

# Coaching: Die Erfolgs-Lügen und Plattitüden der Motivations-Trainer

Motivationstrainer geben oft vor, den Schlüssel für Glück und Erfolg in Händen zu halten und spielen dabei mit den Sehnsüchten ihrer Zuhörer. WELT enttarnt die größten Plattitüden der Szene – und erklärt, was gute von schlechten Coaches unterscheidet.

Veröffentlicht am 12.12.2022



Viele Coaching-Versprechen vereinen in sich gleich drei Probleme – und können gefährlich werden

Quelle: Getty Images/Ryan McVay

Es sind fantastische Nachrichten, die uns von Bestseller-Covern, Werbevideos und Instagram-Kacheln entgegenstrahlen: „So erreichst du all deine Träume“, „In fünf Schritten zum Millionär“, „Erfolg ist nur eine Frage des Mindsets“. Populäre Motivations-Coaches versprechen Karriere, Reichtum und Glück in der Liebe. Der Weg dahin sei einfach. Man müsse nur die eine Erfolgs-Formel mantra-artig wiederholen, sein Denken

verändern, sich große Ziele setzen.

Bücher und CDs sollen die Glücks-Sucher auf dem Weg nach oben unterstützen, inspirierende, aber teure Vorträge in ausverkauften Messehallen sollen für wahre Erweckungserlebnisse sorgen. Doch was taugen die Versprechen der charismatischen Erfolgsgurus und welche Angebote sind seriös? WELT enttarnt die größten Motivationslügen – und erklärt, was einen guten von einem schlechten Coach unterscheidet.

Das Geschäft mit der Hoffnung blüht. In den letzten 15 Jahren ist der [Coaching-Markt](#) kontinuierlich um zehn Prozent gewachsen. Allein in Deutschland soll es über 30.000 Coaches geben, 8000 von ihnen beraten in Businessfragen. Aber Coach ist nicht gleich Coach, eine einheitliche Ausbildung gibt es nicht. Zumindest nicht hierzulande. Insgesamt 20 Berufsverbände bieten zusammen eine stolze Summe von 400 Ausbildungswegen an. „Das ist unübersichtlich und in vielen Fällen auch unseriös“, kommentiert Uwe Kanning, Professor für Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Osnabrück.

Viele Motivations-Coaches eint eine Sache: Sie geben vor, den Schlüssel zu den Sehnsüchten der Menschen in den Händen zu halten. Bernd Kiesewetter hat genug davon. Der Berliner arbeitet seit über 30 Jahren als Coach, berät Manager, Sportler und Schauspieler. In seinem neuen Buch „Coaching Lügen?“ kritisiert er die teilweise überzogenen Erfolgsversprechen seiner Kollegen. WELT hat eine Auswahl der bekanntesten Phrasen zusammengestellt:

## **Alles ist eine Frage des Mindsets?**

Ein geflügeltes Wort der Szene ist das sogenannte „Mindset“, also die grundlegende „Denkweise“, mit der man auf die Probleme und Chancen des Lebens blickt. Viele [Motivationskurse](#) bauen genau auf diesem Baustein auf: Zuerst musst du dein Mindset ändern, dann lösen sich alle Probleme von allein.

Man dürfe aber nicht den Fehler machen, die ganze Verantwortung für das eigene Scheitern oder den Erfolg allein dem eigenen Denken zuzuschreiben, sagt Experte Kiesewetter. „Wir können auf verschiedene Weisen unser Leben beeinflussen.“ Neben dem Mindset entscheiden Gefühle, der Körper, Talente und nicht zuletzt die Außenwelt darüber, was wir leisten können. „Es ist wesentlich schwieriger, sich an einem regnerischen Tag völlig überfressen von der Couch aufzuraffen, als wenn man das nach einem ausgedehnten Herbstspaziergang und einem gesunden Essen versucht“, gibt Kiesewetter zu bedenken.

Vor allem Atmung, Schlaf, Ernährung und Bewegung beeinflussen, was das Gehirn leistet. „Auch Ihre Gefühle bestimmen mehr Entscheidungen, als Ihnen lieb ist“, so Kiesewetter. Angst vor dem Jobverlust, dem Ende einer Beziehung oder vor Krankheit greife viel stärker und unmittelbarer, als die Gedanken darüber. Dennoch sieht Kiesewetter das Mindset durchaus als wichtigen Baustein für die persönliche Entwicklung an. So sei etwa im Hochleistungssport das „Mentaltraining“ längst ein wichtiges Element vieler Übungen – aber eben nicht das einzige.

## **Einfach positiv denken**

Verwandt mit dem Mindset ist das positive Denken. Das Versprechen: Wer bei seinen Zielen sämtliche Zweifel und Negativszenarios ausklammert und auch im Alltag „scheinbare“ kurzfristige Probleme im Job oder seinen Kontostand weglächelt, wird automatisch mit Erfolg belohnt. „Wer nur noch positiv denkt, nimmt am Ende nichts mehr wirklich ernst“, gibt Kiesewetter zu bedenken.

Auch nicht die Rechnungen und Mahnungen in seinem Briefkasten. Und statt der Millionen auf dem Konto innerhalb von fünf Jahren riskiert man die eigene Pleite. Sich motivierende Ziele zu setzen, sei wichtig. Sie dürfen einen aber nicht überfordern. Man sollte sich immer auch fragen: Was könnte ich übersehen haben? Und auch der Realitätscheck hilft, rät

Kiesewetter: „Fragen Sie auch Menschen die Ahnung von dem haben, was Sie erreichen möchten, Freunde und Experten.“

## **Gib niemals auf!**

Eine berühmte Motivationsgeschichte lautet wie folgt: Zwei Frösche schwimmen jeweils in einem Sahnetopf. Aber sie können nicht hinausklettern, der rettende Rand ist unerreichbar hoch. Während Frosch Nummer eins aufgibt und nach einer Weile ertrinkt, strampelt der zweite unentwegt in der Sahne bis diese steif wird – und springt in die Freiheit. Die klare Botschaft: Gib niemals auf!

Auch hier warnt Kiesewetter vor dem Tunnelblick: „Wenn Sie in einer Sackgasse stecken und sich weigern umzukehren, werden Sie in zehn Jahren immer noch nicht begriffen haben, dass es da nicht weitergeht.“ Die Bodenhaftung nicht verlieren und seinen Weg kritisch zu hinterfragen, sei unabdingbar wichtig.

## **Fake it till you make it**

Die Idee: Wer nur lange genug vorgibt, etwas zu sein, wird dieses Ziel früher oder später automatisch erreichen. Der Vorteil dieser Strategie: Wer sich bereits erfolgreich oder reich fühlt, kann das Erstrebte schon einmal „testen“ und prüfen, ob es ihm gefällt. Kiesewetter warnt aber vor doppeltem Betrug: Wer vorgibt, sich in einem Gebiet auszukennen, von dem er keine Ahnung hat, betrügt nicht nur sein Umfeld. „Auch die eigene Psyche wird den Schwindel nicht so schnell vergessen“ – der Erfolg bleibt „fragwürdig“.

## **Individuelle Beratung statt Standard-Formel**

Neben diesen Coaching-Formeln gibt es unzählige weitere Sätze, die einfachen Erfolg versprechen. In vielen dieser Strategien und Techniken

stecke ein wahrer Kern, sagt Bernd Kiesewetter. Dennoch gebe es bei solchen Standard-Versprechen ein dreifaches Problem: Die Formeln wecken falsche Erwartungen.

Bleibt der ersehnte Erfolg aus, denken viele Hilfesuchende, nur sie selbst sind für ihr Scheitern verantwortlich. „Viele Menschen, die eigentlich Unterstützung suchten, stürzt das in Frustration oder eine Krise“, so Kiesewetter. Zudem sollten die Faustformeln nie rigoros und unkritisch umgesetzt werden. „Außerdem sollte beim Coaching der Fokus auf individueller Beratung liegen.“

Jeder Klient kommt mit seiner eigenen Geschichte, seinen individuellen Problemen und Fragen. „Da helfen keine Standard-Antworten.“ Einzige Ausnahme seien gezielte Weiterbildung von Skills: Grundsätze, wie man Mitarbeiter führt oder mit Kunden kommuniziert, könnten auch in Gruppen-Seminaren vermittelt werden.



Laute Musik, Bewegung und Animation: Manche Coaching-Events sind wie Rock-Konzerte – und sollen das kritische Denken abschalten

Quelle: Getty Images/Jena Ardell

## Massenveranstaltungen und die Coach-Frage

Kiesewetter selbst ist fasziniert von den Massenveranstaltungen mancher Speaker: „Das sind Rockkonzerte ohne Alkohol und Drogen.“ Die Euphorie könne durchaus inspirierend wirken, an seinen eigenen Zielen zu arbeiten. Wirtschaftspsychologe Kanning rät hier jedoch zur Vorsicht: Mit verschiedenen Tricks, lauter Musik, Bewegung und Animation wird versucht, die Stimmung bei solchen Events anzuheizen. „Viele Menschen lassen sich dann in einen Sog ziehen, das kritische Hinterfragen – was passiert hier eigentlich? – wird ein Stück weit ausgebremst“, so Kanning. Die Hemmschwelle, teure Seminare zu buchen oder andere Produkte zu kaufen, sinke.

Hellhörig sollten Interessierte bei [esoterischen Ansätzen](#) werden (Stichwort: Seelenwanderung) oder wenn Fähigkeiten wie Mitarbeiterführung, anhand von Tieren geübt werden soll. Gutes Coaching sei tatsächlich wirksam, sagt Kanning. Allerdings bezieht sich das meistens auf Einzelberatungen, manchmal auch auf Kleingruppen, zum Beispiel, wenn sich dort Führungskräfte über ein gleiches Problem austauschen.

Lesen Sie auch



Aber wie findet man den richtigen Coach? Bei über 20 Verbänden, gibt es kein einheitliches Gütesiegel. Eine grobe Orientierung könne die Grundausbildung der Berater liefern, so Kanning: Ein Psychologiestudium

sei zweifelsfrei näher am menschlichen Verhalten als Ökötrophologie.

Auch ein Blick auf die Coaching-Ausbildung selbst können aufschlussreich sein, ob es sich um ein Wochenend-Abschluss oder einen aufwendigeren Bildungsgang handelt. Preislich liegt eine Beratungseinheit durchschnittlich bei 200 Euro. Wer sich mit berühmten Klienten bereits einen Namen gemacht hat, verlangt nicht selten ein Vielfaches davon.

***„Alles auf Aktien“ ist der tägliche Börsen-Shot aus der WELT-Wirtschaftsredaktion. Jeden Morgen ab 7 Uhr mit unseren Finanzjournalisten. Für Börsenkenner und -einsteiger. Abonnieren Sie den Podcast bei [Spotify](#), [Apple Podcast](#), [Amazon Music](#) und [Deezer](#). Oder direkt per [RSS-Feed](#).***