

SCHUTZ- MANTEL

Jemand wird gemobbt und
merkt es nicht.
Ein Coaching-Protokoll.

VON GABRIELE LÖNNE

Der Klient bat dringend um einen Termin. Er fürchtet, seinen Arbeitsplatz zu verlieren – wegen wiederholter Krankschreibungen. Nun steht er vor meiner Praxistür – ein großer vierschrötiger Mann von etwa 30 Jahren, übergewichtig, mit hängenden Schultern und eingezogenem Kopf. Bei der Begrüßung mit Handschlag fallen mir seine schweißnasse Haut und der schlaaffe Händedruck auf. Ich bitte ihn in den Coachingraum.

Es gibt zwei Sessel. Ich überlasse ihm die Wahl. Er kann sich nicht entscheiden. Also nehme ich ihm diese Last ab, indem ich mich auf einen Sessel setze und mit einer einladenden Handbewegung auf den anderen deute. Der Klient lässt sich mit einem lauten Seufzer in den Sessel fallen. Er wirkt unruhig und aufgeregt, er schwitzt stark.

Coach: Herr Schmidt, Sie hatten dringend um einen Termin gebeten. Was ist passiert?

Klient (*knetet seine Hände*): Mein Hausarzt hat gesagt, ich soll zu Ihnen gehen, wegen meiner Angst und so ...

C: Seit wann haben Sie Angst?

K: Irgendwie Ende Januar, Anfang Februar.

Jetzt ist Mitte April.

C: Wovor haben Sie Angst?

K (*zuckt mit den Schultern, schüttelt den Kopf*): Ich weiß nicht, aber wenn ich länger krank bin, werd' ich rausgeschmissen.

C: Sind Sie zur Zeit krankgeschrieben?

K (*zieht die Luft durch die Nase hoch und seufzt*): Ja.

C: Und die Diagnose?

K: Depressionen!

C: Nehmen Sie im Augenblick Medikamente?

K (*stöhnt auf*): Ja, irgendwelche Tabletten...

C: Wie ist der Name der Tabletten, und seit wann nehmen Sie sie ein?

K: Weiß nich'. Nehmen tu' ich die seit zwei Wochen.

C: Seit Sie krankgeschrieben sind?

K: Ja.

C: Fühlen Sie sich besser unter dem Medikament?

K (*nickt*): Ein bisschen... Aber ich muss nächste Woche wieder arbeiten. Ich kann nich'!

C: Okay, was machen Sie beruflich?

K (*rutscht auf dem Sessel hin und her*): Produktion ...

C: Von was?

K: Röhren.

C: Und was ist Ihre Aufgabe dabei?

K: Eigentlich Fertigungskontrolle.

C: Wieso „eigentlich“?

K: Weil die mich versetzt haben ...

C: Was arbeiten Sie denn jetzt?

K: Innenversiegelung.

C: Und wie kam es dazu?

K: Die haben mich gefragt, ob ich nach innen will ...

C: Und was haben Sie geantwortet?

K (*mit Nachdruck*): Nein!

C: Und dann sind Sie doch nach innen gekommen, obwohl Sie „nein“ gesagt haben?

Der Klient nickt mit zusammengespreizten Lippen.

C: Damit ich das richtig verstehe: Was heißt nach „innen kommen“?

K: Ich muss jetzt zum Versiegeln in die Röhren rein.

C: Und vorher?

K: Hab' ich die Schweißnähte außen geprüft.

C: Also, wie groß sind die Röhren denn? Sie sind sehr kräftig gebaut, wie passt das?

K (*schmieft*): Schlecht! Normal gehen Kollegen bis 1,60 m in die Röhren. Ich pass' mit meinen 1,98 sowieso schlecht rein ... Außerdem sollen nur die Kleinen in die Röhre.

C: Ich fasse einmal zusammen. – Sie sind gefragt worden, ob Sie statt außen innen arbeiten wollen, haben „nein“ gesagt und sind doch eingeteilt worden?

Der Klient verzieht das Gesicht und nickt.

C (*ironisch*): Das sind ja nette Methoden, mit Mitarbeitern umzugehen. Sie sagen „nein“, und es interessiert keinen Menschen? Die Antwort ist vollkommen egal?

K (*zuckt mit den Schultern*): Is' sowieso schlechte Stimmung!

C: Schon immer?

K (*schüttelt den Kopf*): Nee, seit die neue Geschäftsführung da ist, ha'm die alle nur noch Stress...

C: Okay – dann testen wir jetzt erst mal, was Ihnen zur Zeit Stress bereitet und wo das Übel seine Wurzeln hat. Und wenn wir etwas finden, können wir es sofort bearbeiten.

Der Klient zuckt wieder mit den Schultern. Ich werte das als Einverständnis und erkläre ihm zunächst die Arbeit mit dem O-Ring Test und dann die Intervention mit wingwave. Ich schau dem Klienten in die Augen, strahle ihn an und sage: „Jetzt testen wir erst einmal, ob wir beide heute und hier zueinander passen.“ Mein Klient verzieht seinen Mund zu einem vorsichtigen Lächeln und wird neugierig. Ich frage ihn nach seiner Lieblingshand. Er ▶

Da ist der Lehrer, der den siebenjährigen Jungen vor der Klasse abkanzelt und blamiert.

hält seine rechte hoch. Ich rolle meinen Sessel im rechten Winkel zum Klienten, frage: „Darf ich?“ und nehme die Hand mit einer beruhigenden Geste in beiden Hände. Klient nickt und schaut fasziniert hin.

C (*nimmt Zeigefinger und Daumen des Klienten und drückt sie ganz leicht zusammen*): Okay, jetzt versuchen Sie einmal den Daumen und den Zeigefinger ganz feste zusammen zu drücken.

Der Klient presst beide Finger fest aneinander.

C: Und nun versuche ich sie auseinanderzuziehen und Sie drücken weiter, immer ganz feste.

Der Klient drückt Daumen und Zeigefinger so stark, dass die Fingerkuppen sich weiß verfärben. Ich versuche vergeblich, den Fingerring zu öffnen.

C: Wow, Sie sind ein starker Mann! Klasse! Nehmen Sie jetzt Ihren linken Zeigefinger und pieksen Sie den in Ihren Bauchnabel.

Klient schaut irritiert auf seinen Bauch sucht mit dem linken Zeigefinger den Bauchnabel.

C: Ja, genau, und nun in den Nabel pieksen und den Ring aus Daumen und Zeigefinger an der rechten Hand fest zusammenhalten!

Ich ziehe an dem Ring. Er öffnet sich sofort. Der Klient vermag ihn nicht zusammenzuhalten. Er schaut fassungslos auf seine rechte Hand. Ich klopf ihm beruhigend auf den Oberarm.

C (*schmunzelnd*): Das ist vollkommen okay! Es ist ein körperliches Signal, dass der Test bei Ihnen funktioniert.

Der Klient schüttelt verständnislos den Kopf, lächelt aber zurück.

C: Nehmen Sie den linken Finger vom Bauchnabel weg und drücken den Ring wieder, so fest Sie können. Klient strengt sich an.

C: Super, der Ring hält wieder. Jetzt denken Sie mal an ein ganz unangenehmes Erlebnis. Sie müssen mir nicht sagen welches, denken Sie einfach daran. Klient nickt, ich öffne ohne Probleme den Ring.

C: Streichen Sie das blöde Erlebnis, komplett ausradieren! Denken Sie jetzt an etwas, was Ihnen irgendwann große Freude gemacht hat.

Ich ziehe an dem Ring aus Daumen und Zeigefinger. Hält!

C (*strahlt den Klienten an*): Achtung, Finger fest zusammen und aufgepasst: Die Pizza ist zu heiß zum Fliegen!

Ich ziehe. Der Ring geht sofort auf.

C (*lacht*): So was Blödes, die Pizza kann gar nicht fliegen! Na, also das macht ja wirklich Stress!

Der Klient lacht mit. Er wirkt gelassen, sitzt ganz entspannt, zeigt Interesse, ist neugierig geworden.

C: Ring halten! Die Pizza ist zu heiß zum Essen!

Ring hält!

C: Na, was auch sonst.

Wir lachen beide.

C: So, nun können wir testen, woher der Stress beziehungsweise die Angst in Ihnen kommen.

Das Testen ergibt: Die Arbeit in der Röhre ist okay, ebenso der Arbeitsplatz und das Unternehmen allgemein. Es sind die überforderten Führungskräfte und die stinkigen Kollegen, die Stress und Angst im Klienten auslösen.

Wir finden einige negative Emotionen im Zusammenhang mit Kollegen und Schicht- beziehungsweise Gruppenleitern. Diese Emotionen stehen mit unterschiedlichen Ursprungsereignissen in Jugend und Kindheit in Verbindung. Wir können sie direkt mit wing-wave coachen.

Da ist der Lehrer, der den siebenjährigen Jungen vor der Klasse abkanzelt und blamiert. – Wir neutralisieren Angst, Scham und Abscheu.

Da sind die Mitschüler, die den schüchternen Neunjährigen zu irgend etwas zwingen wollen. – Wir bearbeiten Widerwillen, Hilflosigkeit und Ausgeliefertsein.

Da sind die Eltern, die dem Jugendlichen einen tollen Urlaub versprechen und ihn dann doch nicht mitnehmen. – Wir kümmern uns um Wut, innere Leere, emotionale Kälte, Hoffnungslosigkeit.

Da ist das Mädchen, das ihn ausgelacht, weil er vor Aufregung gestottert hat. – Wir neutralisieren Empörung, Trauer, Verlust.

Vorsorglich testen wir alle Kontakte im beruflichen und privaten Umfeld namentlich durch. Gruppenleiter, Schichtleiter, Arbeitskollegen. Das Verhalten der Führungskräfte, die ihn trotz seines „Nein“ versetzen, ist jetzt verarbeitet und für den Klienten okay – im Sinne von: „Das tut mir nichts mehr“.

Der Klient ist entspannt und gelöst. Er sitzt gerade und wirkt kongruent. Er freut (!) sich auf die nächste Woche, wenn er endlich wieder arbeiten gehen kann. Zum Schluss erarbeitet er sich einen individuellen mentalen Schutz. Meine Idee ist ein Tool, das ihn vor eigenen ungünstigen Emotionen und vor Spiegelung der Emotionen der anderen Kollegen und Vorgesetzten schützen soll. Ich stehe auf und lade meinen Klienten mit einer ausladenden Armbewegung ein, ebenfalls aufzustehen: Herr Schmidt, nun gebe ich Ihnen noch etwas Besonderes mit, einen ganz besonderen Schutz gegen gestresste Führungskräfte und stinkige Kollegen.

K (mit gerunzelter Stirn): Da bin ich gespannt.

C: Okay, schließen Sie bitte Ihre Augen. Jetzt denken Sie an etwas, was Sie rundherum beschützen kann – zum Beispiel ein Mantel mit Kapuze oder ein Energiefeld oder eine Ritterrüstung – was auch immer. Die Idee, die Ihnen zuerst kommt, ist meist die Beste. Es ist wichtig, dass Sie rundherum geschützt werden, von vorn und hinten, von rechts und links, von oben und unten. Niemand mehr kann Sie sehen. Und sagen Sie niemandem, was Sie sich gerade ausdenken. Auch mir nicht! Es ist Ihr individueller geheimer Schutz. Wenn Sie etwas gefunden haben, geben Sie mir ein Zeichen mit der Hand.

Der Klient hebt seine Hand.

C: Okay, halten Sie die Augen weiter zu. Und jetzt sehen Sie sich von innen Ihren Schutz an, vielleicht ist er ja in Ihrer Lieblingsfarbe, eventuell können Sie etwas Tolles hören, unter Umständen auch einen angenehmen Duft riechen und vielleicht sogar etwas Wunderbares im Mund schmecken. Und jetzt fühlen Sie noch einmal, wie gut sich Ihr Schutz von innen anfühlt, und wie gut er Sie beschützt.

Der Klient lächelt.

C: So, nun öffnen Sie bitte die Augen. Wir testen jetzt, ob Ihr Schutz funktioniert. Bitte fügen Sie Daumen und Zeigefinger wieder zu einem Ring und drücken Sie ganz fest zu. Nun sage ich etwas, was ich nicht so meine. Doch zum Testen muss ich Sie etwas ärgern!

K (nickt): Is' schon in Ordnung.

C: Also, Sie haben unmögliche Schuhe an!

Test hält.

C: Und erst die Uhr! Hässlich. Furchtbar.

Test hält.

Der Klient grinst.

C: So, jetzt kommt der Gegenteil. Schließen Sie bitte Ihre Augen und ziehen Sie Ihren Schutz aus, was auch immer es ist. Lassen Sie ihn hinabgleiten, er verschwindet komplett. Sie sind wieder ganz ungeschützt.

K (mit geschlossenen Augen): Nicht so gern.

C: Sie dürfen ihn gleich wieder anziehen – versprochen! Wir wollen nur testen, ob er auch funktioniert. Öffnen Sie wieder Ihre Augen. Haben Sie den Schutz abgelegt?

K (mit offenen Augen): Ja!

C: Gut, dann halten Sie jetzt wieder den Ring aus Daumen und Zeigefinger ganz fest!

Der Klient schaut interessiert auf seine Hand. Ich nehme die Hand und sage: Auweia, sind die Schuhe hässlich! Ach ja, und dann diese abartige Uhr...!

Ring geht auf.

K (grinst): Kann ich den Schutz jetzt wieder anziehen?

Ich nicke. Der Klient schließt die Augen und konzentriert sich. Wir testen den Schutz noch einmal auf seine Haltbarkeit. Danach drückt der Klient auf einmal seine Schultern durch und wirkt geradezu frohgemut. Ich schärfe ihm ein, dass er den Schutz jeden Tag anwenden soll: am besten

gleich morgens bei einer routinemäßigen Handlung, wie beim Zähneputzen oder nach dem Duschen.

Der Klient verlässt die Praxis hoch erhobenen Hauptes. Mit wie viel neuer Zuversicht und gewachsenem Selbstvertrauen kehrt er in die Arbeitswelt zurück! Ich habe ihm noch empfohlen, umgehend seinen Hausarzt aufzusuchen, um das Absetzen der Tabletten zu besprechen. ◀◀



Zur Autorin

Gabriele Lönne

Master-Coach (DVNLP),
Heilpraktikerin (Psych.),
Dozentin an der Hochschule H:G, München,
wingwave-Lehrtrainerin,
Inhaberin eines NLC-Lehrinstituts.

www.loenne.info