutlich und immer wieder das Thema Verantwortung in Erinnerung, und so freut es mich umso mehr, dass er uns alle nun an unsere Verantwortung erinnert und mit seiner sympathischen, direkten Berliner Art die „Coaching-Lügen“ verfasst hat und ich mit diesem Vorwort einen Teil dazu beitragen kann, die Coachingwelt ein kleines Stückchen besser zu machen.

Felix Maria Arnet – Experte für persönliches Wachstum

Felix Maria Arnet erzählt seine eigene Geschichte. Arnet, der trotz erheblicher Widerstände und Selbstzweifel stets durch seinen Mut den Sprung ins Unbekannte gewagt und so sein Glück ermöglicht hat. Persönliches Wachstum ist das Ergebnis von Erfolg und Schmerzen. Zum Experten für

persönliches Wachstum wurde er durch das, was Felix Maria Arnet aus seinem Lebensweg gemacht hat. Durch erlebten Mut zum Risiko, grandioses Scheitern und große Erfolge. Er berät als Coach, mit systemischen Coaching-Ausbildungen auf höchstem Niveau, Unternehmen und Privatleute. Bis dato hat er vielzählig Organisationen und Leistungsträger begleitet, Fachartikel, Kolumnen und Pressethemen veröffentlicht sowie Dutzende Dozententätigkeiten und viele Trainings erfolgreich absolviert. Mit großer Leidenschaft steht der charismatische Redner und Autor heute auch auf der Bühne und begeistert sein Publikum.

1. Einleitung

„Wir sind verantwortlich dafür, dass es den Menschen durch unsere Arbeit besser geht.“

Ich trete dafür ein, der Verantwortung, die unsere Arbeit mit sich bringt, ohne Wenn und Aber gerecht zu werden. Denn wir, die Berater, Coaches und Mentoren, tragen eine riesige Verantwortung: für andere. Für unsere Klienten, Coachees, Mentees, für unsere Kunden. Natürlich tragen wir sie nicht allein. Am Ende ist jeder für sich selbst verantwortlich. Doch wir haben eine große Mitverantwortung, für das Leben derer, die uns aufsuchen, insgesamt und dessen Qualität, aber auch für ihre Unternehmen und all die involvierten Mitarbeiter, Angehörigen, Partner und Kunden.

Denn wir sind die Ansprechpartner, wenn sie ein Problem lösen wollen, in einem Tief oder in einer Krise stecken oder sich in einer verzweiferten Lage befinden. Aber wir sind auch da, wenn sie ihre Visionen aufgreifen, ihre Ziele erreichen, sich ihre Wünsche und Träume erfüllen wollen – oder wenn sie sich genau dieser erst einmal wieder versichern müssen. Wenn sie Orientierung benötigen, eine neue Ausrichtung suchen, wenn sie Klarheit gewinnen, ihre Werte entdecken, einen Sinn finden oder neue Visionen schaffen wollen.

Dann sind wir die Hoffnungsträger, die den Weg möglich machen oder ihn zumindest erleichtern sollen. Das ist eine große Verantwortung! Wir sind Zuhörer, Freunde, Kritiker, Sparringspartner, Strategieberater, Trainer und noch vieles mehr. Deshalb müssen wir unseren Job gut machen, so gut wie möglich. Wir müssen uns selbst weiterbilden, immer besser werden, um unseren Kunden so besser helfen zu können.

Wir haben aber auch die Verantwortung, unseren Schützlingen reinen Wein einzuschenken, wenn wir das in ihrem Falle nicht leisten können oder nicht wissen, ob wir dies können. Wir dürfen nicht auf dem Rücken der Menschen unsere Studien betreiben oder uns selbstgerecht in Szene setzen, obwohl wir eigentlich keine Ahnung haben.

Wir sollten keine Business-Coaches sein, wenn wir selbst kein erfolgreiches Business führen können. Wir sollten anderen keine Finanzstrategien an die Hand geben, wenn wir im Grunde keine Ahnung von Geld haben. Aber am allerwichtigsten ist es, dass wir unsere eigenen Grenzen kennen und achten: Wir müssen einem Menschen mit Depressionen den Weg zum Therapeuten weisen und dürfen nicht glauben, wir hätten da eine bessere Idee, die es auszuprobieren gilt.

Wir sind verantwortlich dafür, dass es den Menschen dank unserer Arbeit besser geht!

Zugegeben, ein wenig plakativ ist der Titel dieses Buches schon. Bedenkt man, dass es vor allem genau darum geht, plakative und pauschale Aussagen zu kritisieren, stößt er sicher manch aufmerksamem Leser auf. Doch nutze diese