



# PRAXISFALL COACHING 2

## FALL: WER GELD HAT, WIRD EINSAM STERBEN

von Henning Isenberg

Ein etwa 40-jähriger Versicherungsmanager kam ins Coaching, weil er Schwierigkeiten hatte, tiefe Beziehungen zu Mitarbeitenden und Menschen im Privatleben aufzubauen. Er sagte: „Ab einem gewissen Punkt mache ich zu.“ Er wollte lernen, beruflich und privat ein unterstützender und verbindlicher Mensch zu werden.



0711-518659-35



COACHING@IDENTITAET-U-SELBSTWERT.DE

# Ursprung des Problems

Der Klient hatte als Kind beobachtet, dass sein wohlhabender Großvater und Vater zwar materiell erfolgreich, aber einsam und eigenbrötlerisch waren. Daraus leitete er die Überzeugung ab: „*Wer Geld hat, wird eigen und einsam.*“ Um dies zu vermeiden, hielt er seinen Wohlstand geheim und ging innerlich auf Distanz zu anderen.

Ohne es zu merken, lebte er das Muster der emotionalen Isolation, das er eigentlich vermeiden wollte. Tief in seinem Inneren misstraute er Menschen, obwohl er dies äußerlich anders darstellte.

# Erkenntnis durch Genogramm-Arbeit

Im Coaching analysierten wir die familiären Muster. Der Klient erkannte, dass sein Großvater und Vater Reichtum als Schutz vor Verletzungen anhäuften, ihnen jedoch emotionale Nähe fehlte. Durch dieses Verstehen konnte er sich mit ihnen versöhnen und ihre Stabilität würdigen, während er gleichzeitig ihre Begrenzungen akzeptierte.

Er stellte fest, dass er sich unbewusst selbst von der Unterstützung seiner Familie abgeschnitten hatte, obwohl sie ihm auch wertvolle Grundlagen vermittelt hatten. Diese Einsicht löste eine harte innere Struktur, die ihn von anderen trennte, und machte den Weg frei für tiefere Verbindungen.

# Neue Überzeugungen und Ziele

Der Klient lernte, Distanz und Misstrauen aufzugeben und andere verstehen zu wollen, statt sie als eigene Gegner zu sehen. Dies führte schließlich zu einem Perspektivwechsel:



- Nähe und Wohlstand schließen sich nicht aus.
- Wohlstand ermöglicht es, andere einzubeziehen und zu unterstützen.
- Es ist seine Aufgabe, das familiäre Muster der emotionalen Distanz zu durchbrechen.

Er entwickelte ein sinnhaftes Ziel: Wohlständig und gleichzeitig verbunden zu sein.

## Umsetzung und Ergebnisse

Der Klient begann, seinen Wohlstand nicht mehr zu verstecken, sondern vertrauenswürdige Menschen – wie Freunde, Mitarbeitende und enge Bekannte – in seinen inneren Kreis einzulassen. Diese Veränderung brachte ihm echte Nähe und Bereicherung.

Beruflich führte dies zu einer stärkeren Loyalität seiner Mitarbeitenden. Sie arbeiteten engagierter, verbesserten ihre Ergebnisse und waren verbindlicher in ihrer Zusammenarbeit, sowohl im Alltag als auch bei gemeinsamen Veranstaltungen.

## Fazit

Durch die Versöhnung mit familiären Mustern und den Abbau von Distanz konnte der Klient nicht nur beruflich, sondern auch privat echte Nähe aufbauen. Die Veränderung seiner inneren Haltung brachte ihm Erfolg und persönliche Erfüllung.





**HENNING ISENBERG**

**SYSTEMISCHER UND KONTEXTUELLER COACH**



0711-518659-35



COACHING@IDENTITAET-U-SELBSTWERT.DE