

Was ich durch meine Hühner über Coaching und CoreDynamik gelernt habe

März 2021

Als ich letztes Wochenende an diesem Vortrag saß, kam mir kurz der Gedanke, dass ich mir mit dem Thema ein ganz schönes Ei ins Nest gelegt haben könnte. Bis Samstag um die Mittagszeit bestand der Vortrag nämlich aus einem Blatt mit Stichpunkten – das als „Mindmap“ zu bezeichnen wäre eher anmaßend gewesen – und ein paar flüchtigen Ideen zur Ausführung derselben. Eine wohlgemeinte Frage am Freitag, ob ich den Vortrag denn wirklich „so frei“ halten könnte oder in den letzten Wochen einfach keinen Schritt weitergekommen sei, musste ich ganz ehrlich mit: „Letzteres!“ beantworten.

Immerhin lässt sich die hochphilosophische Frage, was zuerst da war, die Henne oder das Ei, in diesem Fall recht einfach beantworten: zuerst kam der Stall, dann kamen die Hennen. Die Eier haben dann noch einmal eine Weile auf sich warten lassen.

Im letzten August sind in unseren Garten also 5 normalgroße Hühner in verschiedenen Farben und 5 Wachteln eingezogen. Im Vortrag wird jetzt im Wesentlichen von „Hühnern“ oder „Hennen“ die Rede sein, das schließt die Wachteln als kleinste Hühnervögel aber immer mit ein.

Inzwischen habe ich mit meinen gefiederten Gartenbewohnern gute 7 Monat verbringen dürfen und in vielen Situationen Aspekte entdecken können, die zum Teil mein tägliches Leben beeinflussen, sich zum Teil aber auch auf meine Tätigkeit als Coach oder Therapeutin übertragen lassen oder mir Erkenntnisse für mein weiteres Vorgehen diesbezüglich gebracht haben. So zum Beispiel zum Thema

Hühner, Akquise und Preisgestaltung

Akquise

Um Kunden für ein Produkt oder eine Dienstleistung zugewinnen, muss man mit ihnen irgendwie in Kontakt treten, sie müssen erfahren, dass ich das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt anbiete.

Kontakt entsteht an der Grenze. Das kann auch die Grenze meines Gartens sein. Ich habe in den letzten Monaten deutlich mehr Gespräche am Gartenzaun geführt als in den vorherigen Jahren – und das obwohl ungewöhnliche Bäume und Pflanzen in unserem Garten (z.B. der im Herbst reich tragende Kaki-Baum) schon lange ein Aufhänger für Gespräche über den Zaun und einen regen Tauschhandel sind.

Seit ich Hühner halte sind viele neue Kontakte mit Spaziergängern, aber auch in der Nachbarschaft, dazugekommen. Ein Aufhänger war das Gewusel im Garten, ein anderer Gesprächsauslöser aber auch das regelmäßig aufgehängte Schild, dass ich Eier zu verkaufen habe.

Kontakt kann nur entstehen, wenn etwas aus dem Hintergrund hervortritt und sichtbar wird – ganz nach dem Figur-Grund-Prinzip der Gestalttherapie. Im Kontakterregungsbogen löst ein Reiz eine Wahrnehmung, ein Bedürfnis aus, das in der Folge möglicherweise intensiviert wird und eine

Handlung auslöst – es kommt zum Kontakt und im Idealfall zu einer Würdigung am Ende des Kontaktbogens und damit einem Abschluss.

Wenn ich also problemlos Kunden für meine überzähligen Eier finde, indem ich ein Schild in den Vorgarten hänge, dann kann ich das ja auch als Möglichkeit der Kundeakquise für meine Coaching- und Therapiepraxis nutzen.

Ein Schaukasten, mit Aushängen zu meinem Angebot und meine Kontaktdaten als Impuls ist geplant und kann hoffentlich ebenso als Anregung für ein erstes Gespräch dienen, wie es jetzt schon der Aushang mit den Eiern oder die Gartenbewohner tun. Genau wie mit den Hühnereiern kann man mein Beratungsangebot nur in Erwägung ziehen, wenn man weiß, dass es da ist.

Preisgestaltung

Ein anderes Thema, das hiermit verbunden ist, ist die Preisgestaltung und Bezahlung für die Produkte und Dienstleistungen, die ich anbiete.

Ich habe mit meinen Hühnern geübt. Mein erster Reflex war, die überzähligen Eier zu verschenken. Warum soll denn jemand für meinen Überschuss zahlen? Was mache ich, wenn niemand die Eier kaufen möchte?

ABER: ich habe Zeit und Arbeit in die Versorgung meiner Hennen gesteckt und die Hühner kosten mit Stall, Kauf, Futter, regelmäßigen Impfungen und so weiter auch Geld – warum also soll ich die Eier verschenken? Ich werde sicher niemals kostendeckend arbeiten, aber ein angemessener Deckungsbeitrag? Nach einiger Überwindung ist das völlig in Ordnung.

Ich bin dann sogar konsequent geblieben als mir eine meiner Stammkundinnen mitgeteilt hat, dass eine Bekannte in der Nähe ihre Eier für 2/3 des Preises abgibt. Ich finde meinen Preis angemessen, dabei bleibe ich – die Nachfrage gibt mir recht. Wenn es danach geht, könnte ich die doppelte Zahl an Hühnern halten, aber das ist ein Thema, auf das ich später noch einmal eingehen werde.

Übertrage ich das jetzt auf die Gründung meiner Coaching-Praxis, dann muss ich mir ausrechnen, was ich nach Abzug der Steuern und meiner laufenden Kosten benötige, um auf einen sinnvollen, nachhaltigen tragfähigen Stundensatz zu kommen – hier reicht ein Deckungsbeitrag nicht aus.

Ich bin bei der Kalkulation deshalb von meinem aktuellen Gehalt ausgegangen und davon, dass ich eventuell mittelfristig meine Wochenstunden reduzieren möchte. Was muss ich dann pro Stunde nehmen, um am Ende ohne große Verluste aus dem Monat zu gehen? Wie viele Stunden möchte ich dafür arbeiten? Wie preise ich Urlaub, Flautephasen und Krankheit ein? Fühle ich mich wohl mit dem ermittelten Stundensatz? Kommt er mir zu hoch vor? Warum genau?

Aus meiner Sicht kommt hier ein Grundmuster ¹ durch, mit Verunsicherung und fehlendem Selbstbewusstsein. „Für das, was ich anbiete, kann ich doch wirklich kein Geld nehmen.“ Also: Kopf hoch und mir klar machen, dass ich auch für die Ausbildung Zeit und Geld investiert habe. Ich habe das gelernt, ich darf das mit gutem Gewissen anbieten und dann auch einen angemessenen Preis dafür nehmen.

¹ Zu den Grundmustern/Grundüberzeugungen in der CoreDynamik s.
<https://coredynamik.de/grundueberzeugungen/>

Hühner und meine innere Haltung

Wer die letzten Seminare mit mir verbracht hat, wird gemerkt haben, dass ich im letzten Jahr oft ziemlich am Anschlag war. Das war eine Kombination aus konsequenter innerer Anspannung und knochentiefer Müdigkeit.

Hühner sind Fluchttiere, wäre ich in den letzten Monaten direkt vom Schreibtisch in den Auslauf gegangen, hätte es das ein oder andere Mal sicher Federn geregnet, da sich mein Stress auf die Hennen übertragen hätte. Also hieß es jedes Mal: innehalten, Luft holen, erden und dann langsam und ruhig zu den Hühnern nach draußen. Dann ist auch entspannte Kontaktaufnahme mit den Hennen möglich.

Zu sehen, wie sehr sich meine innere Anspannung auf mein Gegenüber überträgt, hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, auch im Übergang vom Alltag zu einer Coaching-Stunde einen bewussten Abstand einzubauen. Ein persönliches Ritual zu entwickeln, das mir hilft, mich von meinen eigenen Themen zu distanzieren und frei zu werden für die Themen des Klienten oder der Patienten. Einen Übergang zu schaffen, der mir erlaubt mit Präsenz in Kontakt zu gehen. Eine so direkte und unverstellte Rückmeldung wie von meinem Hühnern werde ich von den Menschen, die mir da gegenüber sitzen nicht bekommen – die gehen dafür am Ende der Stunde und kommen nicht wieder.

Eine Möglichkeit, diesen Abstand zu schaffen, ist für mich „ABWASCH+-K“². Darauf greife ich jetzt schon zurück, wenn im Büro schwierige Gespräche anstehen, da dieser Ablauf viele Aspekte enthält, die mir auch vor der CoreDynamik-Ausbildung schon geholfen haben, mich zu erden. Der Atem, der Boden und die Wirbelsäule – das schafft Abstand zu dem, was vorher war und macht Energie frei für das anstehende Gespräch.

Hühner und die Schulung nonverbaler Wahrnehmung

Die nonverbale Kommunikation zwischen mir und meinen Hühnern hat aber auch eine zweite Facette. Nicht nur überträgt sich meine Stimmung bzw. Anspannung auf die Hühner. Hühner sind – wie erwähnt – Fluchttiere. Wenn es ihnen nicht gut geht, verbergen sie das deshalb sehr lange. Wie es den Hennen geht, muss ich also durch genaue Beobachtung des Verhaltens und des Erscheinungsbildes immer wieder überprüfen. Dafür muss ich im Garten präsent sein, im Hier und Jetzt und gerade in der Mittagspause nicht schon wieder bei der nächsten Telefonkonferenz. Eigentlich habe ich meinen eigenen „Diagnosebogen“, den ich mitlaufen lasse, um dann in eine starke Deutung zu gehen. Ob ich damit richtig liege, das kann ich dann leider nicht erfragen, das werde ich einfach in den darauffolgenden Tagen sehen.

Wenn ich mit Klienten arbeite, gibt mir der Diagnosebogen³ mit seinen unterschiedlichen Modellen einen Rahmen, übergreifende Bezüge herzustellen. Wenn ich im Rahmen einer starken Deutung⁴ dem Klienten meine Wahrnehmung zu den aus meiner Sicht vorherrschenden Dynamiken,

² Ein kompaktes Ritual zur Selbststabilisierung aus der Ausbildung, das entlang des Akronyms dabei unterstützt, im Alltag mit sich selbst in Kontakt zu kommen, um präsent in den Kontakt mit einem Gegenüber gehen zu können.

³ Bei Interesse finden sich der Diagnosebogen und die zugehörigen Modelle in der CoreDynamik Mediathek unter <https://coredynamik.de/mediathek/>

⁴ Unter einer Starken Deutung versteht die CoreDynamik eine zusammenfassende diagnostische Wiedergabe wichtiger Inhalte und Zusammenhänge aus einem Begleitungsprozess durch die Therapeutin

Entwicklungsbedürfnissen und Ressourcen anbiete, kann mir die Klientin zurückspeiegeln, ob sie sich gesehen und angenommen fühlt. Der Blick von außen kann ein guter Gesprächseinstieg sein – wichtig ist, dem Klienten die Deutungshoheit zu lassen – wenn er der starken Deutung widerspricht.

Meine Hühner, die Verantwortung und der Leistungsgedanke

Grundsätzlich sind Hühner sehr anspruchslose Mitbewohner. Sie benötigen nicht viel mehr als Futter, Wasser, ein gemütliches Legenest und einen sicheren Platz zum Schlafen. Um sich wohlfühlen und dann Ergebnisse – in Form von Eiern – zu produzieren => diesen sichtbaren Raum schaffen, das kann ich und das liegt in meiner Verantwortung. Hierzu gehört auch die Anzahl der Hühner, die ich in meinem Garten gut beherbergen kann. Aus diesem Grund werde ich mich mit der Anschaffung weiterer Hennen zurückhalten müssen, auch wenn mich das Hühnervirus gepackt hat und ich meinen Nachbarn mit mehr Eiern eine Freude machen könnte.

Habe ich aber das sichere Umfeld geschaffen, muss ich auf den Prozess vertrauen, der sich nur bedingt beschleunigen lässt. Hühner sind keine Maschinen und legen nicht ab dem ersten Tag und dann auch nicht täglich ein Ei. Was ist hier jetzt der Erkenntnisgewinn für das Coaching?

Die Aufgabe, einen sicheren Raum zu schaffen, habe ich auch im Coaching. Ich kann den Prozess begleiten, präsent sein, beobachten, Impulse geben. Ich bin aber genauso wenig verpflichtet „auf Knopfdruck“ Ergebnisse zu liefern, wie es mein Coachee ist. Was mein Weg wäre, muss für meine Klienten nicht der richtige Weg sein.

Hier werden meine Grundmuster 6 (Verantwortung) und 8 (Leistung) angesprochen – ich habe die Verantwortung für den Raum und kann eine gewisse Verantwortung für den Prozess übernehmen, aber die Verantwortung für das Ergebnis und das Leben des Coachees habe ich nicht. Auch nicht für den Weg, den der Coachee wählt, um das Ergebnis zu erreichen. Das mag mir als extrem lösungsorientiertem Menschen als nicht effizient erscheinen, aber es ist eben auch nicht mein Weg ... und es ist keine Disziplin, in der eine/r von uns eine bestimmte Leistung erbringen muss.

Das ist zugegebenermaßen ein schwieriger Prozess für mich. Um das zu verinnerlichen, brauche ich bestimmt noch viel Zeit, viel Erfahrung und die ein oder andere Supervisionsstunde. Vertrauen auf den Prozess und das Bewusstsein, dass alles kommt, wenn es an der Zeit ist – wie das erste Ei meines letzten Huhns, das nach 5 Monaten dann doch noch im Nest lag.

Hühner und Gruppenstruktur

Aufstellungsarbeit ist bei Hühnern im genetischen Programm hinterlegt – die Hackordnung. Da nicht einzugreifen, war auch nicht immer einfach. Aber irgendwie ist es auch einfacher als bei Menschen. Wenn die Hackordnung steht, weiß jeder, was Sache ist und fühlt sich dadurch sicher – ganz ohne verletzte Gefühle – bis sich die Gruppenstruktur ändert. Also irgendwie so, wie bei der Teamuhr nach Tuckman. Man kann sich nur sicher sein, dass das im Hühnerstall ohne hinterhältige Spielchen abläuft, hier kommt jeder Konflikt offen auf den Tisch und am Ende weiß jede Henne, wo sie steht – während man bei Gruppen und Teams immer auch ein Auge auf die Unterströmungen haben muss.

Hühner, Projektion und Retter

Extrem schwierig waren für mich die Wochen mit Temperaturen im zweistelligen Minusbereich im letzten Winter. Ja, ich habe nachgelesen und Temperaturen bis zu -20° C sind vollkommen in

Ordnung, solange meine Gartenbewohner zugfreie, trockene Orte zur Verfügung haben. Frostfreies Wasser ist dann noch wichtig und etwas mehr Kalorien im Futter.

Hühnern macht Kälte weitaus weniger aus als die Hitze im Sommer. Dem Gegacker nach, das mich bei jedem Besuch in der Eiseskälte empfing, hat das den Damen aber niemand erklärt, aber das nur am Rande. Wie war das jetzt für mich?

- 1.) Ich konnte es nicht ändern – ein Umstand, mit dem ich grundsätzlich nicht gut umgehen kann – da „läuft was schief“ und ich kann es nicht ändern.
- 2.) Jede von mir auf Grund der Projektion „ich will rein ins Warme, die Hühner bestimmt auch“ unternommene Intervention hätte die Gesundheit der Hühner stärker gefährdet als die im Garten herrschende Kälte. Wärmeplatten im Stall hätten z.B. den Temperaturunterschied so weit verstärkt, dass es den Kreislauf der Hennen belastet hätte.

Also: Aushalten, regelmäßig Wasser austauschen (auch sonntags am Morgen, bevor die Stalltür sich öffnet) und die Kämmen der Damen (ein guter Indikator für das allgemeine Wohlbefinden) kontinuierlich im Auge behalten.

Scheint ganz gut gelaufen zu sein, Hühner und Wachteln haben die Wintermonate hindurch zwar weniger Eier gelegt, aber dennoch regelmäßig, ein gutes Zeichen.

Was kann ich daraus für meine Tätigkeit mitnehmen?

Ich muss niemanden „retten“, manchmal ist da sein und den Rahmen halten das richtige Vorgehen – was von mir, ehrlich gesagt, noch viel Disziplin und Aufmerksamkeit fordert. Nicht immer ist es sinnvoll „etwas zu tun“ – manchmal macht man damit sogar mehr kaputt als man hilft. Letztlich ist das auch wieder mit der Erkenntnis verbunden, dass nicht jedes Coaching zum „Erfolg“ führen muss. Jeder Mensch muss die Verantwortung für sein Leben selbst übernehmen und darin ist auch das Recht eingeschlossen, zu scheitern. Eine Entscheidung, die man als begleitender Coach oder Therapeutin auch lernen muss, zu akzeptieren.

--- ENDE ---