

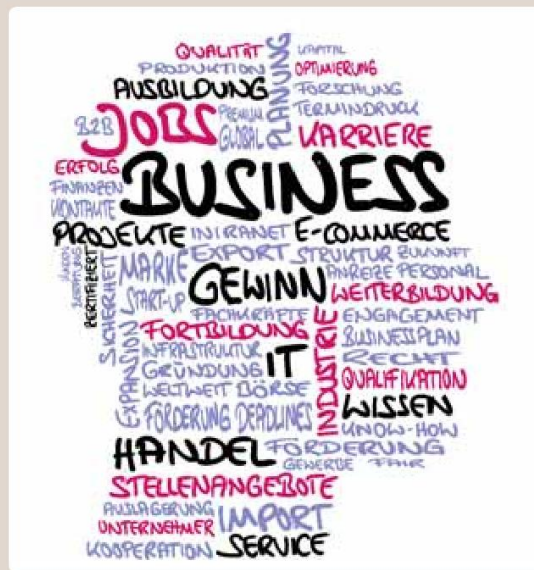
Führungskräften arbeitet. Da der 48-Jährige selbst eine Agentur mit Mitarbeitern führt und einer elterlichen Schreinerei mit einst 70 Mitarbeitern entstammt, kann er sich gut in den Metallbauer einfühlen.

### Blockaden beseitigen

„Hier einfach mal jemandem sagen zu können, dass ich nicht mehr kann, hat mir schon sehr geholfen“, sagt W., der sich von Sudahl bedingungslos angenommen und verstanden fühlt. Auch der geschützte Raum des Coachings, in dem absolute Vertraulichkeit gilt, hilft dem Handwerker, sich zu öffnen. Bald wird klar, dass er beim Vater den Satz gelernt hatte: „Geld verdienst Du nur auf der Baustelle!“ Unbewusst hat der Sohn den Satz übernommen und verinnerlicht, zumal die Eltern dem Sohn dies auch vorlebten. In der Arbeit mit dem Therapeuten wird W., der nach der zehnten Klasse auf Drängen des Vaters das Gymnasium verlassen musste, um im Metallfach eine Lehre zu machen, bewusst, dass er „alle Krautenträger als faule Schwätzer, die nur mein Geld wollen“, abwertet. Diese Haltung hatte ihm in jungen Jahren geholfen, sich damit zu arrangieren, dass er nicht selbst Abitur machen und studieren durfte, um eventuell als Architekt in einer größeren Stadt zu arbeiten.

Zugleich hat es aber W. im Umgang mit seinem Steuerberater, Anwalt, Bankberater oder auch Unternehmensberatern, die er schon kennengelernt hat, blockiert, sich wirklich auf sie und ihre Themen einzulassen. Wie die Häute einer Zwiebel trägt Sudahl mit seinem Klienten Schicht um Schicht ab, um mit ihm zum Kern zu kommen beziehungsweise an den Punkt seiner Biographie, an dem gleichsam die Fehlprogrammierung seiner Unternehmer-DNA erfolgte. „Im vermeintlichen Nichtstun bei mir in der Praxis kam der Klient gleichsam zur Besinnung“, sagt Sudahl, der mit W. in den wöchentlichen Sitzungen konkrete Maßnahmen bespricht. Dazu zählt etwa, als Hörender mit seinem Bankberater in den nächsten Termin zu gehen und zu unterstellen, dass der Finanzexperte ihm tatsächlich helfen will. Dazu gehört, böswillige Unterstellungen nicht nur nicht auszusprechen, sondern gar nicht erst in sich aufkommen zu lassen. Deutlich wurde in der Reflexion auch, dass W. vieles auf Anhieb nicht verstand, was der Banker sagte. Das löste in ihm zweierlei aus: Widerstand und den Termin möglichst schnell hinter sich bringen. „Im Kern war das Scham, was Du empfunden hast“, spiegelt ihm Sudahl sein Verhalten.

In der Programmierung seiner CNC-Maschinen oder bei der Montage auf der Baustelle ist er in seinem Element. Da kann er auch „dem schlauesten Professor“ zeigen, was er drauf hat. Daraus zieht er seinen Selbstwert. Beim Banker und dessen Sprache fühlt er sich dagegen klein, unwissend und minderwertig. Als der Therapeut, der zufälligerweise selbst ein Bankkaufmann gelernt hat, seinem Klienten dies bewusst macht, bestätigt der sofort sein selbstschädigendes Verhalten. ▶



©WoGi - stock.adobe.com

Wie die Häute einer Zwiebel trägt Therapeut Michael Sudahl mit seinem Klienten Schicht um Schicht ab, um mit ihm zum Kern zu kommen beziehungsweise an den Punkt seiner Biographie, an dem gleichsam die Fehlprogrammierung seiner Unternehmer-DNA erfolgte



Foto: Michael Sudahl

## Zur Person

Michael Sudahl (48) ist gelernter Bankkaufmann und Wirtschaftsjournalist. Seit 2008 ist er Mitgesellschafter einer PR-Agentur und seit 2012 in der Männerarbeit und Körpertherapie tätig, wo er mehrere Ausbildungen gemacht hat.

[www.der-lebensberater.net](http://www.der-lebensberater.net)

Instagram: [derlebensberater\\_no1](https://www.instagram.com/derlebensberater_no1)