

# Health Coaching 2.0



Es empfiehlt sich, den  
individuellen Weg der  
Sinnfindung durch gezieltes  
Coaching zu unterstützen.

# Vom Geld zum Wert zum Sinn

*Ein heimischer Coach hat sich auf Wert- und Sinn-  
Coaching spezialisiert und findet damit regen  
Zuspruch im deutschsprachigen Raum.*

VON KURT SATTLEGER

**Der Stellenwert von Coaching** für Unternehmer und Unternehmen hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Erzählen Coaches, dass vor einigen Jahren Geschäftsführer und leitende Angestellte ihre Dienste zwar in Anspruch nahmen, es ihnen aber wichtig war, möglichst nirgends aufzuscheinen – am besten auch auf keiner Rechnung –, hat das Instrument heute seine „Peinlichkeit“ weitgehend verloren und gehört für viele zum professionellen Management.

Einer jener Coaches, der in den letzten Jahren zum geschätzten Begleiter von Entscheidungsträgern wurde, ist Matthias (Gerald) Florian. Er spricht mit seinem Geld-, Wert- und Sinncoaching Kunden im deutschsprachigen Raum von Norddeutschland bis Südösterreich an.

**Begonnen hat alles 2007** mit Geldcoaching. Florian war als Architekt ins Geldgeschäft gekommen und brachte es bis ins Fondsmanagement. Das war vor der Finanzkrise und ihm fiel auf, dass viele Leute Schwierigkeiten hatten, gut mit Geld umzugehen, und zwar unabhängig davon, ob sie viel oder wenig zur Verfügung hatten. Im Zuge der Finanzkrise wurde das Thema natürlich akuter: „Wenn Leute statt sieben Millionen Euro plötzlich nur mehr vier Millionen haben, kämpfen sie mit denselben Ängsten und Sorgen wie jene, die gar kein Vermögen haben.“ Das Um und Auf des Geldcoachings sei, die Bereiche Vernunft und Emotion in Einklang zu bringen, und ein einfacher Trick, bewusster mit Geld umzugehen, ist, Cash beim Zahlen zu verwenden.

**Dass Geldcoaching** vielleicht zu mehr Stabilität und Zufriedenheit führt, jedoch noch nicht zu echtem Wohlstand und Glück, wurde Florian mit der Zeit klar. „Wenn ich einfach nur mehr arbeite, kann ich aus 3.000 Euro vielleicht 4.000 machen, aber nicht 10.000.“ Um in eine höhere Einkommensklasse zu kommen, braucht es einen anderen Blickwinkel. Ausgehend von den beiden Theoriegebern Rudolf Steiner und Ken Wilber entstand daraus das Wertcoaching. Und das geht in etwa so: „Um Wert zu generieren, muss ich wissen, was ich kann, was meine Fähigkeiten und Talente sind und wie ich diese in der Firma oder meiner selbstständigen Arbeit einsetzen kann.“ Also, nicht immer schneller und besser im Hamsterrad laufen, sondern einmal innehalten und analysieren, was man wirklich gut kann. In Anschluss daran eine Tätigkeit oder Dienstleistung entwickeln, die marktfähig ist und die dann als dritten Schritt voller Überzeugung gut verkaufen. Dieser Prozess, sagt Florian, braucht eine Begleitung und dann komme man gewöhnlich zu guten Ergebnissen. Für Unternehmen gilt Ähnliches: Erst wenn sie ihren USP finden und diesen entsprechend vermarkten, können sie echten Wert generieren und das am Markt lukrieren, was sie wirklich wert sind.

**Gewöhnlich zeigt** ein Coachingprozess drei Phasen: 1.: Die eigene Situation erkennen. 2.: Veränderungen herbeiführen. 3.: Merken, dass diese Veränderungen anstrengend sind, denn es geht darum, Verhaltensänderungen zu integrieren, bis sie in Fleisch und Blut übergegangen sind.

Florian erzählt von der Besitzerin eines Hotels mit Restaurant, deren Geschäft ins Minus geraten war. Im Coaching wurde herausgearbeitet, was ihre Stärken und Talente sind und was

sie gerne macht. Dadurch wurde sichtbar, dass sie sich im Tagesgeschäft in Tätigkeiten auftrieb, die sie nicht mochte und die ihr vielleicht auch gar nicht lagen. „Sie lebte ihre Fähigkeiten im Unternehmen kaum noch und war das Mädchen für alles.“ Sie lernte also, klarer als Geschäftsführerin zu agieren und sich auf ihre Stärken – Akquisition und Kommunikation – zu konzentrieren. Diese andere Form, mit Mitarbeitern umzugehen, sowie eine neue, verfeinerte Ausrichtung des Hotels brachten den Betrieb nach einigen Monaten in die hochlukrative Zone zurück. Interessant sei gewesen, dass diese Dame überhaupt nicht arbeiten musste, weil genug Geld da war. Deshalb sei dieser Fall auch ein Beispiel für die dritte Stufe des Florian-Coaching-Systems: das Sinn-Coachen.

**Vereinfacht ausgedrückt:** Wenn Menschen genug Geld haben, ihren Wert gefunden und auch erfolgreich zu Markte getragen haben – was dann? Genau hier setzt das Coaching zum Sinn an. Es zeige sich, dass Menschen durchaus etwas Sinnvolles in ihrem Leben machen wollen, auch wenn sie nicht arbeiten müssen. Bei diesem Coaching-Ansatz geht es daher darum, eine Tätigkeit zu finden, die einem wirklich Spaß macht, die sinnstiftend ist und die man selbstständig oder sogar in der bisherigen Firma umsetzen kann. Denn Sinn zu finden sei ein großer Schritt, aber am besten sei es laut Florian, wenn es vom Sinn wieder in Richtung Geld gehe – wenn diese Tätigkeit also wieder in den Markt einfließen kann.

**Auch für Unternehmen** ist dieser Ansatz dienlich. Einerseits kann es darum gehen, den eigentlichen Unternehmenszweck wiederzufinden, den USP wieder zu identifizieren und nachzujustieren. Andererseits wird Florian auch in große Betriebe geholt, um hoch qualifizierte Mitarbeiter zu coachen, denn wenn diese ihren Sinn mit dem Job verwirklichen können, nimmt die Bindung an den Arbeitgeber deutlich zu. ■



ZIELFÜHREND

## Die Suche nach dem Sinn

*Neben Einzelcoachings bietet Matthias Florian Sinn-Seminare an, bei denen es zunächst darum geht, zur Ruhe zu kommen. Er hat davon Abstand genommen, einzelne Stunden zu geben, und bietet stattdessen*

*ganze Pakete an – etwa ein sechswöchiges Impulspaket mit Coachingeinheiten nach Bedarf sowie Betreuung auch via Telefon oder Skype. Oder ein Veränderungspaket, ebenfalls für die Dauer von sechs Wochen. Und weil die Nachfrage nach Wert & Sinn ungebrochen ist, hat Florian begonnen, ein Partnersystem aufzubauen: Von den mehr als hundert Coaches, die er mittlerweile ausgebildet hat, sind zehn als Partner in verschiedenen Regionen Österreichs und Deutschlands tätig. [www.florians.eu](http://www.florians.eu)*