



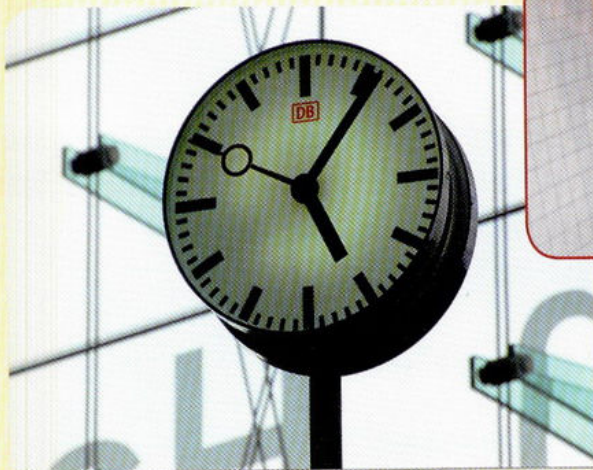
★ Test Your Knowledge

★ Wie Stress das Gehirn zersetzt

★ Unternehmenskonzept „Gehirn“

★ Quatsch. Coachs brauchen kein Hirnforschungswissen! Wirklich?

## Coaching **meets** Hirnforschung



**Studie:** Stress in deutschen Firmen

.....  
**Lothar Seiwert:** Work-Life-Balance.



### IM INTERVIEW **Sabine Asgodom**

Manager sind Sklaven, Coachs Mahner und sich selbst sieht Deutschlands erfolgreichste Managementtrainern als liebevolle „In-den-Hintern-Treterin“.

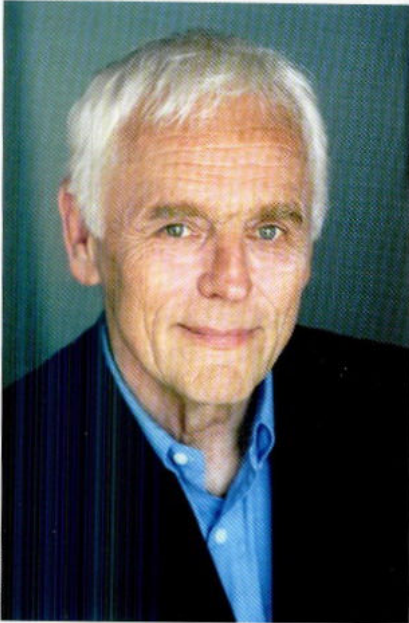


Foto: Brockert

**Siegfried Brockert engagiert sich künftig als beratender Chefredakteur für die COACHING-area.**

## Siegfried Brockert wird beratender Chefredakteur der COACHING-area

Der Diplompsychologe wird das journalistische Profil und die Außenwirkung der COACHING-area schärfen. Ziel ist es, das Medium mit seiner Expertise als „Nachrichtenmagazin der beratenden Berufe“ aufzustellen. Außerdem soll er exklusiv über Coaching-Tools aus der wissenschaftlichen Psychologie berichten.

Mit Siegfried Brockert wurde ein Fachmann gewonnen, der zwei Disziplinen verbindet, die für die COACHING-area maßgeblich sind: Als Diplompsychologe ist er Mitglied im Berufsverband Deutscher Psychologinnen und Psychologen – Sektion Wirtschaftspsy-

chologie. In seiner Karriere hatte er mehrere Spitzenposten im Journalismus inne. Er gründete die Zeitschrift PSYCHOLOGIE HEUTE und war sechs Jahre ihr Chefredakteur, bevor er Leiter des Zeitschriftenbereichs im Beltz Verlag wurde. Auch beim Verlag Ringier, beim Süddeutschen Verlag und Madame Verlag wirkte er als Chefredakteur. Und er war stellvertretender Chefredakteur der Zeitschrift „TV Hören und Sehen“.

Siegfried Brockert ist darüber hinaus einem breiten Publikum als Autor von über 35 Sachbüchern und Ratgebern bekannt.

## Neuzugang in der GSA Hall of Fame

**Die deutsche Sprechervereinigung und führende Vertreter der Weiterbildungsbranche nahmen Prof. Lothar Seiwert auf dem Jahreskongress der German Speakers Association e.V. am 7. September in die Hall of Fame auf. Der Geehrte gilt als Europas Pabst für Zeit- und Lebensmanagement.**

In seiner Laudatio hob Nikolaus Enkelmann hervor, Seiwert sei ein „überzeugendes Leitbild“ für die gesamte Weiterbildungslandschaft: „Seine Zeitseminare sind die wichtigsten Seminare im Leben eines Menschen, weil sie diese zwingen, sich mit ihrem Lebenssinn auseinander zu setzen.“ Neben dem „großen Vorbildcharakter“ würdigte Laudator Enkelmann die „Einzigartigkeit, die positive Kontaktfähigkeit und kollegiale, faire und mehr als großzügige Art“ des Geehrten.

Lothar Seiwert hat neben seiner Lehrtätigkeit mehr als 50 Bücher, Hörbücher und Videos zum Thema Time- und Lifemanagement veröffentlicht. Insgesamt verkaufte er mehr als vier Millionen Bücher. Sein Bestseller „Simplify Your Life“ (Co-Autor Tiki Küstenmacher) rangiert seit mehr als 280 Wochen in der Spiegel-Bestsellerliste.

Sechs nationale und internationale Auszeichnungen würdigen Lothar Seiwerts Arbeit als tonangebender „Zeitpapst“. Für seine Leistung wurde er mit dem Deutschen Trainingspreis, dem Deutschen Strategiepreis und dem Management-Strategiepreis von FAZ und KPMG ausgezeichnet. In den USA erhielt er den Benjamin-Franklin-Preis für das „Beste Business-Buch des Jahres“.

Der Zutritt zur German Speakers Hall of Fame ist eine Lebensauszeichnung und wird jährlich maximal drei herausragenden Sprecher-Persönlichkeiten aus Deutschland, Österreich oder der

Schweiz gewährt. Zu den wichtigsten Kriterien für die Ehrung gehören eine ausgezeichnete Reputation, eine herausragende Persönlichkeit, eine exzellente Präsentations-Performance und hohe Referentenqualität. Neben Prof. Seiwert wurden Hans-Uwe L. Köhler und Edgar Geffroy in die Hall of Fame aufgenommen. ■



Foto: Seiwert

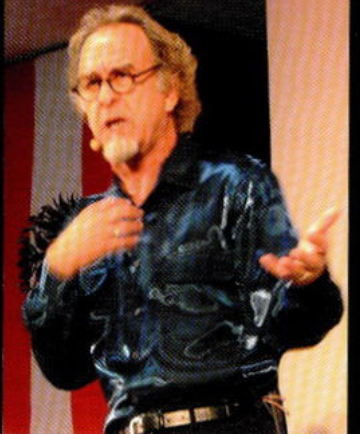
Billy Selekane, Präsident der  
National Speakers Association  
of South Africa



Sabine Asgodom,  
neue Präsidentin der GSA,  
ehemalige Präsidentin und  
GSA-Gründerin Sigi Haider



Star-Speaker Doug Stevenson



Fotos: GSA; Haider

## German Speakers Association-Convention: American Spirit in München

**Sie hatten Spaß und sie wollten mehr: 200 Gäste erlebten am 7. und 8. September in München die Internationale Convention der German Speakers Association (GSA), die zum Gipfeltreffen internationaler Star-Experten und -referenten mit bester Stimmung geriet.**

### Neue GSA-Präsidentin

Die diesjährige Convention der GSA hatte gleich mehrere Hausaufgaben auf. Eine davon fiel Sabine Asgodom zu. Sie hielt ihre Antrittsrede als neue GSA-Präsidentin. Die Hamburgerin gilt als Deutschlands erfolgreichste Managementtrainerin, die sich schon lange in der GSA engagierte. Sie stellte in ihrer Rede ein prägnantes Amtsprogramm vor. Unter anderem wolle sie sich auf eine Werte- und Standard-Diskussion für Weiterbildungszene fokussieren. Hausaufgabe Nummer zwei war, den Zeitmanagementpapst Lothar Seiwert, den LoveSeller Hans-Uwe Köhler und den Clienting-Papst Edgar Geffroy in die Hall of Fame aufzunehmen. Für die mehrfach dekorierten Experten war es

eine hohe Auszeichnung und eine Krönung ihres Lebenswerkes.

### Mehr Spaß bitte

Der ehemalige Präsident und GSA-Gründer Sigi Haider, der die Convention mit organisiert hatte, zeigte sich äußerst zufrieden mit der Veranstaltung. Die GSA ziehe vor allem aus dem Vortragsprogramm ein Fazit für die Zukunft: „Wir hatten 11 Vorträge und knapp 40 Workshops. Diese wurden von den Gästen bewertet. Ergebnis: Die internationalen Referenten schnitten besser ab.“ Das liege unter anderem daran, dass diese ihre Vorträge mit mehr Emotionen und Humor würzten. Deutsche seien im Vergleich zu trocken. Und sie hätten häufig Bedenken, emotionale Techniken verstärkt einzusetzen. Die GSA wolle in diesem Punkt Impulse setzen, so Haider: „Etwas weniger Inhalt, dafür mehr Gänsehaut und Spaß in der Weiterbildung, lautet unser Appell. So kommen Inhalte besser und nachhaltiger an.“ Damit trage man auch den Ergebnissen der Hirnforschung Rechnung. Sie besagen, dass der Mensch

zum Lernen eine gewisse emotionale Temperatur benötige. Emotionen seien die Abkürzung ins Gehirn.

Mit Beispielen sparte die GSA nicht: Der Süd-Afrikaner und frühere Präsident der National Speakers Association of South Africa, Billy Selekane, stieg barfuß auf die Bühne und begeisterte die Teilnehmer durch die nachahmenswerten Parallelen zwischen afrikanischen Ureinwohnern und heutigen Businessleuten. Ebenso viel Publikum zog der Star-Speaker Doug Stevenson an. Seine Botschaft: Wer Storys in sein Training einbaut, kommt besser und schneller beim Hörer an.

Sigi Haider freute sich nicht nur über den Erfolg des Programms. Auch die Stimmung sei optimal gewesen. Die GSA trete für mehr Kollegialität zwischen ihren Mitglieder und im Business ein. Da sei es um so schöner, zu erleben, wie sie zwischen den Mitgliedern wachse: „Wir kommen unserem Ziel immer näher: Den Spirit der Amerikaner, daß wir gemeinsam im Markt mehr erreichen, in unser Land zu tragen, und damit auch mehr Schwung und Erfolg im Business“, so Haider.

**Termin der Convention 2008:**  
05./06.09.2008 in Salzburg. sh





Fotos: Constanze Wild

**SABINE ASGODOM** ist  
Deutschlands erfolgreichste  
Managementtrainerin.

Die Financial Times Deutschland zählt sie zu den  
**101 wichtigsten Frauen der  
deutschen Wirtschaft.**

Im September hat die Hamburgerin die  
Präsidenschaft der German Speakers Association  
übernommen. Im Gespräch mit Alexander Maria Fassbender erzählt sie, wie  
sie sich ihre Amtszeit vorstellt und warum  
Führungskräfte Sklaven sind.

## IM INTERVIEW

**Frau Asgodom, Sie sind die frisch gekürte neue Präsidentin der German Speakers Association und erste Frau an der Spitze dieses Verbandes. Wie geht es Ihnen damit?**

Ich bin richtig stolz. Ich habe einen Tag gebraucht, um mich dran zu gewöhnen. Inzwischen habe ich wunderbares Feedback bekommen von so vielen netten Leuten, die sich freuen, dass da eine Frau an der Spitze ist. Jetzt spüre ich langsam, es scheint doch einen Unterschied zu machen.

**Wie würden Sie mit der Methode „Elevator Pitch“ Ihres Schatzmeister Joachim Skambraks beschreiben wer Sie sind?**

Ich bin eine der erfolgreichsten Managementtrainerinnen Deutschlands, ich trete auf großen Kongressen und Firmenveranstaltungen auf. Ich halte Keynotes, mache Seminare, in fast allen großen deutschen Unternehmen, ich bin Bestseller-Autorin, mein letztes Buch steht seit 23 Wochen auf der Spiegel-Bestseller-Liste. Ich bin Coach, ich coache Leute aus Politik, Wirtschaft und Showbiz.

**Aus Ihrer Funktion als Managementtrainerin und Coach gesehen: Warum, würden Sie sagen, braucht jemand Coaching oder Beratung?**

Weil wir im Gespräch auf Lösungen kommen. Ich erfahre immer wieder, auch im Coaching, dass die Menschen die Lösung längst dabei haben. Die haben sie im Hirnstübel irgendwo versteckt, und der Coach hilft ihnen darüber zu reden. Er stellt die richtigen Fragen, so dass man auf die richtigen Antworten kommt. Ich habe manchmal das Gefühl, wir Coaches haben ein paar Schlüsselchen, mit denen wir im Hirn des Coachees Türen aufschließen, um die Lösung zu zeigen. Wir brauchen Coaches zum Reflektieren und auch mal jemanden der sagt: ‚Suhlen Sie sich doch mal in Ihrem Elend‘. Ich liebe provokatives Coaching. Ich sage schon mal: ‚Das versteh ich, dass Sie nicht weiter kommen, mit dem bisschen, was Sie können‘. Da gucken die mich an und meinen: ‚Was?! Ich kann doch so viel!‘ Dann sage ich: ‚Dann sagen Sie es doch mal.‘ Ich erlebe mich als eine liebevolle In-den-Hintern-Treterin.

**Wie viel Leuten möchten Sie in den Hintern treten, damit der GSA nach vorne kommt? Wie viel Türchen mit wie viel Schlüsselchen müssen Sie öffnen, damit was passiert?**

Ich möchte inhaltlich mit den Mitgliedern diskutieren. Wir haben uns in den letzten Jahren konstituiert, wir haben uns getroffen, wir haben zwei wunderbare Conventions hinter uns liegen. Nun möchte ich gern mit den Kollegen diskutieren: Was ist uns wichtig? Nehmen wir die Verantwortung wahr, in der wir stehen? Und in der stehen wir, wir arbeiten mit Menschen. Sie sind das wertvollste Gut auf der ganzen Welt. Ich würde gerne diskutieren: Welche ethischen Werte verfolgen wir, welches Menschenbild haben wir im Kopf? Welche Achtung haben wir vor Menschen, wenn wir arbeiten? Was ist mit Ehrlichkeit und Authentizität im Coaching und im Training. Ich erlebe immer wieder Kollegen, die komischerweise alle dieselbe Ich-Geschichte erzählen. Da denke ich immer: ‚Leute, das haben wir doch nicht nötig. Wir haben selbst so viel erlebt. Wir müssen doch keine Geschichten erfinden‘. Das ist für mich

eine Grundlage meiner Arbeit: Es gibt keine erfundenen Geschichten, Fälle oder Erfolge, die ich erzähle. Und darüber würde ich gern mit den Kollegen diskutieren.

**In der German Speakers Association tummeln sich Moderatoren, Trainer, Coaches, Keynotes und vergleichbare Experten. Für wen ist dieser Verband eine Anlaufstelle?**

Er ist für Leute aus dem People Business. Das ist ein ungelenktes Wort, sagt aber treffend: Wir arbeiten mit Menschen. Das heißt, wir helfen Menschen bei Veränderung, das kann im Seminar genauso sein wie im Keynote. Ich glaube, wir sind das Sprachrohr von Menschen. Die Experten, die sich in der Vereinigung versammelt haben, haben eine besondere Wahrnehmung auf Dinge. Sie können formulieren, was sie hören und sehen. Und das ist unsere wichtigste Aufgabe: Dass wir sagen, was wir erkennen, zum Beispiel in den Unternehmen. Dass wir sagen: ‚Hey Leute, wie geht ihr mit den Menschen um?‘ Ich sehe uns auch als Mahner.

**In Ihrer Antrittsrede gestern haben Sie einen denkwürdigen Satz geäußert: „Wir müssen uns in die Wirtschaft einmischen, damit sich was tut.“ Was meinen Sie damit?**

Ich habe in den letzten Jahren die Erkenntnis gewonnen, dass Manager die neuen Sklaven sind. Manager verlieren ihre Freiheit, sie werden durch Laptops, Handys und Blackberrys gefesselt. Man sieht diese Fesseln nicht, aber sie sind da. Manager können nicht mehr Nein sagen, sie können sich nicht mehr wehren oder sagen, was ihnen nicht gefällt, weil sie finanziell gefesselt werden, und sich natürlich haben fesseln lassen: Das zu große Auto, das zu große Haus, der zu teure Urlaub, die Kinder auf der

Privatschule. Ich erlebe eine Generation von Managern, die Feiglinge sind. Und nicht, weil sie menschlich nicht in Ordnung sind, sondern weil sie in diese Rolle hineinmanövriert wurden oder sich selbst manövriert haben. Die würde ich gern befreien. Den Unternehmen muss man sagen: Das kann dem Unternehmen nicht gut tun, wenn Eure Führungsebene sich nicht mehr traut, zu sagen, was sie wahrnimmt und sagt, was sie glaubt. Da finde ich, können wir Coaches viel tun.

**Fließt diese Erkenntnis als zusätzliches Leitbild in Ihre Amtszeit bei der GSA ein?**

Sicher, wenn es um Authentizität und Glaubwürdigkeit geht, dann geht es auch um die von unserer Klienten. Da gibt es ein großes Tabu. Es heißt: Wer in die Führungsriege kommt, muss wissen, was er tut. Damit verkauft der Betroffene seine Seele. Eines meiner Lieblingsthemen bei meinen Vorträgen heißt: Führen mit Seele. Ich möchte in der GSA dementsprechend gern über Inhalte reden, eben über das Tun - nicht immer nur über Prozesse - und über Sinn. Ich erlebe eine große Sinnkrise bei Führungskräften, die nicht mehr wissen, wofür sie das alles überhaupt machen, außer für Geld. Das kann nicht gut gehen. Ich glaube, wir erleben eine Zersetzung der Unternehmen von innen, von der Managementetage heraus, die Unternehmen nur schaden kann. Also: Wenn Führungskräfte sich innerlich nicht mehr committen und denken: ‚Ich habe einen Drei-Jahres-Vertrag, was danach kommt ist mir total egal.‘ Das kann nur schlecht sein, ich würde gerne Unternehmen wach rütteln, und sagen: ‚Hey, ihr habt talentierte Menschen, und ihr macht sie kaputt.‘ Ich meine aber: Holt das Beste aus den Menschen raus, und nicht ihr Schlechtestes.

**Ich erlebe Sie gerade als einen intuitiven Menschen. Gehen Sie mit der beschriebenen Thematik intuitiv oder strategisch um?**

Absolut intuitiv, ich setze das in Strategien um. Ich sage es in Vorträgen und auch in Unternehmen, und ich sehe sehr nachdenkliche Manager da sitzen. Ich erlebe es, wenn ich dann draußen auf das Taxi warte, dass Einzelne kommen und sagen: ‚Es geht mir so wie Sie es beschrieben haben.‘ Ich habe gerade von einem Münchner aus dem Vorstand eines großen Mineralölkonzerns eine Mail bekommen: ‚Ich habe gehört, Sie haben das gesagt, ich würde mich gern mal mit Ihnen in Verbindung setzen.‘ Will sagen, es rumort in deutschen Unternehmen. Und da glaube, ich, dass wir Trainer Katalysatoren für das Rumoren sind. Dass wir Dinge ansprechen können, wo Einzelne sich nicht trauen. Und da



**"ICH ERLEBE MICH ALS EINE LIEBVOLLE IN-DEN-HINTERN-TRETERIN."**

sehe ich eine provokative Geschichte, die mir auch Spaß macht. Als Frau darf ich manche Sachen sagen, die einem Mann übel genommen würden. Ich bin jetzt 54 Jahre, ich sehe mich als die große Mutter, die sich Sorgen macht, und das können Manager gut aushalten und schütten mir ihr Herz aus. Ich weiß von ihnen mehr als ihre Ehefrauen, glaube ich.