

Interview mit Andrea Schulte-Herr

1. Was sind die drei wichtigsten Stationen in Ihrem Leben?

Der Start meiner Selbstständigkeit 1992 war der Anfang eines selbstbestimmten Berufslebens, das mir den Spagat zwischen Beruf und Familie möglich machte. Eine der wichtigsten Erfahrungen, dazu gehört auf jeden Fall die Geburt meines ersten Kindes 1984. Und dann die aufregende Tour im indischen Hochgebirge September 2006, als ich in großer Höhe meine Kraft ausgereizt habe.

2. Was ist Ihnen in Ihrer Arbeit besonders wichtig?

Meine Kunden und Teilnehmer so anzunehmen, wie sie sind, ihnen nichts überzustülpen. Ich mag keine Grauzonen zwischen Beratung und Coaching (der Begriff wird so inflationär gebraucht). Innerhalb einer Beratung zeigt sich manchmal situativ ein Coachingbedarf. Dann trenne ich die beiden Methoden deutlich voneinander, da ich damit auch eine neue Rolle übernehme.

3. Was zeichnet Ihre Arbeit aus?

Ich habe Spaß daran, Menschen zu begleiten, ihnen Raum für eigene Entwicklungen zu geben und gleichzeitig den Blick für neue Perspektiven zu öffnen. Coaching mit Herz und Fingerspitzengefühl – so ein Feedback einer Klientin. Mein Blick ist beim ganzen Menschen, bei den Aspekten seiner Persönlichkeit, seiner Körperpräsenz, seiner Kompetenz und bei dem, was beim Anderen ankommt.

Die Atmosphäre ist so, dass sich Klienten und Teilnehmer rund herum wertgeschätzt fühlen, sich motivieren lassen, ihr Potential zu nutzen. Und dabei an Präsenz gewinnen.

4. Warum machen Sie das Training „Wer wirkt, gewinnt – Selbstmarketing für Gesundheits- und Wellnessprofis“?

Das Thema mir ein großes Anliegen, zu einen, weil diese Experten ebenso wie ich in einem sensiblen Bereich tätig sind. Sie sind hoch motivierte Fachberater und Experten, die zum Selbstmarketing innerhalb ihrer Fachausbildung nur wenig Unterstützung erhalten. Der Gesundheits- und Wellnessprofi arbeitet nahe am Klienten, oftmals unter körperlichem Kontakt und feinstofflich. Klassische Marketingideen sind hier nicht passend, hier ist ganzheitliche Denke und Vorgehensweise gefragt, damit's für diese Zielgruppe passt. Und durch meine eigenen beruflichen Wurzeln spreche ich deren Sprache.

5. Wo sehen Sie das größte Entwicklungspotenzial für Kunden in diesem Fachbereich?

Authentizität gepaart mit Durchhaltevermögen, hilfreiche Kontakte und Menschen an seiner Seite sowie eine Portion Wagemut. Und: Das Quäntchen Glück darf dabei nicht fehlen. Vertrauen aber ist unbedingte Voraussetzung, Vertrauen in die eigenen Potentiale und ihre Anerkennung.

An diesem Punkt setze ich im Einzelcoaching und in den Seminaren an.

Ich ermögliche den unverstellten Blick auf sich selbst. Ich nutze die persönliche Selbsterkenntnis und – Akzeptanz. Das schafft die Schub(s)kraft, die es braucht, um voran zu kommen.

6. Was ist Ihre größte Stärke in der Arbeit mit Kunden?

Es ist die sicher Fähigkeit, persönliche Stärken erleben zu lassen.. Ich bin dabei der Wegbegleiter oder Motivator, und passe mich dabei dem Kliententempo an. Der Blick auf sich selbst fällt nicht immer leicht; dabei ist meine Art, achtsam aber direkt Feedback zu geben, sehr unterstützend. Und ich arbeite stets mit Blick auf innere *und* äußere Facetten, die typische körperliche Merkmale, das Persönlichkeitsbild sowie eigene Handlungsmuster mit einbeziehen.

7. Gab es einen Rückschlag in Ihrer Selbstständigkeit?

Mir gefällt das Wort Lernfeld besser - und von denen hatte ich mehrere ab 1992. Ein entscheidendes Lernfeld war, dass ich mich fokussieren musste auf ein, zwei wesentliche Themen und Zielgruppen. Der Abschied vom Bauchladen gelang mir zu Anfang meiner Selbstständigkeit gar nicht. Und das band jede Menge Energie, Zeit und Aufwand. Wenns leicht ist, liegen wir richtig – sagt ein Stichwort, und das bewahrheitet sich auch bei der eigenen Positionierung!

8. Was war die größte Erkenntnis aus einem misslungenen Projekt?

Meine Selbstüberschätzung vor einigen Jahren. Anlass war ein Training mit 30 Teilnehmern. Obwohl nicht mehr als 12 Teilnehmer bei zwei Tagen sinnführend sind, habe ich mich dem Kundenwunsch gebeugt und mich "verbogen". Diese Erfahrung brauchte ich wohl einmal, um noch klarer einen Standpunkt zu vertreten: Persönlichkeitsthemen benötigen Achtsamkeit, und die entwickelt sich nun mal nicht in überfüllten Seminaren.

9. Was sind Ihre Leitwerte?

Achtsamkeit mir selbst gegenüber, Achtsamkeit auch beim Tempo des Klienten und Achtung seiner persönlichen Grenzen. Ich schätze Persönlichkeitsentwicklung in einem geschützten Rahmen, so dass sich Erkenntnisse auftun, aus denen Kraft gewonnen wird und nächste Schritte leicht werden. Dann habe ich viel erreicht.

Das Interview wurde im Januar 2010 geführt von

Katja Mayr (KM Kommunikation & Mehr)
Trainerin, Coach und Moderatorin