

---

# Chefsache

## Reihe herausgegeben von

Peter Buchenau

The Right Way GmbH

Oberterzen, Schweiz

Die Management-Reihe „Chefsache“ beschäftigt sich mit Führungsthemen und Aufgabengebieten, die für die Führungskräfte von Morgen wichtig sind. Neben klassischen Themen wie Organisation, Führung, Human Resource Management oder Vertrieb nehmen Gender-, Diversity- und Gesundheitsthemen oder Soft Skills eine besondere Stellung ein – laut dem Institut für Führungskultur im digitalen Zeitalter sind dies jene wichtige Faktoren für ein erfolgreiches Agieren am Markt. Das Führungsverhalten wird sich demnach in den nächsten Jahren massiv verändern. Künftige Chefs, die sich deren Relevanz bewusst sind, sie verstehen und berücksichtigen, werden zu den Gewinnern von Morgen gehören. Die Chefsache-Reihe besteht aus Autoren- und Herausgeberwerken. Erfolgreiche Manager bringen ihre Erfahrungen ein und bieten den Leserinnen und Lesern die Möglichkeit, sich Fachwissen anzueignen und im eigenen beruflichen Kontext umzusetzen. Peter Buchenau als Initiator der Chefsache-Serie lädt regelmäßig Führungskräfte aus unterschiedlichsten Institutionen ein, ihre Expertise in der Buchreihe auf verständliche und anschauliche Weise umsetzungsorientiert einzubringen. Die Fachbücher sind Werke von Profis für Profis, aus der Praxis für die Praxis. Zur Zielgruppe zählen Führungskräfte der zweiten und dritten Führungsebene in Konzernen, Unternehmer im klein- und mittelständischen Bereich sowie Selbstständige.

Weitere Bände in dieser Reihe: <http://www.springer.com/series/16162>

---

Ray Popoola

# Chefsache Freiheit

Unter Mitarbeit von Peter Buchenau

 Springer Gabler

Ray Popoola  
Zürich, Schweiz

Chefsache

ISBN 978-3-658-26793-3

ISBN 978-3-658-26794-0 (eBook)

<https://doi.org/10.1007/978-3-658-26794-0>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Illustrationen: © Sabine Ranalter

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

---

## Prolog

Dies ist kein Selbsthilfebuch, davon gibt es bereits genug. Es ist ein Ratgeber für an Coaching Interessierte, eine Entscheidungshilfe oder auch -nachhilfe, für Führungskräfte in der Wirtschaft, aber auch für Spitzensportler, die wissen wollen, ob Coaching für sie sinnvoll wäre. Fallbeispiele von Höchstleistenden im Sport werden hier zwar nicht dargestellt, gehören aber zu meiner Arbeit. Es geht um die folgenden Fragen: Welche Themen werden im Coaching behandelt? Wie werden sie behandelt? Mit welchen Resultaten ist zu rechnen?

Anhand von konkreten Beispielen aus der alltäglichen Praxis und mit differenzierten Erläuterungen, erhalten die Leser einen verständlichen Überblick über Leistungen im Coaching, über Methoden, praktische Vorgehensweisen und Resultate. Da das Thema Angst und Facetten der Angst, in Coachings oft besprochen wird und eine (wichtige) Emotion des Menschseins ist, habe ich sie zum Thema dieses Ratgebers gemacht.

Die hier dargestellten Fallbeispiele geben nicht den gesamten Gesprächs- und Interventionsverlauf wieder. Es sind lediglich Auszüge, gleichsam Blitzlichter, die als Orientierung, als Leitplanken für an Coaching Interessierte dienen sollen. Wiedergegeben sind vorwiegend jene Bereiche, die im Rückblick, in der Analyse der Coachings, den Veränderungsprozess der Klienten am meisten beeinflusst hatten. Ihre Namen wurden aus Gründen des Persönlichkeitsschutzes, zur Sicherung der Privatsphäre verändert.

Meine Coachingklienten sind vorwiegend Menschen, die hohe Leistungen erbringen, wie Wirtschaftsleader oder Sportler. Wer Höchstleistung erreichen möchte, kommt nicht drum herum, sich mit sich selbst und seinen Ängsten auseinanderzusetzen. Diese Bevölkerungsgruppen werden nicht selten heroisiert, allzu menschliche Probleme haben aber auch sie. Hier erfährt man aus erster Hand, wie Businessentscheider und Menschen, die Bestleistungen anstreben, von ihren Ängsten geplagt werden und wie sie diese Ängste mithilfe von Coaching in den Griff bekommen.

Es werden zwölf Ängste beschrieben, die am häufigsten von Entscheidungsträgern als massiv einschränkend in ihrem beruflichen und privaten Alltag vorgebracht wurden. Die Bezeichnungen der hier analysierten Ängste beruhen durchwegs auf Selbstbeschreibungen der Coachees, es sind keine fachlichen Diagnosen. Das Buch thematisiert Wege, die Veränderung ermöglichen, und ist dadurch praxisrelevant.

Coaching hilft Hauptakteuren aus Wirtschaft und Sport authentischer, gelassener und freier im Handeln zu werden, um so ihre persönliche Bestleistung zu erreichen. Es geht letztlich um Freiheit, die alle anstreben. Gerade Führungspersonen, die sich von ihren Ängsten befreit haben, steigern ihre Management- und Führungsqualitäten und sind erfolgreicher in ihrem beruflichen und privaten Leben.

---

## Danksagung

Mein Dank gilt all jenen, die durch ihre fachliche und persönliche Unterstützung zum Gelingen dieses Buches beigetragen haben:

Falk Al-Omary und Peter Buchenau, sie haben die Realisierung dieses Buchprojektes ermöglicht.

Siegfried Chambre (Autor) fürs Redigieren, inhaltlich, formal und sprachlich-stilistisch.

Ich möchte allen Wegbegleitern, der Schar meiner Coaching- und Trainerkollegen und den vielen Einzelpersonen danken, die mir halfen, indem sie meine Unterstützung beanspruchten. Von ihnen durfte ich für meine Arbeit enorm viel lernen.

Herzlichen Dank auch an Cordula Annette Jilg für die geistige/seelische Unterstützung, für ihre Ermutigung und Toleranz.

Mein Dank gilt auch den Urvätern und Entwicklern der Coaching- und Interventionsmethoden, die meinen Werdegang und meine Entwicklung beeinflusst und damit immens zu diesem Werk beigetragen haben.

Last, but not least: Danke an Familie, Freunde und Umfeld, die toleriert haben, dass ich viele Stunden an diesem Buch anstatt mit ihnen verbracht habe.

Ray Popoola

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Existenzangst</b> .....	1
1.1 Niemand ist davor geschützt .....	1
1.2 Existenzangst definieren – geht das überhaupt? .....	2
1.3 Instinkte bestimmen unser Verhalten .....	3
1.4 Eine Bilderbuchkarriere .....	4
1.5 Konflikt eruieren .....	6
1.6 Wohlgeformte Ziele .....	10
1.7 Fazit .....	12
Literatur .....	13
<b>2 Versagensangst</b> .....	15
2.1 Die Yogaschule der Frau Weibel .....	15
2.2 Fazit .....	18
Literatur .....	19
<b>3 Angst vor Veränderungen</b> .....	21
3.1 Entscheidungskonflikt .....	21
3.2 Eine Frage der Persönlichkeit .....	24
3.3 Entscheidungen sind keine Ereignisse .....	27
3.4 Fazit .....	31
Literatur .....	33
<b>4 Angst vor Entscheidungen</b> .....	35
4.1 Entscheidungen bestimmen das Leben .....	35
4.2 Sind wir alle entscheidungsschwach? .....	37
4.3 Entscheidungsgrundlagen verstehen .....	39
4.4 Wer seine Motive kennt, entscheidet besser .....	41
4.5 Funktionsweise des Gehirns erkennen .....	43
4.6 Vier Schritte hin zu besseren Entscheidungen .....	44
4.7 Fazit .....	46
Literatur .....	47



<b>5</b>	<b>Angst vor schwierigen Gesprächen</b> .....	49
5.1	Innere Prozesse erkennen .....	49
5.2	Persönlichkeitsprofile .....	53
5.3	Storytelling gegen die Angst .....	54
5.4	Fazit .....	59
	Literatur .....	60
<b>6</b>	<b>Angst vor Isolation und Wertlosigkeit</b> .....	61
6.1	Bin ich ohne Erwerbsarbeit wertlos? .....	61
6.2	Fazit .....	66
	Literatur .....	68
<b>7</b>	<b>Angst vor Krankheit und Tod</b> .....	69
7.1	Eine ungewöhnliche Kontaktaufnahme .....	69
7.2	Die systemische Sicht der Dinge .....	70
7.3	Fazit .....	76
	Literatur .....	77
<b>8</b>	<b>Angst vor Verantwortung</b> .....	79
8.1	Papas Liebling .....	79
8.2	Fazit .....	82
	Literatur .....	83
<b>9</b>	<b>Angst vor Verletzung und Enttäuschung</b> .....	85
9.1	Hilfe, ich werde verlassen .....	85
9.2	Verhaltensänderung durch unbewusste Lerneffekte .....	86
9.3	Metapositionen .....	88
9.4	Fazit .....	92
	Literatur .....	93
<b>10</b>	<b>Angst vor Lebendigkeit</b> .....	95
10.1	Bindungsangst trotz großer Liebe? .....	95
10.2	Fazit .....	99
<b>11</b>	<b>Angst vor dem falschen Zeitpunkt</b> .....	101
11.1	Eine Frage der Interaktion .....	101
11.2	Beziehungen klären .....	102
11.3	Die richtige Haltung .....	105
11.4	Der freie Wille .....	108
11.5	Der richtige Zeitpunkt für die Kündigung .....	110
11.6	Vorausschauend eingeschätzt – Rückblickend betrachtet .....	113
11.7	Fazit .....	114
	Literatur .....	115

---

<b>12</b>	<b>Angst vor Manipulation</b> . . . . .	117
12.1	Die tägliche Manipulation . . . . .	117
12.2	Was ist Manipulation? . . . . .	117
12.3	Ebenen der Manipulation . . . . .	119
12.4	Kann man sich gegen Manipulation schützen? . . . . .	121
12.5	Sprachliche Unschärfe begünstigt Manipulation . . . . .	124
12.6	Fazit . . . . .	126
	Literatur . . . . .	127
<b>13</b>	<b>Spezialfall Flugangst</b> . . . . .	129
	Literatur . . . . .	135
	<b>Epilog</b> . . . . .	137

---

## Über den Autor



**Ray Popoola** ist einer der führenden Mentalcoaches, Trainer und Coachausbilder in der Region D-A-CH. Seit den 1980er-Jahren lebt und arbeitet er in der Schweiz, seine Wurzeln liegen in Deutschland und Nigeria. Der absolvierte Betriebsökonom (MBA in England) verfügt über ein einzigartiges Wissen, das er sich im Verlauf vieler Praxisjahre erworben und perfektioniert hat. Der ehemalige Leistungssportler verfügt zudem über Abschlüsse und Zertifikate in rund einem Dutzend neurowissenschaftlicher Methoden aus den Bereichen Coaching, Intervention, Hypnose, mentales Training, Persönlichkeitsentwicklung und angewandte Psychologie – eine umfassende Kenntnis, die er heute auch als Lehrtrainer weitergibt.

Ray Popoola hat eine Ausnahmekarriere durchlaufen, wie es sie selten gibt. Er war jüngster Gründer einer Kampfkunstschule in der Schweiz, gründete mehrere Unternehmen in der Technik-, IT-, Beratungs- und Bildungsbranche, avancierte zum internationalen Bankmanager mit Großprojekten in ganz Europa und den USA. 2008 entschloss er sich ausschließlich als Mentalcoach und Persönlichkeitsentwickler in Zürich zu arbeiten. Seine Klienten kommen aus dem Breiten- und Spitzensport sowie aus dem Topmanagement der Wirtschaft.

Er gilt als Topcoach der Leistungselite, als mentaler Begleiter, wenn es um große Herausforderungen, komplexe Fragen und den unbedingten Willen zum Erfolg geht. Seine Klienten reisen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum, aus Europa und selbst aus dem arabischen und asiatischen Raum an, weil sie seine strukturierte Analyse, sein schnelles systemisches Verständnis, sein breites Methoden- und Interventions-Know-how sowie sein ehrliches Feedback schätzen.

Ray Popoola hilft seinen Klienten, sich zu fokussieren, er dringt tief in die Persönlichkeit ein und sorgt für starke und nachhaltige Veränderungen. Mit ihm werden die gewünschten Ziele Wirklichkeit und bleiben nicht nur Träume. Dabei überzeugt er durch menschliche Nähe, Empathie und klare Ansagen sowie einen schonungslosen Blick nach innen und außen.

Der Coach baut seine Klienten mit einer pointiert strukturierten Vorgehensweise auf und verändert mit viel Verständnis ihre Perspektiven. Dabei hält er sie an, eingegangene Selbstverpflichtungen einzuhalten, damit der gewünschte persönliche, emotionale und mentale Wandel zum Besseren auch erreicht wird. Für ihn zählen im Umgang mit Klienten die Ergebnisse: absolute Klarheit, Fokussierung auf die Lösung für das Erreichen der angestrebten Ziele. Wer etwas erreichen will, der muss sich bewegen.

Ray Popoola ist auch ein gefragter Redner auf nationalen und internationalen Kongressen, als Präsident des Schweizer Dachverbandes der Persönlichkeitstrainer (VPT), Vorstandsmitglied des Deutschen Managerverbandes sowie als Mitglied in Fachverbänden und Expertenzirkeln.

Über 20 Jahre Erfahrung im Coaching und viele menschliche Begegnungen haben ihn bewogen, dieses Buch zu schreiben, um zu zeigen, dass persönliche Entwicklung einfach sein kann.