

Kommunikation

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

K&S ist das Magazin für Profis, die Menschen in Veränderungsprozessen begleiten.

Die Zeitschrift wendet sich an Berater, Coaches, Therapeuten, Manager und vermittelt Wissen zu modernen kommunikativen Methoden. K&S erscheint alle zwei Monate aktuell beim Junfermann Verlag, Paderborn. www.ks-magazin.de

Wie Sieger denken

NLP und Modeling



Cool wie Konfuzius
Ressourcen von Prominenten



Leben und altern
Wie wir gesund bleiben



Pfadfinder des Neuen
Zukunftskongress des Metaforums

Erfolg mit Freunden

Mit Gleichgesinnten und im Kontakt mit seinen Werten betreibt der Coach und Trainer **Thomas Rückerl** in Hamburg florierende Unternehmen für Ausbildung und Consulting.

Ein seiner wichtigsten Werte beschreibt Thomas Rückerl mit „win-win“: „Das ist die Grundlage unseres Geschäftes“, sagt er. Gemeinsam mit Gleichgesinnten aus Studienzeiten – Jörn Ehrlich, Eckart Fiolka und Jens Hartung – gründete Thomas Rückerl nach der Jahrtausendwende in Hamburg zunächst zwei Unternehmen: für Coaching und Training sowie für Business und Consulting. Beide Firmen laufen unter der Marke V.I.E.L® – auch dies eine Idee aus der Studienzeit. Noch während ihres Psychologiestudiums hatten Thomas Rückerl und Freunde 1988 den „Verein für Intelligente Entwicklung und Lösungen“ ins Leben gerufen, eben V.I.E.L. „Uns schwebte ein Netzwerk kompetenter Menschen vor, die Erfolg und Spaß miteinander teilen.“

Inspiriert wurden sie damals von exzellenten Hochschullehrern der Universität Hamburg, wie Friedemann Schulz von Thun und Matthias Burisch. Die sorgten mit legendären Vorlesungen und Modellen der Kommunikations- und Organisationspsychologie für einen besonderen „spirit“ unter den Studierenden und schickten die jungen Leute von Beginn an in die Praxis, was vor allem hieß: in die Wirtschaft. So kam es, dass Thomas Rückerl und seine Kommilitonen frühzeitig die Nase in Agenturen der Unternehmensberatung steckten. Wo schon damals sich die Zeit ein wenig schneller zu drehen schien und die Luft vor Ehrgeiz brannte. Wo die Psychologen-Eleven spätabends, an langen und edlen Konferenztischen, bei Bier und Pizza Raum und Zeit fanden, sich weiterzubilden, Ideen und Visionen zu entwickeln.

Aus dem Vereinsstatus ist V.I.E.L längst rausgewachsen. Das Netzwerk hat sich ausgebreitet – bis ins Top-Management hinein, wie ein Blick auf die lange Liste der Referenzen belegt. Die weist Anwaltskanzleien aus, weltweit agierende Organisationen und Konzerne, auch DAX-Unternehmen. Mit ihren inzwischen drei eigenen Firmen, großzügigen Räumlichkeiten an der Elbe, gutem finanziellen Auskommen und einer gelungenen Work-Life-Balance hätten sie ihre Vision von damals weit übertroffen, sagt Thomas Rückerl. Doch die V.I.E.L-Mannschaft hat schon eine neue: Bis zum Jahr 2020 wollen sie ihre Unternehmen als Marke am deutschen Coachingmarkt fest etabliert haben.



Andere Menschen erfolgreich machen, lautete – auf einen Nenner gebracht – Thomas Rückerls erstes Coaching-Konzept, das er in seiner Diplomarbeit entwickelte, vermutlich eine der ersten wissenschaftlichen Arbeiten in Deutschland, die sich mit Coaching befassten. Er schrieb sie Ende der 80er Jahre bei Arthur J. Cropley, einem renommierten Kreativitätsforscher, der den Begriff des „lebenslangen Lernens“ geprägt hatte. Coaching, sagt Thomas Rückerl heute, ermöglicht „persönliches Wachstum“. Und zwar dadurch, dass es Menschen den Weg zu ihren Werten zeigt, für die es lohnt zu leben und sich zu mühen. Coaching befähigt sie, sich einem Verhalten zu nähern, das diesen Werten entspricht und gestattet, mit diesen Werten in Verbindung zu bleiben.

Eine Idee davon erhalten Kursteilnehmer bei V.I.E.L schon in den ersten Ausbildungstagen. Auch deshalb, weil die Trainer vor der Gruppe auf jegliche Fassade verzichten. „Wir zeigen uns nicht als die routinierten Rhetoriker oder perfekten Entertainer. Sondern völlig authentisch als Menschen mit Ecken und Kanten.“ Für die Coachingausbildung melden sich zum größten Teil Führungskräfte aus dem Business an, ferner Freelancer im Trainings- und Beratungsbereich sowie Menschen in persönlichen oder beruflichen Umbruchsituationen. Etlichen ihrer Absolventen können Thomas Rückerl und Mitstreiter Kontakte in die Coaching-Praxis vermitteln, so wie sie es selbst als Studierende erlebt hatten.

Ziehen sie sich da nicht die eigene Konkurrenz heran? „Wir glauben nicht an das Prinzip der Konkurrenz“, sagt Thomas Rückerl. „Der Markt ist groß genug. Wir kooperieren lieber.“ Aus den meisten Geschäftskontakten entsteht so eine dauerhafte, gute Bindung. Noch immer besiegelt er seine Geschäfte per Handschlag. Naiv? Nein, es schafft Vertrauen. Und zeigt, wie ernst es ihm ist mit win-win.

Regine Rachow