



«BEWEGUNG UND LANDSCHAFTEN REGEN DAS DENKEN AN»

Die besten Ideen stellen sich oft auf einer Wanderung
oder einem Spaziergang ein. Ein Coach erklärt,
wie er diese Möglichkeit mit seinen Gästen nutzt.

TEXT ANDREA SÖLDI / FOTO MICHELE LIMINA

Context: Ein Coaching während man verschwitzt und keuchend einen Berggipfel erklimmt – hat man dabei überhaupt die Energie, sich mit wichtigen Lebensfragen auseinanderzusetzen?

Heinz Staffelbach: Bewegung, frische Luft und eine tolle Landschaft regen das Denken meist auf eine ganz andere Art an, als wenn man sich in einem Raum gegenüberstehen würde. Der Vorteil unserer Outdoor-Onedays ist auch, dass man sich einen ganzen Tag Zeit nimmt und am Erarbeiten von Lösungsmöglichkeiten dranbleibt. Natürlich passen wir die Tour stets unseren Gästen an. Sie sollen konditionsmässig nicht an ihre Grenzen kommen, sondern sich stets in der Wohlfühlzone bewegen. Es geht in keiner Weise ums Auspowern.

Sie arbeiten mit einem lösungsorientierten Ansatz. Was bedeutet das?

Wir wollen die Ressourcen, Stärken und Skills der Klientinnen und Klienten nutzen und fördern. Eine typische Einstiegsfrage könnte lauten: «Stell dir vor, dein Problem wäre über Nacht gelöst. Was wäre anders? Woran würdest du es erkennen? Wie würden es andere Leute wahrnehmen?» Gemeinsam diesen Zeitsprung zu machen, kann viel Positives auslösen. Streng nach Lehrbuch sprechen wir überhaupt nicht über Probleme.

Kann das funktionieren, wenn man die Probleme einfach unter den Teppich wischt?

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Gäste durchaus ein Ventil suchen und das Bedürfnis haben, ihr Problem zu schildern. Wenn man die Schwierigkeiten gar nicht thematisiert, kommen sie von sich aus irgendwann doch darauf zu sprechen. Ich bin deshalb nicht ganz so dogmatisch. Ich will das Problem schon verstehen, aber nicht in die Tiefe gehen. Ein Coach ist ja kein Psychotherapeut. Und es würde auch zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Der Ansatz unserer Methode ist es, gemeinsam in Lösungen zu baden statt Probleme zu wälzen. Ganz nach dem Motto: Problem talk creates problems, solution talk creates solutions.

Wie gestaltet sich der Ablauf des ganzen Coaching-Prozesses?

Zuerst einmal telefoniere ich mit den Interessenten um abzuklären, ob unser Angebot für ihre Situation Sinn macht. Falls ja, treffen wir uns zu

Heinz Staffelbach (59) ist Biologe, Buchautor und Coach. Neben seiner wöchentlichen Wanderkolumne in der NZZ am Sonntag hat er zahlreiche Natur- und Wanderbücher publiziert. In den letzten Jahren hat sich der Winterthurer vermehrt dem achtsamen, erholsamen Durchstreifen der Bergwelt und anderen Landschaften zugewandt.
heinz-staffelbach.ch



einem ein- bis zweistündigen Vorgespräch. Mit meinem letzten Klienten bin ich von Bern aus der Aare entlang spaziert. Dabei erklärte er mir, was er mit dem Coaching erreichen will. Wichtig ist dabei auch, dass man herausspürt, ob man sich sympathisch ist. Bei meinen bisherigen Gästen war das zum Glück immer der Fall.

Bei diesem ersten Treffen erteile ich zudem ein paar Hausaufgaben, die auf das definierte Ziel zugeschnitten sind.

Zum Beispiel?

Eine Aufgabe war, das bisherige Leben als Wanderweg zu zeichnen. Der Gast sollte sich überlegen, was ihm bei schwierigen Wegstücken jeweils geholfen hat und wie er es geschafft hat, diese Etappen zu überwinden. Auf der Tour schauen wir uns die Zeichnung dann gemeinsam an.

Kann man sein Tourenziel selber aussuchen?

Ja. Im Vorgespräch geht es auch darum, was für eine Landschaft einen am meisten inspiriert: Berge, Wälder, eine Flusslandschaft oder ein Seeufer? Wenn jemand nicht besonders fit ist, tut es auch ein Spaziergang durch einen flachen Park. Mein letzter Klient hat sich für eine Skitour entschieden. Wir haben uns auf dem Simplonpass getroffen.

Gehen Sie auch bei Wind und Regen?

Nein. Wir vereinbaren immer auch ein Ausweichdatum. Denn wenn man den ganzen Tag damit beschäftigt ist, nicht zu frieren, kann man sich kaum auf das Thema konzentrieren. Die äusseren Umstände sollten nicht zu viel Energie beanspruchen.

« Draussen hat man die Freiheit, die Gedanken schweifen zu lassen. Das ist inspirierend. »

Wie läuft so ein Tag ab?

Meist laufen wir zuerst einmal los, um in der Natur anzukommen und wach zu werden. Nach etwa einer Viertelstunde machen wir den ersten Stopp. Ich frage, ob das Thema seit dem Vorgespräch noch das gleiche sei, oder ob sich etwas verändert habe. Dann führen wir ein erstes Gespräch und ich gebe dem Gast einen Input oder eine Frage mit auf den nächsten Wegabschnitt. Beim Gehen schweigen wir meistens.

Klienten zahlen also mehrere tausend Franken, um einen grossen Teil des Tages still neben dem Coach her zu wandern?

Beim Schweigen passiert sehr viel. Dies ist gerade der Vorteil dieses Settings: In einem Gesprächsraum wird es schnell komisch, wenn während ein, zwei Minuten niemand etwas sagt. Draussen hingegen hat man die Freiheit, die Gedanken schweifen zu lassen. Ich arbeite auch oft bildlich mit den Gästen, indem ich die Landschaft miteinbeziehe.

Für Private, Firmen und Sportler

Die Firma Oneday Coaching bietet ein- oder mehrtägige Outdoor-Coachings für Privatpersonen, Businessleute und Sportler/innen an. Die Teilnehmenden bewegen sich mit einem männlichen oder weiblichen Coach in einer Landschaft ihrer Wahl. Dabei gehen sie einer Lebensfrage nach und lassen sich von der Natur inspirieren. Einige Wochen vor dem Outdoor-Tag findet ein Vorgespräch statt, drei Monate später ein Nachgespräch.

Die Oneday-Coaches arbeiten mit einer lösungsorientierten Methode: Sie unterstützen ihren Gast beim Entdecken von Perspektiven, statt auf Probleme zu fokussieren. Das Angebot eignet sich für psychisch relativ stabile Menschen mit ausreichend eigenen Ressourcen, die bei einer spezifischen Lebensfrage anstehen. Die meisten der 13 Coaches bringen eine psychologische Ausbildung mit. Darüber hinaus verfügen sie über unterschiedliche Kenntnisse und Hintergründe und geniessen regelmässige Weiterbildungen.

Die Organisation deckt drei Teilbereiche ab: Während sich Oneday-Life primär an Privat-

personen wendet, ist der Sport-Bereich speziell für Athleten und Trainerinnen konzipiert, die ihre mentalen Techniken stärken wollen. Viel Erfahrung hat die Organisation zudem im Business-Bereich. Führungspersonen können an der frischen Luft Strategien entwickeln, um in herausfordernden Zeiten eine professionelle, optimistische und motivierende Haltung zu bewahren. Beschäftigte im Verkaufsbereich optimieren ihre Verkaufskompetenzen und Burnout-Gefährdete lernen mit Belastungen umzugehen und für ihre eigene Erholung zu sorgen. Möglich sind auch Team-Events und die Begleitung von Organisationen in Veränderungsprozessen.

Die Firma wurde vor 10 Jahren von Thomas Theurillat gegründet. «In der Natur hat man einen klaren Kopf und findet besser Zugang zu seinen Stärken als in einem engen Raum», erklärt der Bergführer und Psychologe. «Man ist sofort näher bei den lebenswichtigen Themen.»

Die Kosten variieren je nach finanzieller Situation der Interessenten - Offerte auf Anfrage. www.oneday.ch.

Wie zum Beispiel?

Eine typische Lebensfrage meiner Gäste ist etwa jene nach der beruflichen Orientierung. Kürzlich hatte ich einen Mann, der zwei Möglichkeiten vor sich sah, zwischen denen er sich entscheiden konnte. In seinem Umfeld waren verschiedene wichtige Personen, mit denen er sich austauschte. Wir wählten für jede davon einen Berggipfel in der Umgebung aus. Ein hoher, felsiger Gipfel stand zum Beispiel für einen jungen Freund, der ihm zur Variante Vollgas riet. Ein massiver, breiter Berg dagegen stand für die altersweise Stimme seiner Eltern. Ein etwas weniger hoher Berg symbolisierte einen Freund, der die Work-Life-Balance stärker gewichtete, und der vierte die Stimme des Gleichmuts, die aus seiner persönlichen Meditation stammte.

Was konnte der Gast davon profitieren?

So sah er sich bildlich von seinen vier helfenden Stimmen umgeben und fühlte sich von ihnen getragen. Um dieses Bild lebendig und präsent zu halten, gab ich ihm am Schluss ein Panoramabild mit.

Wie lange sind Sie zusammen unterwegs?

Etwa acht Stunden, in denen wir etwa acht Stopps mit kürzeren oder längeren Gesprächen einschalten. Am Mittag rasten wir etwas länger. Meist koche ich eine Suppe und biete Kaffee an. Bevor wir uns trennen, erkundige ich mich danach, was für den Gast wertvoll war, was er mitnimmt und was er umsetzen will. Eine typische Frage ist: Was willst du in zwei, drei Monaten erzählen können?



Wie gestaltet sich das Nachgespräch?

Spätestens drei Monate nach der Wanderung gibt es ein telefonisches Follow-up. Ich setze genau dort an, wo wir aufgehört haben: Was ist besser geworden? Was hat die Person unterdessen umgesetzt? Was funktioniert, was weniger? So motiviert sich der Kunde von selber, mehr von dem zu machen, was klappt und das sein zu lassen, was wenig bringt.

Wie sind die Rückmeldungen bei diesen Schlussgesprächen?

Bisher konnten alle sehr profitieren. Wäre dies künftig einmal nicht der Fall, würde meine Frage lauten: Wie hast du es geschafft, dass sich die Situation nicht verschlechtert hat? Es geht stets darum, den Fokus weg von den Defiziten und hin auf das Positive zu lenken. Ich versuche, die

«Wenn ich im Wald spazieren gehe und das Thema leicht präsent halte, komme ich auf die besten Ideen.»

eigene Motivation zu stärken, damit die Klienten dranbleiben.

Für welche Personen und Situationen eignet sich Ihr Angebot weniger?

Wenn jemand tiefgreifende psychologische oder gar psychiatrische Probleme hat, ist es nicht das Richtige. Unsere Gäste sollten psychisch relativ stabil sein und genügend eigene Ressourcen mitbringen.

Haben Sie selber beim Wandern schon Inspiration erfahren?

Ja, sehr oft. Die besten Lösungen finde ich meist, wenn ich gar nicht angestrengt danach suche. So geht es mir auch beim Schreiben von Texten: Wenn ich im Wald spazieren gehe und das Thema leicht präsent halte, komme ich auf die besten Ideen.

Und was für Entscheidungen haben Ihre Gäste aufgrund des Coachings getroffen?

Zum Beispiel hatte ich einmal einen beruflich ziemlich frustrierten Mann. Im Laufe unserer gemeinsamen Wanderung fand er tatsächlich den Mut, seine Stelle zu kündigen und etwas Neues zu beginnen. Ein

anderer, der sehr gestresst war, lernte besser, nein zu sagen und Aufträge abzulehnen. Das tönt vielleicht nach naheliegenden Schritten. Doch häufig braucht es etwas Abstand zum Alltag, um zu sehen, was wirklich wichtig ist und einem guttut. In einer tollen Landschaft gehen Geist und Herz auf.

IMPRESSUM

Nr. 12 – 08/2021

Herausgeber

Kaufmännischer Verband
Schweiz
T +41 44 283 45 33
support@kfmv.ch
kfmv.ch/context

Redaktion

rolf.murbach@kfmv.ch

Erscheinungsweise

Zweimal jährlich
(Februar und August)
Auflage: 45 000

Druckerei

Vogt-Schild Druck AG
4552 Derendingen

Anzeigen

Fachmedien –
Zürichsee Werbe AG
Seestrasse 86
8712 Stäfa
T +41 44 928 56 17
marc.schaettin@fachmedien.ch
kfmv.ch/inserieren

Magazin Konzept,

Art Direction und Layout
Partner & Partner AG
www.partner-partner.com

Bildnachweise

Titel: keystone/WESTEND61;
S. 9: iStock/Cecilie_Arcurs;
S. 10: keystone/WESTEND61
S. 20: keystone/WESTEND61

gedruckt in der
schweiz