

Bernd Kiesewetter

Coaching-Lügen?

Wie du zwischen Phrasen und echten
Inhalten unterscheidest



„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



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
Korrektur: Herwig Frenzel
Satz/Layout: Alin Mattfeldt
Umschlaggestaltung: Alin Mattfeldt
Umschlagfotografie: © Maximum Verlags GmbH
E-Book: Mirjam Hecht

Druck: Booksfactory
Made in Germany
ISBN: 978-3-98679-005-9

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

INHALT

| | |
|--|-----------|
| Vorwort: Ein Plädoyer für die radikale Ehrlichkeit im Coaching | 11 |
| Ein Essay von Felix Maria Arnet..... | 11 |
| 1. Einleitung | 22 |
| 2. „Coaching nervt“ | 34 |
| 3. Probleme und Ursachen..... | 53 |
| Problem Nr. 1: Jeder will Coach sein..... | 53 |
| Problem Nr. 2: Jeder kann Coach sein. | 55 |
| 4. Die drei Irrtümer für das Coaching | 59 |
| 1. Coaching als Traumberuf | 59 |
| 2. Glück und Erfolg durch System..... | 62 |
| 3. Alles soll einfach sein..... | 64 |
| 5. Die drei falschen Annahmen im Coaching..... | 66 |
| 1. Sprüche und Zitate als Coaching-Weisheiten..... | 66 |
| 2. Glück und Erfolg sind einfach zu erreichen | 68 |
| 3. Jeder kann alles schaffen | 70 |
| 6. Die 23 bekanntesten Coaching-Phrasen – und wie es wirklich ist | 72 |
| Coaching-Lüge Nr. 1: Alles ist eine Frage des Mindsets.. | 72 |
| Coaching-Lüge Nr. 2: Alles ist möglich. | 76 |
| Coaching-Lüge Nr. 3: Du musst es nur wollen..... | 94 |

| | |
|---|------------|
| Coaching-Lüge Nr. 4: Ich habe es geschafft, dann kannst du es auch..... | 96 |
| Coaching-Lüge Nr. 5: Du musst große Ziele haben. | 97 |
| Coaching-Lüge Nr. 6: Die 4-Stunden-Woche | 103 |
| Coaching-Lüge Nr. 7: Du bist für alles selbst verantwortlich. | 105 |
| Coaching-Lüge Nr. 8: Mach das Gegenteil dessen, was die Masse tut. | 108 |
| Coaching-Lüge Nr. 9: Gib niemals auf! | 110 |
| Coaching-Lüge Nr. 10: Bewerte nicht. | 111 |
| Coaching-Lüge Nr. 11: Du musst nur deine Glaubenssätze ändern. | 113 |
| Coaching-Lüge Nr. 12: Widme den negativen Dingen keine Energie. | 115 |
| Coaching-Lüge Nr. 13: Einfach positiv denken..... | 117 |
| Coaching-Lüge Nr. 14: Ängste überwinden. | 118 |
| Coaching-Lüge Nr. 15: Fake it til you make it..... | 120 |
| Coaching-Lüge Nr. 16: Raus aus der Komfortzone..... | 122 |
| Coaching-Lüge Nr. 17: Die Berufung finden..... | 124 |
| Coaching-Lüge Nr. 18: Keinen Plan B haben..... | 127 |
| Coaching-Lüge Nr. 19: „Ich bin“ – Affirmationen | 129 |
| Coaching-Lüge Nr. 20: Du musst schnelle Entscheidungen treffen..... | 132 |
| Coaching-Lüge Nr. 21: Alles ist nur dein Spiegel. | 136 |
| Coaching-Lüge Nr. 22: Einfach anfangen! | 138 |
| Coaching-Lüge Nr. 23: Erst muss es mir gut gehen – Selbstliebe als oberstes Gebot. | 143 |
| | |
| 7. Phrasen: Mehr Schaden als Nutzen..... | 147 |
| | |
| 8. Warum Coaching so wichtig ist | 157 |

| | |
|---|-----|
| Exponentielles Wachstum | 157 |
| Gesellschaftliche Entwicklungen..... | 160 |
| Zeit für anderes haben | 163 |
| Ungesunder Trend des Egoismus | 166 |
| Körperkultur als Leistungsmodell..... | 168 |
| Hilfe in Anspruch nehmen..... | 169 |
| Ein echter Mentor in Sachen Börse | 175 |
| Die Suche nach Mentoren und Coaches | 176 |
| Bezahlte Berater..... | 179 |
| Zuhörer | 180 |
| Unabhängige Gesprächspartner | 183 |
| Meine wichtigste Frage | 184 |
| Lösungsorientierung..... | 186 |

9. Was Coaching eigentlich bedeutet..... 188

| | |
|-----------------|-----|
| Coaching | 188 |
| Consulting..... | 190 |
| Mentoring..... | 191 |
| Training | 193 |

10. Wo wir Coaching brauchen 198

| | |
|---|-----|
| Circle of Life | 200 |
| Lernen, alle Gefühle anzunehmen | 212 |
| Anders denken, anders fühlen | 213 |
| Der Bereich deiner Beziehungen..... | 214 |
| Ressourcen – Zeit, Arbeit und Geld..... | 218 |
| Ausrichtung – Sinn | 221 |
| Persönliches Wachstum | 222 |

11. Wie sollte gutes Coaching sein?..... 226

| | |
|--|------------|
| 12. Wie du den richtigen Coach findest | 229 |
| 13. Coaches müssen Verantwortung übernehmen | 234 |
| 14. Schluss | 238 |
| 15. Nachworte..... | 244 |
| Ulrike Parthen – Autorin & Ghostwriterin | 244 |
| Felix Beilharz – Berater & Keynote Speaker für Online- und Social Media Marketing..... | 246 |
| Ilja Grzeskowitz – Autor & Keynote Speaker für Verände- rung..... | 247 |
| Fabian Wirth – Banker & Führungskraft, Autor..... | 248 |
| Marc Bennerscheidt – Coach und Experte für die Gesundheits-, Pflege & Sozialwirtschaft | 249 |
| Thomas Sajdak – Autor, Speaker & Trainer für Führung & Kommunikation | 250 |
| Melanie Benna – Stuntkoordinatorin, Stuntfrau, Autorin | 251 |
| Petra Beuthel – Unternehmensberaterin, Business-Coach & Mentorin | 252 |
| Ines Zimzinski – Unternehmerin Hörbuchverlag..... | 253 |
| David Vandeven – Inhaber Ostsachsen TV | 254 |
| Stéphane Etrillard – Business Philosoph, Pionier im Bereich Lebens- und Business-Souveränität, Autor für Sinnsuchende & Anspruchsvolle, Mentor für Unter- nehmer/innen und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens..... | 255 |

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 Sinnpruch 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 Geistesheiliger 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 Besserwisseri 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 Motivations-
taumel 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, tiefen Veränderung geführt oder zu einem echten Reflexionsprozess beigetragen hat. Motivations-
trainings 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 Größe 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 verzweifelten 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 Provokation bitte genau als das, was es ist: ein Beispiel dafür, dass Pauschalitäten keinem gerecht werden, sondern maximal für die Erregung von Aufmerksamkeit nützlich sind.

Aber um was genau geht es denn eigentlich in diesem Buch? Soll Coaching etwa eine Lüge sein? Oder gibt es eine Lüge um das Coaching? Oder wird im Coaching gelogen? Was ist mit „Coaching-Lügen“ gemeint?

Nun, einerseits geht es um die eine oder andere „Lüge“, die sich um die Tätigkeit des Coachings rankt. Andererseits geht es auch um Lügen im Coaching, die durch die immer weiter fortschreitende Vereinfachung an sich schon pauschaler Aussagen entstanden sind. Das Wort „Lüge“ mag etwas provokant erscheinen, ist aber im Gesamtkontext durchaus angebracht, wie du auf den folgenden Seiten feststellen wirst.

Aber lass dich durch den Titel trotzdem nicht in die Irre führen. Ich behaupte nicht einfach das Gegenteil dessen, was du bisher gehört hast. Und 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. So etwas mag gut zu vermarkten sein, käme für mich aber nicht infrage.

Ich bin schon sehr lange in diesem Bereich tätig und habe nicht vor, ihn zu verlassen. Ich mag das Coaching-Business, denn vieles daran ist sehr gut und hilfreich für die Menschen. Aber natürlich gibt es einiges zu verbessern. Mit diesem Buch will ich einen Beitrag dazu leisten.

Wie viele meiner Mitstreiter auch bin ich beflügelt von dem Gedanken, anderen Menschen in dem einen oder anderen Bereich Unterstützung angedeihen zu lassen und dabei zu helfen, ihr Leben und Wirken zu verbessern. Denn das größte Glück auf Erden besteht wohl darin, das Glück eines anderen zu vergrößern. Zumeist ist es damit verbunden, dass wir unser eigenes Glück zuvor bereits vergrößert haben und dann das eigene Wissen und die eigenen Erfahrungen darum weitergeben können.

Ich selbst hatte großes Glück, denn ich durfte unglaublich viel lernen, in den unterschiedlichsten Feldern. Ich konnte

so viele Erfahrungen machen, wie es nur wenigen vergönnt ist. Weil die meisten Menschen klug genug waren, zahlreiche Dinge gar nicht anzugehen in dem Wissen, bereits an einem Bruchteil dessen zu zerbrechen. Ich habe diese Erfahrungen gemacht und überstanden – und bei manchen darf man wohl sagen: überlebt. Geschäftlich genauso wie persönlich.

Viele dieser Erfahrungen waren toll, manche weniger positiv und einige auch brutale Katastrophen. Aus allem konnte ich jedoch lernen. Aus allem musste ich lernen. Dies sind die Erfahrungen, die mir heute helfen, anderen zu helfen.

Natürlich konnte auch ich nicht jeden Fehler selbst machen, um Lehren daraus zu ziehen, und lernte auch einiges durch theoretische oder praxisorientierte Ausbildungen, anderes kam aus Büchern, Seminaren usw., wieder anderes durch die Beobachtung guter und weniger guter Vorbilder. Und ich genoss persönliche Beratungen, Coachings und Mentorings von anderen Lehrern, darunter einige wenige außergewöhnlich gute Lehrmeister und viele andere. Manches davon hat mich extrem weitergebracht, anderes überhaupt nicht, und einiges hat mich eher gebremst oder mir gar geschadet.

All meine Erfahrungen stammen aus der Praxis oder sind in der Praxis des Lebens von mir geprüft worden, und so musste ich manchmal nach vielen Jahren feststellen, dass die nüchterne Realität gelegentlich sehr weit entfernt ist von all den wohlklingenden Theorien. Das ist wohl auch einer der Gründe, warum ich heute genau dieses Wissen weitergeben will. Denn ich möchte anderen die gelegentlich sehr langen Irrwege ersparen, zu denen es aufgrund falscher Empfehlungen kommt.

Ich will aufräumen mit dem, was Menschen eher in die Irre führt und ihnen mehr schadet, als dass es ihnen etwas nutzt. Denn nicht alles, was sich gut anhört, ist auch gut. Und längst nicht alles, was gut gemeint ist, erweist sich als gut. Genau deshalb ist dieses Buch entstanden: Es soll aufzeigen, dass die Dinge grundsätzlich sehr differenziert betrachtet werden und wir mit pauschalen Aussagen sehr vorsichtig sein müssen.

Wir können mit Pauschalitäten niemandem etwas Gutes tun. Kalendersprüche eroberten zwar im Sturm die digitalen Medien, doch zogen damit eben auch die manchmal eher schädlichen, oft aber in jedem Fall leicht dummlichen pauschalisierten Erfolgsweisheiten in das Universum von Facebook, Instagram und Co. ein – und machten auch nicht halt vor den Business-Netzwerken LinkedIn und Xing.

Dieses Buch räumt damit auf. Ich habe einige der weitverbreitetsten, immer wieder kursierenden Phrasen für dich ausgewählt, um dir ein Gefühl dafür zu geben, wie falsch Pauschalität sein kann und welche negativen Auswirkungen daraus entstehen können. Den nötigen Humor dabei nicht zu verlieren, ist nicht immer ganz einfach, aber extrem wichtig. Deshalb bin ich sehr froh, dass die liebe Ulrike Parthen mir mit ihrem Witz bei der Betrachtung der Phrasen geholfen hat.

Denn es sind Lügen. Lügen, weil sie dir vormachen, allgemeingültig zu sein. Es sind Lügen, weil sie dir vortäuschen, immer richtig zu sein. Und genau das ist gefährlich, weil diese Lügen dir weismachen wollen, dass alles ganz einfach ist. Doch genau das ist gelogen. Denn sie sind nicht allgemeingültig, nicht immer richtig und auch nicht immer einfach.

Es muss aber auch gar nicht alles einfach sein, und genau in dieser Entwicklung der Erwartungen eben dorthin sehe ich ein großes Problem. Wir wollen alles einfach haben, lehnen damit aber den Prozess, die Learnings und die Übung ab und werden selbst immer einfacher, bequemer und weniger widerstandsfähig. „Verweichlichte Gesellschaft“ lautete mal ein Artikel von mir, der viel Beachtung fand und wohl den Kern dessen trifft.

Wir müssen stärker werden, um den heutigen Anforderungen zu entsprechen. Aber dafür müssen wir trainieren, denn die Welt wird nicht weicher. Muskeln wachsen nicht durch deren Nichtbenutzung, sondern durch den Widerstand. Und Resilienz entsteht nicht durch Widerstandsfreiheit.

Gefährliche Lügen sind es aber auch, weil sie an deinem Selbstwert kratzen. Weil du den Eindruck bekommen kannst, du selbst seiest zu dumm, diese doch an sich so einfachen Dinge umzusetzen.

Es sind „Coaching-Lügen“, weil sie, zumeist aus dem Mund oder der Feder wenig qualifizierter Coaches, den anvisierten Klient:innen vorspiegeln, dass Glück und Erfolg lediglich eine Frage einiger simpler Gesetzmäßigkeiten seien.

Doch dem ist keineswegs so. Echter Erfolg entsteht nicht durch die Anwendung einiger simpler Gesetzmäßigkeiten und ist auch nicht wirklich ein Ergebnis. Erfolg ist im Grunde genommen gar kein Ergebnis, sondern ein immerwährender Prozess. Denn auch wenn Erfolg im eigentlichen Sinne das Erreichen eines gewünschten Ziels und damit Ergebnisses ist, wird er im Allgemeinen doch eher als insgesamt gelungenes Leben betrachtet.

Auch heute noch vereinen sich in der Vorstellung von

einem erfolgreichen Menschen das berufliche Wirken sowie materieller Wohlstand und finanzieller Reichtum, aber mittlerweile eben auch Gesundheit und Vitalität, die Partnerschaft, genug Zeit für Hobbys und sich selbst zu haben usw. Echtes Lebensglück ist und bleibt sehr komplex.

Die Komplexität des Erfolges und des Lebens generell begreifen wir allerdings zumeist erst mit zunehmender Reife. Hier geht es weniger um Bildung und Theorie, sondern vielmehr um Erfahrung – um Lebenserfahrung.

Ich erlaube mir aus mehreren Gründen, meine Gedanken dazu mit dir zu teilen:

Ich kann dir aus mehr als 30 Jahren Unternehmertum berichten, mit unzähligen Problemen, Krisen und mehr als einer Pleite, aber eben auch mit herausragenden Erfolgen mit bis zu sieben Firmen in unterschiedlichsten Branchen und mehr als 150 Mitarbeitern gleichzeitig.

Ich weiß das alles nicht, weil ich so besonders schlau bin, sondern aus mehr als fünf Jahrzehnten Lebenserfahrung mit unzähligen Highlights, Siegen und Erfolgen, aber eben auch abgrundtiefen Niederlagen, Krisen und Schicksalsschlägen.

Ich habe unzählige Male erfahren, dass wir manchmal ganz einfach vorankommen, wenn das Glück uns hold ist – und andererseits eben auch mit kaum überwindbaren Widerständen umgehen müssen, auf die wir selbst keinen Einfluss haben. Wir machen Dummheiten, obwohl wir nicht dumm sind, und wir verletzen, obwohl wir die besten Absichten hatten.

Wir machen uns Gedanken und richten doch Schaden an, weil wir gedankenlos handeln.

Ich habe viele Fehler gemacht, obwohl ich es hätte besser wissen müssen, und durfte am eigenen Leib erkennen und

lernen, dass wir eben nicht so einfach zu „führen“ sind, wie es immer heißt.

Ich habe zu viel und zu ungesund gegessen, zu viel Alkohol getrunken, geraucht und sogar Kokain bis zur finsternen Abhängigkeit genommen – all das, obwohl ich es immer hätte besser wissen müssen! Ich durfte erleben, wie einfach die größte Veränderung sein kann, aber auch, wie schwer wir uns mit den kleinsten von ihnen tun können.

Wir Menschen sind wunderbare Wesen und alles andere als einfach zu „bedienen“, wie es doch so manch schlauer Zeitgenosse meint. Nicht umsonst sind Neurowissenschaftler und Psychologen aller Art seit Jahrzehnten mit uns beschäftigt und erlangen immer wieder neue Erkenntnisse, was ein deutliches Indiz dafür sein dürfte, dass wir eben längst noch nicht alles wissen und so einfach funktionieren, wie es teils behauptet wird.

Ich weiß mittlerweile ziemlich viel. Nicht, weil ich so ein toller Hecht bin, sondern weil ich blind oder ein Trottel sein müsste, wenn ich es in den mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung im Umgang mit anderen Menschen nicht bemerkt hätte. Aus Tausenden Beratungen, Coachings und Mentorings muss ja zwangsläufig etwas hängen bleiben, selbst wenn ich mir nicht so große Mühe gegeben hätte. Aber das habe ich, denn der Mensch, sein Denken und Verhalten haben mich immer interessiert und begeistert.

Ich habe Mitarbeiter ausgebildet, Verkäufer trainiert, Führungskräfte geschult, Unternehmer beraten, in übelsten Krisen, aber auch in Überfliegerzeiten gecoacht, Süchtige aus der Opferrolle gebracht, Musikern und Schauspielern Orientierung gegeben und Spitzensportler bis zum Weltmeistertitel begleitet. Aber ich habe vor allem auch viele

„ganz normale“ Menschen unterstützen dürfen, die ihrer Überforderung nicht mehr Herr wurden, neue Kräfte brauchten, ihre Ziele erreichen oder sich selbst ganz neu ausrichten wollten. Kein Mensch ist wie der andere – kein Fall ist wie der nächste.

Die Dinge sind selten einfach – und für den Betroffenen in seiner Situation schon gar nicht. Es gleicht einem Schlag ins Gesicht, wenn wir ihr oder ihm sagen, dass es doch ganz einfach sei ... Für den Profisportler ist es nicht einfach, den Titel zu holen, für den Alkoholabhängigen nicht einfach, die Flasche zu ignorieren, für den Unternehmer nicht einfach, neue Umsätze zu generieren oder auch mal Mitarbeiter zu entlassen und so weiter.

Egal, wie viel Erfahrung ich besitze – oder ein anderer Berater, Coach oder Mentor besitzt –, wir haben das Leben unserer Klienten nicht gelebt, wir sollten uns also kein Urteil erlauben. Denn wir sind den Weg unseres Klienten nicht gegangen, wir kennen nur unseren eigenen Weg, und selbst auf dem bleibt uns vieles verborgen.

Wir Coaches brauchen deutlich mehr Demut, um unser Gegenüber wirklich zu sehen, zu hören und zu fühlen. Um bestmögliche Leistungen zu erbringen, braucht es aber vor allem sehr viel Empathie, Wissen und Erfahrung statt angeblich einfacher „Systeme“.

Um all diese vorgenannten „Lügen“ im Coaching geht es in diesem Buch. Es geht aber auch um die Lüge um das Geschäft des Coachings an sich, weil sie den angehenden oder den noch nicht so erfahrenen Coach glauben lassen, dass die Arbeit als Coach einzig und allein gute Seiten hat und ebenfalls ganz einfach ist. Doch auch das ist gelogen.

Es wurde ein Berufsbild kreiert, das den Menschen

vorgaukelt, dank eigener Erfahrung und durch die Befolgung einiger Weisheiten eine Tätigkeit ausüben zu können, die voller Erfüllung den ganzen Tag lang nur damit zu tun hat, mit Freude seine Berufung zu leben. Dass aber eine erfolgreiche Tätigkeit als Coach doch weit mehr erfordert, zumindest, wenn sie den Menschen wirklich einen Nutzen bringen und darüber hinaus auch für den eigenen Lebensunterhalt sorgen soll, wird meist verschwiegen.

Die Branche wird von zwei Extremen dominiert: Da sind die einen, die mit wenig Aufwand viel Geld verdienen wollen und hochpreisige Strategien verkaufen, und dann die anderen, denen das Wohl der Menschen am Herzen liegt und die sich im Grunde genommen um ihr eigenes Einkommen keine Gedanken machen. Die Bandbreite dazwischen ist groß, allerdings quantitativ nicht stark besetzt.

Die erste Gruppe nutzt mit starkem Marketing und unternehmerischem Auftreten den wachsenden Markt und nicht selten die geschäftliche Unbeholfenheit der zweiten Gruppe aus. Viele Coaches der zweiten Gruppe wiederum sind „Helfer“. Sie sind durch eine oder mehrere persönliche Erfahrungen dazu animiert worden, ihre Erkenntnisse und Erfolgswege weiterzugeben. Das ist gut, denn als Klienten lieben wir diese Geschichten mit den verwundeten Helden und mögen ihre Reisen, wenn sie gut ausgehen. Doch damit allein ist eben noch kein guter Coach gewonnen, dies allein reicht nicht aus, um anderen Menschen wirklich eine Hilfe zu sein. Deshalb gehört auch mit dieser „Lüge“ bezüglich des Jobs aufgeräumt.

Zu guter Letzt muss aber eines ganz deutlich gesagt werden: Ich bin weit davon entfernt, das Coaching entzaubern zu wollen. Und ich will deshalb auch nicht

versäumen, auf all die positiven Seiten des Berufs und seiner Wirkung hinzuweisen. Ich liebe die Arbeit, halte dieses Business für sehr wertvoll und sehe, dass es in der Zukunft noch viel wichtiger werden wird. Bitte bedenke, dass die sehr kritische Betrachtung der „Coaching-Lügen“ damit weder die Aussagen noch den Wert von Coaches generell infrage stellen soll. Es ist eben alles nur sehr viel differenzierter und individueller zu betrachten!

Die Kritik dient also weder der Abrechnung noch der Zerstörung, sondern zielt einzig darauf ab, die Betroffenen aller Seiten zu sensibilisieren und damit die Situation am Markt zu verbessern.

Und selbst wenn das Ganze aus deiner Perspektive etwas übertrieben kritisch erscheinen mag, dann liegt das wohl daran, dass in der Übertreibung auch die Kraft der Veranschaulichung liegt. Wir können die Dinge nur verbessern, wenn wir sie mit einer gewissen Deutlichkeit benennen.

Trotzdem liebe ich den Beruf und sogar den Berufsstand, wenn wir ihn so nennen wollen. Er ist durch und durch besetzt mit Menschen, die es gut mit anderen meinen. Er besteht aus Menschen, die ihre Erlebnisse nutzen, um anderen Leid zu ersparen und ihnen mehr Glück und Erfolg zu schenken. Diese Branche ist nicht nur getrieben von rücksichtsloser wirtschaftlicher Vorteilsnahme, Egoismus und Ellbogenmentalität, sondern auch ausgerichtet auf das Positive, auf die Wünsche und Vorstellungen des Einzelnen, auf persönliche und manchmal sogar gesellschaftliche Werte, auf nachhaltige Erfolge, die allen Menschen zugutekommen.

Und genau deshalb ist es, trotz der Kritik an einigen Inhalten und Vorstellungen, einer der schönsten Berufe

überhaupt, wie man so schön sagt. Die Kritik ist eben auch deshalb so wichtig, weil dieser Beruf auch in Zukunft so wichtig bzw. immer wichtiger sein wird und deshalb rechtzeitig etwas für die Qualitätserhaltung und -steigerung getan werden muss.

Und dafür müssen wir uns als Erstes die Probleme und ihre Ursachen ansehen.