

Einlullen ist seine Sache nicht

„Klug verhandeln“: Der Eutiner Coach Stephan Reichenbach hält im Rahmen der Reihe „Fit fürs Leben“ einen Vortrag im Schloss Plön

PLÖN Warum wehren sich Menschen, wenn sich an ihrem Alltag etwas ändern soll, und sei dies zum erkennbar Besseren? Vor dieser Frage stand Stephan Reichenbach (55) immer wieder in seinem Beruf als Organisationsexperte für Sparkassen. Irgendwann fand er die Antwort nicht im Bankenfach, sondern im allzu Menschlichen: „Es sind unsere Grundemotionen, die Veränderungen schwierig machen. Meistens ist es Angst.“

Mit dieser Erkenntnis am Arbeitsplatz begann für Reichenbach Ende der 90er Jahre eine neue Orientierung. „Leben in Beziehungen“ hieß das erste Seminar zur Persönlichkeitsentwicklung, das er beim Eutiner Coach Jörg Pannenbäcker buchte und das ihm gleich die Augen öffnete für die Dinge, über die man nicht spricht, obwohl sie das Leben weitgehend bestimmen – zum Beispiel über die eigenen Ängste und die Fluchtstrategien um diese Beklemmungen herum.

„Das hat eine ganze Menge verändert“, blickt Stephan Reichenbach gut ein Dutzend Jahre später dankbar zurück auf die Anstöße damals. Mittlerweile ist er selbst in Eutin als Coach tätig, ein Experte längst fürs Verändern der eigenen Lebensumstände. Wie

1987: Damals hatte der gebürtige Hesse mit Ehefrau und drei Kindern den Urlaub in der Holsteinischen Schweiz verbracht. Und Feuer gefangen: „Das war eine faszinierende Welt hier.“ Ein Jahr später schon hatte er einen Job bei der Sparkasse Ostholstein, engagierte sich der Familienvater als Betreuer im Jugendfußball.

Ursprünglich hatte Reichenbach Sport und Geschichte studieren wollen, doch ein schwerer Unfall ver-

„Eine bildkräftige Intervention ist fürs Coachen oft mehr wert als stundenlanges Gerede.“

Stephan Reichenbach

wehrte ihm diese Pädagogen-Laufbahn. Also sattelte er um auf Bankkaufmann, blieb aber als Gitarrenlehrer und Jugendgruppenleiter dem Lehren verbunden. „Anderen etwas zu vermitteln, das ist der rote Faden in meinem Leben“, sagt der 55-Jährige im Interview und lacht.

Zuerst aber muss ein Coach selbst in die Lehre gehen. Das macht einer wie Reichenbach gründlich und auch in Privatinitiative. Beim Osterberg-Institut in Nierderkleeveez und an der Uni

Hamburg absolvierte er bei Professor Dr. Claus Nowak die zertifizierte „Train-the-Trainer“-Ausbildung. Daneben studierte er das neuro-linguistische Programmieren, sprich: Er lernte die aufhellende oder verdunkelnde Wirkung des Sprachgebrauchs fürs eigene Empfinden und Begreifen kennen. Und da Erkenntnis allein oft nichts in Bewegung bringt, schulte er sich auch noch im Motivieren.

In seinem neuen Berufsleben trägt er bereits diverse Hüte: für Konfliktmanagement, Kommunikation, Change Management, Moderation, Verhandlungsführung. Zum einen setzt er diese Kompetenzen bei seinen Aufgaben in der Sparkasse Holstein ein, zum anderen ist er freiberuflich als Trainer und Coach tätig.

Was macht ein Coach eigentlich? „Als Coach helfe ich anderen, eine gute Idee, einen guten Ansatz fürs Lösen von Problemen zu finden“, lautet Reichenbachs



„Abgemacht.“ Klug verhandeln bedeutet, dass beide Seiten etwas davon haben, findet Stephan Reichenbach. BU

Definition. Und: „Es geht darum, meinem Gegenüber im Beruf zur Einsicht zu verhelfen, welche Herangehensweise er bei Problemen aus welchen Gründen bisher wählt, welche Möglichkeiten es aber noch gäbe.“

Der frische Blick über den eigenen Tellerrand ist ein Schlüsselbegriff auch für Reichenbachs Spezialthema „Klug verhandeln“. Dazu hält

FREIER EINTRITT, ABER ANMELDUNG NOTWENDIG

Die Veranstaltung am Dienstag, 26. Oktober, in der Fielmann Akademie Schloss Plön beginnt um 19 Uhr und dauert rund zwei Stunden. **Die Teilnahme ist kostenfrei – wie immer bei der Reihe „Fit fürs Leben“.** Allerdings ist wegen der begrenzten Teilnehmerzahl am Veranstaltungsort eine **Anmeldung per E-Mail** unter der Adresse info@osterberginstitut.de erforderlich.

er am Dienstag, 26. Oktober, im Plöner Schloss einen öffentlichen Vortrag. Diese Veranstaltung gehört zu der vom Osterberg-Institut gemeinsam mit dem Schleswig-Holsteinischen Zeitungsverlag (sh:z) konzipierten Reihe „Fit fürs Leben“.

Im Vorgriff auf seinen Vortrag sagt Reichenbach: „Ohne Spielregeln und Spielraum gibt es kein Verhandeln. Wenn einer sagt: Meins ist meins, aber über Deins können wir reden, dann ist Verhandeln ausgeschlossen.“ Doch wer akzeptiert, dass auch andere Interessen formulieren und ihnen zugrunde liegende Bedürfnisse erfüllen wollen, der darf sich im Plöner Schloss auf einige erhellende Lern-Erlebnisse gefasst machen.

Einlullen jedenfalls ist Reichenbachs Sache nicht. Das erfuhr auch jener Klient, der sich Woche für Woche beim Coach aussprach, aber dann scheute, das richtig Erkannte auch zu tun. Reichenbach: „Bei einem Treffen habe ich ihm gleich das Honorar abverlangt mit den Worten: ‚So gehen Sie Woche für Woche mit Ihrem Geld um – aus dem Fenster geworfen.‘ So eine bildkräftige Intervention ist fürs Coachen oft mehr wert als stundenlanges Gerede.“

Hartmut Buhmann