

# Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!

## *Der Provokative Ansatz im Coaching*

Wenn Klient:innen in negativen Selbstbildern gefangen sind, kann der Provokative Ansatz sehr wirkungsvoll sein. Die Anwendung ist allerdings anspruchsvoll und verlangt von den Beratungspersonen die richtige Mischung aus Provokation und absoluter Wertschätzung.

---

*Noni Höfner und Charlotte Cordes*

---

Denken Sie kurz nach: Wie würden Sie sich beschreiben? Zum Beispiel: Ich bin ein Mensch, der gerne und gut singt, der im Sommer mit Begeisterung ans Meer fährt, der gut zuhören kann oder der geduldig ist. Sie haben wahrscheinlich eine klare Vorstellung davon, was Sie können oder besser bleiben lassen sollten. Wenn Sie beispielsweise einen Meter sechzig groß sind, nehmen Sie sicher Abstand von der Idee, eine Profibasketballerin zu werden, aber vielleicht haben Sie als Jokey in einem Pferderennen durchaus Chancen.

Es ist gut, zu wissen, wer man ist und sich der eigenen Möglichkeiten und Grenzen bewusst zu sein. Problematisch wird es erst, wenn Sie Ihre Identität v.a. an negativen Selbstbeschreibungen festmachen. Beim Coaching treffen wir häufig auf Klienten und Klientinnen, die sich mit den Persönlichkeitsanteilen

identifizieren, die ihnen Probleme machen, und starr daran festhalten. Sie sind überzeugt, dass sie niemals in der Lage sein werden, einen Vortrag in der Öffentlichkeit zu halten, ohne dabei ohnmächtig zu werden oder dass sie in engen Räumen eine Panikattacke bekommen werden, weil ihnen das einmal passiert ist. Ihre fixen Ideen hindern sie daran, ihre Fähigkeiten voll auszuschöpfen. Hier haben wir es mit sogenannten Wachstumsbremsen zu tun.

Es gibt drei Wachstumsbremsen, die drei Fs, mit denen wir alle lebenslang zu kämpfen haben: die Fixierung, die Feigheit und die Faulheit. Die mächtigste Wachstumsbremse ist die Fixierung, d.h. Klient:innen (oder auch wir) definieren sich oft über problematische Aspekte ihrer Identität (‹Ich bin eine, die immer...› oder ‹ich bin einer, der nie...›). Sie wird unterstützt von der Feigheit. Das ist die Angst vor einer Veränderung, weil etwas schiefgehen oder das

ganze System durcheinandergewirbelt werden könnte. Sie hindert uns daran, ein Risiko einzugehen. Dazu kommt noch die Faulheit: Veränderung kann anstrengend sein und Energie kosten. Aus diesem Grund tun wir dann viele Dinge nicht. Wenn die Wachstumsbremsen uns in solchen Situationen im Griff haben, fühlen wir uns zwar sicher, bekommen aber tatsächlich oft nur den Trostpreis, der uns daran hindert, mal etwas anderes auszuprobieren, das für uns möglicherweise produktiver ist als unser Verhalten vorher.

### Wertschätzung ist zentral

Als Noni Höfner 1985 in einem Workshop mit Frank Farrelly die von ihm entwickelte Provokative Therapie kennenlernte, öffnete ihr dies neue Räume, weshalb sie für die provokative Arbeit das Kürzel LKW entwickelte, das *Liebevolles Karikieren des Weltbildes* der Klienten. Statt Weltbild kann man hier getrost auch den Begriff Wachstumsbremsen einsetzen, denn bei ihnen lässt sich sehr gut provokativ ansetzen.

Wir verstehen unter *«liebevoll»* die absolute, bedingungslose Wertschätzung der Klienten und das ebenso bedingungslose Zutrauen in ihre Fähigkeit, ihre Probleme und Sackgassen aus eigener Kraft zu bewältigen. Das könnte missverstanden werden als schonungsvolles *«In-Watte-Packen»* der Klient:innen, denen man nicht zu viel zumuten darf, um sie nicht noch weiter zu verletzen oder zu traumatisieren. Dem ist nicht so. Schonung durch den Coach oder die Therapeutin vermittelt den Klient:innen *nicht*, dass sie stark und mündig sind, sondern gibt ihnen das Gefühl, dass sie schonungsbedürftig und schwach sind, also genau das, was wir nicht vermitteln möchten.

Die Wertschätzung beim provokativen Arbeiten wird ausschliesslich nonverbal weitergegeben. Verbal, also deutlich ausgesprochen und in warmen Farben und übertrieben ausgemalt, werden die fixen Ideen, Ängste und Befürchtungen der Klientinnen und Klienten. Ein provokativer Coach begeistert sich dabei in Worten für alle Vorteile der Wachstumsbremsen (*«Mach weiter so. Das destruktive Verhalten hat folgende tolle Vorteile...»*). Nonverbal zeigen wir, dass wir vom Gegenteil überzeugt sind. Wir denken: *«Du kommst da alleine raus. Du bist stark. Du kannst das alleine!»*

### Provokation mit Humor

Anfänger:innen im provokativen Arbeiten sind meist entweder in Worten emphatisch und freundlich, vergessen aber das Provozieren, weil sie sich nicht trau-

en. Oder sie sind nur noch provokativ und verlieren dabei die wohlwollende Haltung aus den Augen. Die Provokationen werden dann ätzend und aggressiv und die Klient:innen steigen aus. Auch beim Provizieren können Wachstumsbremsen die Beratenden hemmen (Feigheit: *«Ich habe Angst, dass was schiefgehen könnte, wenn ich mal was Neues probiere»* oder: Faulheit: *«Das Alte funktioniert doch. Warum soll ich was anders machen»*). Deswegen raten wir Ihnen ganz provokativ: *«Probieren Sie bloss nichts Neues. Sie sind zu alt und zu erfahren, um als Coach noch etwas zu ändern. Lassen Sie es bleiben!»*

Provokation verstehen wir als Hervorlocken und Sichtbarmachen von Energien, die unsere Wachstumsbremsen stärken und uns daran hindern, unsere Möglichkeiten auszuschöpfen. Diese Begrenzungen karikieren wir so heftig, bis deren Absurdität deutlich wird und die Klienten darüber lachen können. Lachen schafft die Grundlage für Veränderungen. Es entspannt und ist die Voraussetzung dafür, dass Klientinnen die Fallen, die sie sich selbst stellen, mit einer hilfreichen Distanz betrachten können. Humor hilft sowohl Klienten als auch Beratenden, den eigenen



Standpunkt zu relativieren und sich nicht für den Nabel der Welt zu halten. Im Provokativen Coaching wird jedoch nicht ziellos alles aufs Korn genommen. Es werden nur die Wachstumsbremsen karikiert und ad absurdum geführt. Es steht dem Beratenden nicht zu, sich über religiöse Überzeugungen, kulturelle Unterschiede und dergleichen lustig zu machen, mögen sie ihm noch so absurd erscheinen.

Die provokative Vorgehensweise aktiviert meistens unmittelbar und zuverlässig einen kräftigen emotionalen Widerstand gegen die Unterstellungen des Coaches. Sie nutzt die emotionale Energie, die in der Aufrechterhaltung kontraproduktiven Denkens, Fühlens und Verhaltens steckt, und leitet sie um. Die Klient:innen protestieren gegen die Unterstellung, dass sie wegen ihrer Persönlichkeitsdefekte auf keinen grünen Zweig kommen und fangen an zu differenzieren. Der emotional gefütterte Widerstand gegen die Selbstschädigung kommt in Gang, die mentale Aufmerksamkeit geht damit in die Richtung des unmittelbaren Protests gegen die eigenen Wachstumsbremsen und nicht gegen die helfende Beratungsperson.

Wichtig dabei ist, dass Beratende keine innere Agenda haben, sondern neutral bleiben und darauf vertrauen, dass die Klient:innen stark sind und ihr Ziel selber finden. Wenn Sie ein Ziel für den Klienten im Kopf haben, wird die Vorgehensweise manipulativ, der Schuss geht nach hinten los und löst Widerstand gegen den Beratenden und nicht gegen die eigene Selbstschädigung aus. Provokative Interventionen erfordern vom Anwender eine uneingeschränkt wertschätzende innere Haltung. Zynismus, Abwertung und Sarkasmus haben damit nichts zu tun.



*Dr. Noni Höfner ist Diplompsychologin und hat 1988 das Deutsche Institut für Provokative Therapie (DIP) gegründet und seither geleitet, seit fast 20 Jahren zusammen mit ihrer Tochter Charlotte Cordes. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Fort- und Weiterbildungsseminare, Vorträge, Supervisionsseminare und Führungstrainings. Seit über 40 Jahren hat sie eine private Praxis in München. Sie ist Autorin mehrerer Bücher (Fachbücher u.a.) zum Provokativen Ansatz*  
[www.provokativ.com](http://www.provokativ.com)



*Dr. Charlotte Cordes leitet zusammen mit ihrer Mutter Noni Höfner das DIP und führt seit fast 20 Jahren Seminare, Einzelcoachings, Paarberatungen, Gruppencoachings und Teamsupervisionen für die unterschiedlichsten Zielgruppen durch. Sie steht genauso lange mit Improtheater auf diversen Bühnen. Sie ist Autorin mehrerer Bücher, Fachartikel und (zusammen mit Florian Schwartz) des erfolgreichen Podcasts »Der Provokative Ansatz«.*  
[www.lifestories.de](http://www.lifestories.de)  
[www.provokativ.com](http://www.provokativ.com)

#### LITERATUR (AUSWAHL)

- Höfner, E. (2022): Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind: Carl Auer Verlag, 6. Auflage.
- Höfner, E. und Cordes, C. (2018): Einführung in den Provokativen Ansatz: Carl Auer Verlag.
- Cordes, C. & Schwartz, F. (2022): Wir spielen mit eurem Leben: Provokative Szenenarbeit in Coaching und Therapie: Knoll & Patze Verlag.

- Cordes, C. (2018): Sie lachen das schon. Einführung in die Provokative Systemarbeit: Knoll & Patze Verlag.
- Cordes, C. (2006): Mut zur Improvisation. Ungewöhnliche Tools für Beratung und Coaching: Knoll & Patze Verlag.

#### PODCAST

- Podcast »Der Provokative Ansatz«: [www.anchor.fm/provokativ-veransatz](http://www.anchor.fm/provokativ-veransatz) (und auf allen bekannten Podcastplattformen)