

„Sagen Sie Ihrer Tasse, wie Sie sie geliebt haben“

Jean Marie Bottequin betrachtet die Nasen seiner Gesprächspartner, verfolgt ihren Verlauf. Wie er sagt, ist die Nase die Verbindung zwischen dem Geist und der Sinnlichkeit des Mundes. Und die Linienführung der Physiognomie verrate einiges über den Menschen dahinter. Bottequin ist Dozent für Körpersprache, Clown, Personal Coach. Er arbeitet mit Topmanagern, Handwerkern, Geschäftsfrauen und leitet in München die Akademie für Persönlichkeitsbildung. Heute, am Tag des Interviews, feiert er seinen 66. Geburtstag.

Jean Marie Bottequin: (zur Bedienung) Ich hätte gerne eine Tasse Kakao, mit viel Sahne und einem Löffel Kaffee.

Stefan Brunner:

Von dieser Rezeptur habe ich noch nie gehört – ich kenne das nur anders herum.

Jean Marie Bottequin: Bei mir ist alles umgekehrt, alles anders. Ist es nicht auch die Andersartigkeit, über die wir uns immer wieder freuen? In Belgien, wo ich aufgewachsen bin, ist auch alles anders, jedes Haus, Reihenhäuser gibt es nicht. Individualität steht an Nummer eins.

Im Gegensatz zur deutschen Uniformiertheit?

Jean Marie Bottequin: Genau. Das ist hier ein großes Problem. Das liegt teils an der nicht bewältigten Vergangenheit. Daraus resultiert Unzufriedenheit. Deshalb gibt es hier auch so viel Coaching wie nie zuvor. Die Menschen haben das Bedürfnis, etwas nachzuholen.

Um Alltagstrott und Geschäftigkeit etwas entgegenzustellen? Um mehr Gewicht auf die sinnliche Seite zu legen?

Jean Marie Bottequin: Vielleicht. Auf jeden Fall lässt man erwachsene Menschen gerade Dinge tun, die man sonst nur aus Montessori- und Waldorfschulen kennt: mit Farben arbeiten, Mandalas malen, Übungen zur Körpersprache machen.

Klingt doch gut...

Jean Marie Bottequin: ...ja, natürlich. Nur bräuchten wir das alles nicht, wenn wir uns nicht ständig selbst im Weg stehen und uns blockieren würden. Bloß nicht auffallen, bloß nicht belächelt werden – das sind unsere Ängste. Habe das mal bei Bankleuten erlebt, mit denen ich gearbeitet habe. Die sagten mir: „Nein, diese Kreativität können wir uns nicht leisten.“ Damit sprachen sie

sich dagegen aus, farbiger zu werden, etwas moderner zu sein, auch mal zu provozieren und im Mittelpunkt zu stehen. „Wir würden unangenehm auffallen“, hieß es. Die Österreicher sind da schon viel rebellischer. Das sieht man schon an der Werbung dort, sie ist um eineiges mutiger. Die Österreicher haben eben ein viel größeres Selbstwertgefühl.

Was also geben Sie Ihren Klienten mit auf den Weg?

Jean Marie Bottequin: Ganz simple Dinge. Ich möchte den Menschen sagen, dass alles miteinander verbunden ist und dass man nur ein Teil vom Ganzen ist. Wenn wir das verstehen, dann sind wir gepolt. Dann wachsen wir wie eine Pflanze nach oben.

Auch eine Pflanze kann einknicken.

Jean Marie Bottequin: Diese Erkenntnis ist sogar eine Notwendigkeit. Denn ohne Leid gibt es keine Erfahrung. Ohne Leid kann man nicht lernen. Was wir brauchen, ist eine Generation, die uns endlich einmal ein gutes Beispiel vorleben kann: keine übertriebene Sucht nach Anerkennung, kein Ehrgeiz und keine Überlegenheit. Denn diese Dinge machen alles kaputt. Überlegenheit macht blind, man kann nichts mehr lernen. Und wer ehrgeizig ist, wird aggressiv und geizig. Man schottet sich ab und wird einsam.

In diesem Moment treten Sie dann in Erscheinung.

Jean Marie Bottequin: Vorausgesetzt, der Klient bringt ein Minimum an Energie und Willenskraft mit, dann kann ich mit ihm arbeiten. Ich versuche alte Muster und Gewohnheiten aufzubrechen. Es muss eine Einheit entstehen zwischen Gedanken und Tat. Ein gutes Beispiel gibt uns das Gangbild: Wie gehe ich? Man geht, wie man sich fühlt. Groll, Dominanz zeigen sich. Selbst man es gerne kaschiert hätte.

Der Weg ist, zu seiner Minderwertigkeit zu stehen?

Jean Marie Bottequin: Auf jeden Fall. Man steht dann viel authentischer da, man bekommt viel mehr Empathie. Auf diesem Weg vermittele ich mehr Wärme und Wachsamkeit. Auch eine Kniggesche Höflichkeit funktioniert nur, wenn sie warm ist und vom Herzen kommt. Zelebrieren Sie Ihre Fehler.

Fehler zelebrieren?

Jean Marie Bottequin: Wenn Ihnen eine Tasse auf den Boden fällt und kaputt geht – dann he-

ben Sie einfach jede Scherbe wieder auf. Sprechen Sie zu Ihrer Tasse und sagen Sie ihr, wie Sie sie geliebt haben. Ein anderer wird schimpfen. Oder der IT-Manager, der eine Präsentation vor sich hat und der Computer versagt. Er schimpft und schimpft. Statt auf eine sympathische Art ins Publikum zu sagen: „Ist Ihnen das nicht auch schon einmal passiert?“

Welche erste Lektion braucht der Mensch?

Jean Marie Bottequin: Ich frage meine Klienten gern, welchen Satz aus einem Buch sie in eine neue Welt mitnehmen würden. In Delphi stand am Eingang: „Erkenne dich selbst.“

Also: Liebe dich selbst, um deinen Nächsten zu lieben.

Jean Marie Bottequin: Ich muss lernen alterozentrisch zu sein.

An andere zu denken – das fällt uns allem Anschein nach doch reichlich schwer.

Jean Marie Bottequin: Das Problem fängt schon mit der Erziehung an. „Erziehung“ ist sowieso ein furchtbarer Begriff, „Er-ziehen“, man zieht und zieht.

Sie setzen also auf die Jugend.

Jean Marie Bottequin: Heute gibt es ein unheimliches Gewaltpotenzial bei Jugendlichen. Hier brodelt eine Revolution. Man ist nur zu brav, sonst wäre es längst zum Ausbruch gekommen. Ich sehe kein Kind, das glücklich ist.

Wogegen würde sich ein jugendlicher Aufstand richten?

Jean Marie Bottequin: Dagegen, dass man sie nicht ernst nimmt. Dass man sie nicht begreift. Im Gymnasium, wo ich ab und zu unterrichte, spüre ich eine große Sehnsucht nach Werten.

Der Personal Coach in der Schule...

Jean Marie Bottequin: Das nennt sich Stop-and-Act. Kinder inszenieren ein Stück. Und das Publikum aus Eltern und Lehrern spielt das Stück weiter. Hier sind Lösungen gefordert und die Verarbeitung der eigenen Konflikte.

Die Erwachsenen trauen sich das?

Jean Marie Bottequin: Es mangelt auf jeden Fall nicht an Kreativität. Wir sind nur blockiert. Gucken Sie mal, wie Sie Menschen begegnen. Nach drei Sekunden haben Sie schon das Urteil gefällt. Wir bewerten, weil wir nicht gelernt haben, erst einmal einfach festzustellen. Sofort sagen wir:

Der ist kalt, der ist überheblich, der ist sympathisch.

Ihre Klientel?

Jean Marie Bottequin: Vor allem Menschen, die sich beruflich verändern oder präsentieren müssen. Auch Ärzte, Heilpraktiker, Werbeagenturen.

Was erwarten sich Ärzte von Ihnen?

Jean Marie Bottequin: Ein Beispiel aus einer Arztpraxis mit sechs Leuten. Man habe dort ein Problem mit aggressiven Patienten, hieß es. Anhand von Rollenspielen konnte ich etwas ganz anderes zeigen: Diese Menschen haben falsche Signale gesendet. Der Arzt genauso wie etwa die Frau am Empfang, eine wunderschöne Frau. Sie war eingeknickt, die Schultern hingen nach unten. Der Rücken war gebeugt. Der Rücken steht aber für Vertrauen. Ich habe die Frau erst einmal aufgerichtet und sie aufgefordert, endlich mal ihre Wut hinauszuschreien.

Worin unterscheiden sich Psychotherapeut und Coach?

Jean Marie Bottequin: (während er noch einen letzten Schluck aus seiner Kakao-Kaffe-Mischung nimmt) Der Psychotherapeut hört nur zu. Der Coach hört auch zu, gibt aber darüber hinaus konkrete Hinweise. So habe ich dieser Arztpraxis zum Beispiel empfohlen, ihre Räume nicht nur eckig zu gestalten. Alles war eckig. Kein Wunder, dass sich die Patienten fast immer auf die rundliche Dame am Empfang stürzten, wenn sie die Praxis betreten.

Herr Bottequin, wir danken für das Gespräch.
Stefan Brunner für das Bio Magazin