



DER FREUNDLICHE TABUBRUCH

Wie Farrellys Methode den Weg für echte Veränderung freimacht
und warum Coaches sich trauen dürfen.

VON TANJA KLEIN

Ich lade Sie auf eine kurze Zeitreise ein. Wir befinden uns im Jahr 2007 und ich bin als Coach gerade frisch selbstständig. Vor mir sitzt mein wichtigster Kunde, Chef eines großen Unternehmens. Es geht nicht richtig weiter in der Arbeit und ich weiß, dass ich nur dann einen guten Job als Coach mache, wenn ich jetzt eine sehr provokative Intervention platziere. In mir schrillt eine laute Stimme, die ruft: „Tu das nicht! Dein Kunde wird richtig böse auf dich sein. Und dann nimmt er dir den dringend benötigten Auftrag weg!“

Doch mein Coach-Herz sagt: „Tu es! Nur so kannst du ihm helfen, sein Ziel zu erreichen.“ Ich atme tief durch, lächle meinen Kunden selbstbewusst an und sage freundlich: „Ich weiß gar nicht so genau, weshalb Sie hier bei mir im Coaching sind. Bei Ihnen ist doch alles in Ordnung. Sie machen doch immer alles richtig. Alle Ihre Mitarbeiter:innen sollten ein Coaching nutzen. Diese Menschen sind eindeutig das einzige Problem in Ihrem Unternehmen.“

Dann zähle ich leise meine Atemzüge und warte auf seine Reaktion. Nach langen, bangen Sekunden grinst er mich an und sagt: „Okay, verstanden.“

Vielleicht gibt es auch irgendetwas, das ich ändern könnte, damit der Laden besser läuft.“

Ab diesem Moment konnten wir ernsthaft an seinem Ziel arbeiten. Vorher hatte er sich selbst im permanenten Beklagen über die Unfähigkeit seiner Mitarbeiter:innen verloren.

Wer mich näher kennt, weiß, dass ich ein freundlicher Mensch bin. Es fällt mir nicht leicht, andere Menschen zu ärgern. Und dennoch zeigen mir die Reaktionen auf diese Interventionen aus der Provokativen Therapie nach Frank Farrelly immer wieder, dass ich in manchen Situationen meine Klient:innen am besten unterstützen

„Mir ist es egal, ob es klappt oder nicht!“

kann, wenn ich sie irritiere, ohne dabei die Zugewandtheit zu verlieren. Diese Methode war auch bei einem anderen Klienten für mich die Rettung. Ausnahmsweise verirrte sich ein Kunde zu mir, der von seiner Frau geschickt wurde. Sie ist eine gute Bekannte von mir und wollte ihrem Mann etwas Gutes tun, als sie ihn bat, sein Business-Problem im Rahmen eines Coachings bei mir zu lösen. Als Führungskraft war er es gewohnt, im Hochstatus zu sein. Schon im Vorgespräch baute er sich raumgreifend vor mir auf, blickte auf mich herunter und sagte mit einem verächtlichen Grinsen zu mir: „Wär’ jetzt schon blöd für dich, wenn das Coaching mit mir nicht erfolgreich wäre, oder?“ Souverän lächelnd antwortete ich ihm: „Ne, ehrlich gesagt nicht. Mir ist es egal, ob es klappt oder nicht. Ich weiß ja, dass ich einen guten Job ma-

che. Wenn es nicht funktioniert, muss es ja wohl an dir gelegen haben.“ Ich blickte in große Augen. Damit hatte er nicht gerechnet. Mit dieser aus meiner Sicht völlig frechen Antwort hatte ich erst die Grundlage dafür geschaffen, dass er mich als „ebenbürtig“ ansehen konnte. So waren wir für ihn jetzt auf Augenhöhe – und er konnte sich zu meiner Überraschung so gut auf das Coaching einlassen, dass er in nur einer Sitzung sein Ziel erreichen konnte.

Mir hat er übrigens davon nichts erzählt. Woher ich das trotzdem weiß? Er hat auf allen Social-Media-Kanälen von seinem Erfolg berichtet und sich für die Unterstützung bei „seinem Coach Tanja Klein“ bedankt. Mit diesem öffentlichen Lob hat er mich dann sehr (positiv) überrascht. Zusammenfassend kann ich bestätigen, dass die Ansätze der Provokativen

Therapie mir in den letzten 20 Jahren als Coach immer wieder aus kniffligen Situationen geholfen haben.

Manche Coaches und Therapeut:innen nutzen diese Methode ausschließlich für ihre Arbeit. Bei mir ist das anders. Für mich sind die Interventionen der Provokativen Therapie eher wie ein Schneepflug, der den Weg für die eigentliche Coachingarbeit freiräumt. Sobald die Straße vom Schnee befreit ist, arbeite ich persönlich an der Veränderung lieber mit EMDR-Neuro-Coaching. Aber beide Methoden zusammen sind im Bedarfsfall ein echter Gewinn für die Klient:innen und die Coaches. ■

Provokativ coachen – eine kleine Checkliste

- **Timing ist entscheidend.** Erst Beziehung aufbauen, dann provozieren. Nicht jeder Moment eignet sich für Zuspitzung.
- **Immer wertschätzend und zugewandt bleiben.** Provokation funktioniert nur auf der Basis von Vertrauen, Respekt und Sympathie.
- **Humor als Werkzeug nutzen.** Lachen entspannt und macht Veränderung leichter.
- **Übertreiben – nicht belehren.** Gedanken und Ausreden bewusst überspitzen, um neue Sichtweisen anzustoßen.
- **Mit dem Widerstand arbeiten.** Nicht gegen die Klient:innen argumentieren – sondern sie dazu einladen, selbst Position zu beziehen.
- **Ressourcen statt Defizite aktivieren.** Ziel ist es, Selbstvertrauen und Eigenverantwortung zu stärken und die Klient:innen wieder mit ihrer Handlungsfähigkeit zu verbinden.
- **Die Person nie angreifen.** Provokativ sind Aussagen über Denk- und Verhaltensmuster – niemals über den Wert eines Menschen. LKW nennt Noni Höfner das liebevolle Karikieren des Weltbildes von Klient:innen.
- **Weniger ist oft mehr.** Eine gezielte Intervention wirkt meist stärker als ein Dauerfeuer an Provokationen.



© Nina Wellstein

Tanja Klein
arbeitet als Neuro-Coach® und Heilpraktikerin für Psychotherapie mit Menschen, die gehirngerecht ihre Ängste lösen

wollen. Sie ist Leiterin der Akademie für Neuro-Coaching® und bietet EMDR-Ausbildungen und EMDR-Weiterbildungen wie z. B. zum EMDR-Kinder-Coach an. Ihre Praxiserfahrungen mit EMDR flossen auch in eine EMDR-Studie an der Uni Bonn ein. Sie schreibt derzeit an ihrem vierten Buch – diesmal natürlich zu ihrem Herzensthema EMDR.

<https://akademie fuer neurocoaching.de>
Podcast GEILER COACHEN