

## KOPFSACHE



## Teufel im Detail

Peter Littger, bekannt durch seine ntv-Kolumne „Der denglische Patient“, entlarvt wieder deutsch-englische Sprachfallen und Missverständnisse. Schon der Titel ließ mich schmunzeln, sofort dachte ich an eine international besetzte Videokonferenz und den fröhlich-leutseligen deutschen Teilnehmer, der seine Mitstreiter begrüßt: Nett gemeint, eher schräg gemacht. Und genau darum geht es: Ob aus Unwissenheit, Forscherheit oder Verzweiflung – solche Stilblüten passieren den besten Nicht-Muttersprachlern. Hinzu kommt, dass Anglizis-

men mittlerweile zum täglichen Sprachgebrauch gehören und besonders in der Werbung mit Absicht verballhornt werden, bestes Beispiel ist die FDP mit dem Wahlkampfslogan „Digital first, Bedenken second“. Peter Littger hat viele solcher Sprachverwirrungen gesammelt.

Eine kurzweilige und ausgesprochen lustige Lektüre mit Lerneffekt, bei der deutsche und richtige (!) englische Redewendungen einander gegenübergestellt und mit kleinen Geschichten verknüpft werden. Auch für jene, die meinen, im Englischen fit zu sein, tun sich noch neue Aha-Erlebnisse auf – und bei der nächsten Gelegenheit, wo Sprachkenntnisse gefragt sind, kann man mit etwas Glück mit seinem Wissen rund um Redewendungen glänzen.

Simone Scheinert ◀

▶ Peter Littger: Hello in the round! C. H. Beck, 2021. | 12,00 €

## BAUCHSACHE

Bitte ~~nicht~~ stören: Unter der Oberfläche

Die Klientin ist Meisterin der Ablenkung. Jedes Mal, wenn ich sie wieder zurück zu ihrem Thema führe, eröffnet sie einen neuen Schauplatz. Es ist schwer, mit ihr tiefer einzutauchen in die wirklich „heißen“ Themen. Meine Gedanken liefern mir die Impact-Idee: Ich fülle einen Eimer mit Wasser und bitte die Klientin, einen kleinen Gummiball unter Wasser zu halten. Gleichzeitig soll sie in einem etwa drei Meter entfernten Korb weitere Bälle greifen, ohne an dem Arrangement etwas zu ändern. „Wenn die Korb-Bälle für all die anderen Themen stehen und der Wasser-Ball für Ihr Kernanliegen: Welche Parallelen gibt es hier?“ „Sobald ich den Widerstand vom Wasserball lasse, kommt er wieder an die Oberfläche. Mein eigentliches Problem kommt immer wieder durch, wenn ich mich von ihm fortbewege. Es ist auch anstrengend, ständig dagegenzuhalten.“ „Ok“, bestätige ich die Klientin, dann lassen Sie uns aus dieser Erkenntnis jetzt die richtigen Schlüsse ziehen!“

Horst Lempart nutzt hier als „Persönlichkeitsstörer“ eine sogenannte Impact-Technik. Er ist Coach, Trainer, Supervisor und Autor in Koblenz. 2019 erschien bei Junfermann sein Buch „52 agile Seminarmethoden“.



© Alea Horst

## WAS TUN ...



© Carmen V. Hoffmann

Coaching-Tipps  
von Karin Kiesele

... wenn meine Klientin ihren blinden Fleck nicht sehen kann?

Die Grafikdesignerin, die zu mir kommt, ist Mitte 30 und tritt beruflich auf der Stelle. Ihre chronische Erkrankung verhindert, dass sie dem stressigen Alltag weiter standhalten kann. Dennoch kann sie sich für keine berufliche Alternative erwärmen. Sie liebt das, was sie tut, will sich nichts anderes vorstellen.

Ihre Erkrankung hält sie geheim. Ihre Bewerbungsunterlagen sind top – doch die Einladungen zu Vorstellungsgesprächen bleiben ohne den erhofften Erfolg. Sie ist frustriert, verunsichert und deprimiert.

Meine Anregung, gemeinsam über mögliche berufliche Alternativen oder eine Umschulung nachzudenken, findet sie absurd. Standhaft bleibt sie bei ihrem „Nein“, kommt weiterhin ins Coaching und hofft auf ein Wunder.

Einer Lösung kommen wir auf die Spur, indem ich sie bitte, sich auf ein Experiment einzulassen und mit mir „den Stuhl zu tauschen“. Nach dem Rollenwechsel bitte ich sie um Rat: „Was soll ich tun, damit es beruflich für mich weitergeht?“. Während sie überlegt und mir die Vorschläge macht, die wir bereits besprochen haben, spiegele ich ihre stereotypen Erwidern. „Nein, das kommt nicht in Frage.“ Nach einer Weile guckt sie mich an und lacht: „Bin ich wirklich so schrecklich?“

Der Platzwechsel bewirkt, dass sie ihr Verhalten aus einem anderen Blickwinkel betrachten kann. Jetzt gelingt es uns, über mögliche Optionen nachzudenken. Beim nächsten Mal erzählt sie, dass sie das Angebot eines befreundeten Hörgeräteakustikers angenommen hat. Der hat ihr vorgeschlagen, bei ihm im Geschäft probearbeiten. „Ich kann mir das ja mal angucken“, meint sie.

www.karin-kiesele.de