

DER BESTE HEALTH COACH DER WELT

DR. MED. UNIV. DOMINIK KLUG



20 GESETZE FÜR

AUSSERGEWÖHNLICHES HEALTH COACHING

Warum dieses Buch entstanden ist

Vor 7 Jahren stand ich vor einer Entscheidung. Ich hätte den klassischen Weg weitergehen können: Krankenhaus, Facharztausbildung, immer mehr Patienten in immer weniger Zeit. Ein Weg, den viele meiner Kollegen gehen und der zweifellos seine Berechtigung hat. Doch ich hatte das Gefühl, dass ich den Menschen so nicht helfen konnte, wie ich es mir vorgestellt hatte. Ich wollte nicht nur Symptome behandeln. Ich wollte verstehen, warum sie überhaupt entstanden sind. Ich wollte Zeit haben, zuzuhören, Zusammenhänge zu erkennen und Ursachen zu finden. Menschen nicht nach zehn Minuten wieder aus dem Behandlungszimmer verabschieden, sondern sie über Wochen und Monate auf ihrem Weg begleiten.

Also verließ ich die Klinik und gründete DAILYMED. Eine Entscheidung, die viele für verrückt hielten und von der ich heute weiß, dass sie eine der besten Entscheidungen meines Lebens war. In den vergangenen sechs Jahren durfte ich Hunderte von Klienten auf ihrem Weg begleiten. Ich habe Erfolge gefeiert, Fehler gemacht, Menschen scheitern und wieder aufstehen sehen. Dabei habe ich gelernt, dass Gesundheit weit mehr ist als Laborwerte, Ernährung und Supplements und dass Coaching mindestens genauso viel mit Kommunikation, Psychologie und Ehrlichkeit zu tun hat wie mit Medizin. Genau aus diesen Erfahrungen ist dieses Buch entstanden.

Der Titel entstand übrigens eher zufällig. Während einer Mastermind mit anderen Health Coaches sagte ich irgendwann ganz selbstverständlich:

„Ich sehe mich als den besten Health Coach der Welt.“

Der Raum wurde plötzlich ganz still. Einige schauten überrascht, andere mussten lachen. Für mich war diese Aussage jedoch nie arrogant gemeint. Ich bin überzeugt, dass du niemals außergewöhnliche Ergebnisse erzielen wirst, wenn du tief in dir glaubst, nur durchschnittlich zu sein. Wenn du der Beste in deinem Beruf werden möchtest, solltest du auch bereit sein, genau das über dich selbst zu denken. Denn wenn du selbst nicht daran glaubst - warum sollten es dann andere tun?

Ob ich tatsächlich der beste Health Coach der Welt bin? Das überlasse ich gerne meinen Klienten. Eines kann ich dir aber versprechen: Jede einzelne Lektion in diesem Buch basiert auf echten Erlebnissen. Manche waren lustig, manche herausfordernd und manche haben mich an den Rand des Wahnsinns gebracht. Aber alle haben mich zu dem Coach gemacht, der ich heute bin.

Nimm dieses Buch deshalb nicht als Regelwerk, sondern als Sammlung von Erfahrungen, Fehlern, Aha-Momenten und Lektionen, die ich gerne schon zu Beginn meiner Reise gekannt hätte. Und noch etwas: Nimm nicht jede Zeile bierernst. Dieses Buch soll dich zum Nachdenken bringen, dir neue Perspektiven eröffnen und dich zwischendurch auch zum Schmunzeln bringen.

In diesem Sinne: Viel Spaß beim Lesen.



ÜBER DEN AUTOR

Dr. med. univ. Dominik Klug

"Gesundheit ist für mich mehr als Laborwerte, Ernährung und Supplements. Es geht darum, den Menschen dahinter zu verstehen."

Dr. med. univ. Dominik Klug ist Mediziner, Health Coach und Gründer von DAILYMED. Nach mehreren Jahren im Krankenhaus entschied er sich, die klassische klinische Laufbahn zu verlassen und einen anderen Weg zu gehen.

Seitdem hat er in den vergangenen sechs Jahren knapp 1.000 Menschen auf ihrem Weg zu besserer Gesundheit begleitet. Als Dozent der Medletics Academy hat er außerdem Hunderte Health Professionals ausgebildet.

Sein Fokus liegt auf einer ganzheitlichen Betrachtung von Gesundheit - mit ausführlicher Diagnostik, klaren Zusammenhängen und genügend Zeit für den einzelnen Menschen.

Viele der Erfahrungen aus dieser Arbeit bilden die Grundlage für dieses Buch: echte Fälle, schwierige Entscheidungen, Fehler, Learnings und die Frage, was außergewöhnlich gute Betreuung wirklich ausmacht.

Töte keine Klienten

Ich erinnere mich noch genau an meinen ersten Nachtdienst als Arzt im Krankenhaus. Nervös und aufgeregt ging ich zur Übergabe, bei der die Kollegen aus dem Tagdienst die wichtigsten Informationen zu den Patienten an uns für die Nacht weitergaben. Es war mein erster Dienst mit echter Verantwortung. Plötzlich war da niemand mehr, der jede Entscheidung kontrollierte oder bestätigte. Obwohl ich noch eine Oberärztin im Background hatte, wusste ich, dass in den nächsten Stunden Menschen auf meine Entscheidungen angewiesen sein würden.

Am Ende der Übergabe schaute mich die diensthabende Oberärztin an, lächelte und sagte: „Viel Glück. Und vergiss nicht: Einfach niemanden umbringen, dann ist der Dienst auch schon ein Erfolg.“

Damals musste ich schmunzeln. Heute, viele Jahre später, denke ich noch immer an diesen Satz zurück. Nicht, weil er besonders feinfühlig formuliert war, sondern weil unglaublich viel Wahrheit darin steckt.

Niemand erwartet von einem jungen Arzt Perfektion. Kleine Fehler passieren. Man übersieht einmal einen Laborwert, vergisst eine Kleinigkeit oder entscheidet sich im Nachhinein für einen Weg, den man heute anders wählen würde. Daraus lernt man. Das gehört zur Entwicklung dazu.

Es gibt jedoch Fehler, die man sich nicht leisten darf. Fehler, die Menschen das Leben kosten können.

Genau dieses Prinzip solltest du auch als Health Coach verinnerlichen.

Du arbeitest vielleicht nicht auf einer Intensivstation. Du verschreibst keine Medikamente und führst keine Operationen durch. Trotzdem trägst du Verantwortung für Menschen, die dir vertrauen. Manche kommen zu dir, weil sie seit Jahren erschöpft sind. Andere leiden unter chronischen Verdauungsproblemen, Autoimmunerkrankungen oder hormonellen Beschwerden. Viele haben bereits eine lange Reise hinter sich und setzen große Hoffnungen in deine Unterstützung.

Deine erste Aufgabe ist deshalb nicht, der kreativste Coach zu sein. Nicht der Coach mit den meisten Supplements. Nicht der Coach mit dem spektakulärsten Biohacking-Protokoll.

“Deine erste Aufgabe ist, niemandem zu schaden.”

Das klingt selbstverständlich. Ist es aber nicht.

In den sozialen Medien sehe ich immer wieder Empfehlungen, bei denen ich nur den Kopf schütteln kann. Hochdosierte Nahrungsergänzungsmittel ohne Diagnostik. Radikale Fastenprotokolle für Menschen mit massivem Untergewicht. Extreme Eliminationsdiäten über Monate hinweg. Hormonmanipulationen ohne

medizinische Begleitung. Oder pauschale Aussagen wie: „Setz deine Medikamente einfach ab. Die brauchst du nicht mehr.“

Das Problem ist nicht nur, dass solche Empfehlungen wissenschaftlich fragwürdig sein können. Das eigentliche Problem ist, dass sie gefährlich sein können.

Ein guter Health Coach kennt seine Grenzen.

Er weiß, wann er helfen kann. Aber noch wichtiger: Er weiß, wann er Hilfe von anderen braucht.

Es wird Situationen geben, in denen du einen Klienten zurück zum Hausarzt schicken musst. Oder zum Gastroenterologen, Endokrinologen, Gynäkologen oder Neurologen. Nicht, weil du versagt hast, sondern weil genau das verantwortungsvolle Coaching ausmacht.

Ich habe in meiner Zeit als Arzt gelernt, dass Demut eine der wichtigsten Eigenschaften im Gesundheitsbereich ist. Nur weil ich etwas erklären kann, heißt das nicht, dass ich recht habe. Nur weil ich schon viele ähnliche Fälle gesehen habe, heißt das nicht, dass dieser Mensch genauso ist.

Gesundheit ist komplex. Jeder Mensch bringt seine eigene Geschichte mit. Medikamente, Vorerkrankungen, genetische Faktoren, psychische Belastungen und Lebensumstände können den gesamten Verlauf verändern.

Deshalb lautet die erste Regel dieses Buches nicht ohne Grund: Töte keine Klienten.

Natürlich ist das überspitzt formuliert. Aber die Botschaft dahinter ist ernst.

Bevor du versuchst, Menschen optimal gesund zu machen, musst du zuerst dafür sorgen, dass deine Empfehlungen sicher sind. Dass du Risiken und Red Flags erkennst. Dass du Wechselwirkungen kennst. Dass du Warnzeichen ernst nimmst. Und dass dein Ego niemals größer wird als deine Verantwortung.

Denn am Ende wird der beste Health Coach der Welt nicht daran gemessen, wie spektakulär seine Protokolle sind. Sondern daran, dass seine Klienten ihm vertrauen können - weil sie wissen, dass ihre Gesundheit bei ihm an erster Stelle steht.

Verwende den Satz „Ich weiß es nicht“

Einer der größten Wendepunkte in meiner Laufbahn war nicht, als ich den neuesten diagnostischen Parameter kennengelernt oder ein weiteres komplexes Krankheitsbild verstanden habe. Es war der Moment, in dem ich gelernt habe, den Satz „Ich weiß es nicht“ ohne schlechtes Gewissen auszusprechen.

Ich erinnere mich an das Feedback eines Klienten, das mich damals sehr überrascht hat. Er lobte unsere Zusammenarbeit in den höchsten Tönen. Ich erwartete, dass er von der Anwendung der modernsten Diagnostiken, den Verbesserungen seiner Energie oder seinem neu erworbenen exquisiten Stuhlgang sprechen würde. Stattdessen erwähnte er etwas ganz anderes.

Er sagte, dass er es unglaublich geschätzt habe, als ich einmal offen zugegeben hatte, etwas nicht zu wissen.

Für ihn war genau das der Moment, in dem sein Vertrauen in mich noch größer geworden ist.

Damals wurde mir klar, wie sehr wir im Gesundheitsbereich glauben, immer eine Antwort haben zu müssen. Ärzte, Therapeuten und Health Coaches stehen oft unter dem Druck, auf jede Frage sofort reagieren zu können. Schließlich erwarten Menschen Antworten. Sie kommen zu uns, weil sie Orientierung und Antworten suchen. Und genau das wird uns in unseren Ausbildungen oftmals suggeriert.

Doch genau hier beginnt das Problem.

Viele Health Professionals glauben, dass Unsicherheit Schwäche bedeutet. Also wird spekuliert. Es werden komplizierte Erklärungen konstruiert, Umschreibungen verwendet oder Vermutungen als Tatsachen dargestellt. Und glaube mir: Das bemerkt dein Klient.

Menschen haben ein erstaunlich gutes Gespür dafür, wenn jemand eigentlich keine Ahnung hat, es aber nicht zugeben möchte. Die Antwort klingt dann zwar selbstbewusst, fühlt sich aber irgendwie leer an.

Im Laufe meiner Karriere habe ich genau das Gegenteil gelernt.

„Klienten respektieren dich nicht weniger, wenn du zugibst, etwas nicht zu wissen. Sie respektieren dich mehr.“

Sie vertrauen dir mehr. Und sie nehmen deine Aussagen ernster.

Denn wenn jemand ehrlich sagt: „Das weiß ich aktuell nicht“, dann gewinnen alle anderen Aussagen automatisch an Glaubwürdigkeit. Der Klient weiß, dass du ihm nichts erzählst, nur um kompetent zu wirken. Er weiß, dass du zwischen Wissen und Vermutung unterscheiden kannst.

Natürlich gibt es dabei eine entscheidende Voraussetzung, die der beste Health Coach der Welt kennt: Du darfst den Satz nicht dort beenden.

Sage niemals einfach: „Ich weiß es nicht.“

Sage stattdessen: „Ich weiß es aktuell nicht. Aber ich werde das bis spätestens nächsten Dienstag für dich herausfinden.“

Oder:

„Das ist eine gute Frage. Ich möchte dir darauf keine unüberlegte Antwort geben. Ich recherchiere die aktuelle Datenlage und wir besprechen das im nächsten Call.“

Genau dieser zweite Satz macht den Unterschied. Denn jetzt übernimmst du Verantwortung.

Du gibst deine Unsicherheit zu, ohne den Klienten mit seiner Frage allein zu lassen. Stattdessen machst du ein Versprechen. Und dieses Versprechen musst du halten.

Das bedeutet, dass du nach dem Coaching recherchierst. Du liest Studien. Du schlägst in Lehrbüchern nach. Du sprichst mit Kollegen. Du hinterfragst deine bisherigen Annahmen. Und beim nächsten Termin präsentierst du deinem Klienten eine fundierte Antwort - inklusive der aktuellen wissenschaftlichen Datenlage, deiner Einschätzung und einer klaren Empfehlung.

Genau dadurch wächst du. Nicht nur menschlich, sondern auch fachlich.

Viele meiner größten Lernfortschritte entstanden nicht durch Fortbildungen oder Kongresse. Sie entstanden durch Fragen meiner Klienten. Fragen, auf die ich zunächst keine Antwort hatte.

Jede dieser Fragen zwang mich dazu, tiefer zu recherchieren, Zusammenhänge besser zu verstehen und mein Wissen weiterzuentwickeln. Rückblickend bin ich für genau diese Momente dankbar.

Wer immer so tut, als wüsste er bereits alles, hört irgendwann auf zu lernen. Und genau das ist gefährlich.

Gesundheitsmedizin entwickelt sich ständig und teilweise auch schnell weiter. Neue Studien erscheinen beinahe täglich. Empfehlungen ändern sich. Was heute als Goldstandard gilt, kann in wenigen Monaten bereits überholt sein.

Deshalb sollte dein Ziel als bester Health Coach der Welt niemals sein, auf jede Frage sofort eine Antwort zu haben. Dein Ziel sollte sein, ehrlich genug zu sein, Wissenslücken zu erkennen, und neugierig genug, sie schnell zu schließen.

Die besten Health Coaches beeindrucken ihre Klienten nicht dadurch, dass sie alles wissen. Sie beeindrucken sie dadurch, dass sie immer bereit sind, dazuzulernen. Und dazu gehört eben auch Demut unter Verwendung des magischen Satzes: „Ich weiß es nicht. Aber ...“

Prüfe niemals am Tag zuvor deinen Kalender

Es gibt eine Gewohnheit, die ich mir vor einigen Jahren komplett abgewöhnt habe: Am Abend, kurz bevor ich schlafen gehe, meinen Kalender für den nächsten Tag zu öffnen. Früher habe ich das ständig gemacht. Ich wollte vorbereitet sein, wollte wissen, welche Klienten kommen, welche Calls anstehen und welche Aufgaben noch auf mich warten. Ich hielt das für professionell. In Wahrheit habe ich mir damit regelmäßig selbst den Abend ruiniert.

Kaum sah ich einen schwierigen Klienten, ein unangenehmes Gespräch oder eine Aufgabe, auf die ich keine Lust hatte, war ich gedanklich nicht mehr im Hier und Jetzt. Obwohl dieser Termin noch gar nicht begonnen hatte, beschäftigte er mich bereits Stunden vorher. Plötzlich war ich beim Abendessen nicht mehr wirklich anwesend. Ich dachte darüber nach, wie der Call wohl laufen würde, ob der Klient wieder Einwände haben würde oder wie lange sich das Gespräch ziehen könnte. Dabei war noch gar nichts passiert. Ich hatte mir meine Stimmung durch etwas verderben lassen, das vielleicht nicht einmal eintreten würde.

Genau deshalb lautet eines meiner wichtigsten Gesetze: Prüfe niemals am Abend zuvor deinen Kalender. Der beste Health Coach der Welt schützt seine Energie. Er weiß, dass seine Freizeit nicht einfach nur Freizeit ist, sondern die Zeit, in der er sich wieder auflädt. Denn am nächsten Tag erwarten seine Klienten keinen erschöpften Coach, sondern jemanden, der präsent ist, zuhören kann und die nötige Energie mitbringt. Warum solltest du dir also einen entspannten Abend nehmen lassen, nur weil morgen vielleicht ein unangenehmer Termin ansteht?

Ich musste dabei oft an einen Gedanken denken, der mich bis heute begleitet. Wir alle werden irgendwann sterben. Das ist die einzige Garantie, die wir im Leben haben. Aber warum sollten wir deshalb unser ganzes Leben damit verbringen, uns schon im Voraus vor diesem Tag zu fürchten? Genauso verhält es sich mit schwierigen Terminen. Der Call wird morgen stattfinden, ob du heute Abend darüber nachdenkst oder nicht. Wenn er schwierig wird, dann wird er morgen schwierig. Nicht heute. Und wenn er am Ende völlig problemlos verläuft, hast du dir deinen Abend umsonst vermiesen lassen.

Interessanterweise sind genau die Termine, vor denen ich am meisten Respekt hatte, oft ganz anders verlaufen als erwartet. Wie häufig dachte ich mir schon: Auf diesen Klienten habe ich heute überhaupt keine Lust. Und eine Stunde später saß ich da und dachte: Was für ein großartiges Gespräch. Unser Gehirn ist hervorragend darin, zukünftige Probleme größer zu machen, als sie tatsächlich sind. Wir führen Diskussionen im Kopf, die niemals stattfinden. Wir lösen Konflikte, die nie entstehen. Und wir verschwenden Energie für Ereignisse, die vielleicht niemals eintreten.

Deshalb habe ich eine einfache Regel. Wenn Feierabend ist, dann ist Feierabend. Mein Kalender interessiert mich erst am nächsten Morgen. Dann bereite ich mich auf den Tag vor und schenke jedem Klienten meine volle Aufmerksamkeit. Aber eben erst dann. Der Abend gehört meinem Leben, meiner Regeneration und den Menschen, die mir wichtig sind.

“Wenn Feierabend ist, dann ist Feierabend.”

Am Ende des nächsten Tages wirst du jeden einzelnen Termin bereits hinter dir haben. Auch den unangenehmen. Auch den schwierigen. Auch den, vor dem du heute Angst hattest. Der beste Health Coach der Welt wird auch diesen Termin überleben. Warum also schon am Vorabend darunter leiden?

Fürchte dich nicht vor Eiseninfusionen

Ich erinnere mich noch gut an einen Oberarzt aus meiner Zeit im Krankenhaus. Er war im gesamten Haus dafür bekannt, Eiseninfusionen zu verschreiben. Und zwar nicht nur gelegentlich. Wenn er Visite machte, hatte man fast den Eindruck, als würde er Eiseninfusionen wie Bonbons im Karneval verteilen. „Du bekommst Eisen. Du bekommst Eisen. Du bekommst Eisen.“ Gefühlt bekam jeder zweite Patient eine Infusion.

Als junger Arzt war ich ehrlich gesagt schockiert. Damals hatten viele Ärzte noch großen Respekt vor Eiseninfusionen. Das war auch verständlich, denn die Präparate waren zum Teil deutlich schlechter verträglich als die modernen Eisenpräparate, die wir heute kennen. Entsprechend vorsichtig gingen viele Kollegen mit dieser Therapie um.

Dieser Oberarzt hingegen hatte überhaupt keine Berührungsängste. Wenn ein Patient einen relevanten Eisenmangel hatte und die Indikation passte, dann bekam er eine Eiseninfusion. Punkt.

Das Faszinierende war jedoch nicht seine Verschreibungsfreude, sondern das, was danach passierte.

Innerhalb weniger Tage berichteten viele Patienten über mehr Energie. Sie wirkten wacher, belastbarer und motivierter. Manche standen morgens plötzlich von selbst auf, andere gingen wieder über den Gang spazieren, obwohl sie zuvor kaum aus dem Bett gekommen waren. Natürlich war Eisen nicht die Lösung für jedes Problem. Aber bei den richtigen Patienten konnte der Unterschied enorm sein.

Für uns junge Ärzte hatte das allerdings eine ganz andere Konsequenz.

Wenn es den Patienten plötzlich deutlich besser ging, gab es häufig keinen Grund mehr, sie länger stationär zu behalten. Das bedeutete: Entlassung.

Und Entlassung bedeutete für uns: Entlassungsbriefe schreiben.

Wenn dieser Oberarzt Dienst hatte, konnten das gut zehn bis fünfzehn Briefe an einem einzigen Tag sein. Wir wussten schon am Morgen, was auf uns zukommen würde. Grauensvoll.

Rückblickend muss ich jedoch sagen, dass ich aus dieser Zeit eine wichtige Lektion mitgenommen habe: Ich habe erlebt, dass eine sinnvoll eingesetzte Eiseninfusion das Leben eines Menschen innerhalb weniger Tage oder Wochen spürbar verändern kann.

Natürlich ist Eisen nicht immer ein Wundermittel. Nicht jeder Müdigkeit liegt ein Eisenmangel zugrunde. Nicht jeder niedrige Ferritinwert rechtfertigt automatisch eine Infusion. Die Indikation muss stimmen, die Diagnostik muss sauber durchgeführt werden und Kontraindikationen müssen ausgeschlossen werden.

Aber genauso falsch ist die andere Seite.

Aus Angst vor möglichen Nebenwirkungen grundsätzlich auf Eiseninfusionen zu verzichten und dem Klienten bei einem Ferritin von 12 ng/ml Eisentabletten zu verschreiben, führt meist zu keiner Besserung und zum Frust der Klienten.

Ich erlebe immer wieder Klienten, die regelrecht Angst vor einer Eiseninfusion haben. Sie haben irgendwo gelesen, dass diese gefährlich seien oder schwere allergische Reaktionen auslösen könnten. Dabei beziehen sich viele dieser Berichte auf ältere Präparate oder auf seltene Komplikationen.

Moderne intravenöse Eisenpräparate haben heute ein sehr gutes Sicherheitsprofil, wenn sie fachgerecht eingesetzt werden. Wie bei jeder medizinischen Maßnahme gibt es Risiken. Aber genau deshalb wägt man Nutzen und Risiko gegeneinander ab.

In meiner bisherigen Laufbahn habe ich glücklicherweise keinen Klienten erlebt, bei dem es nach einer von uns empfohlenen Eiseninfusion zu einer schwerwiegenden Komplikation gekommen ist. Das bedeutet natürlich nicht, dass Risiken nicht existieren. Es bedeutet aber, dass das Nutzen-Risiko-Verhältnis bei sorgfältiger Patientenauswahl und einer professionellen Durchführung in vielen Fällen klar zugunsten des Nutzens ausfallen kann.

Deshalb lautet dieses Gesetz nicht, jedem Menschen eine Eiseninfusion zu geben.

Es lautet vielmehr: Fürchte dich nicht vor einer sinnvollen Therapie, nur weil sie intravenös verabreicht wird.

“Fürchte dich nicht vor einer sinnvollen Therapie, nur weil sie intravenös verabreicht wird.”

Der beste Health Coach der Welt trifft seine Entscheidungen nicht aus Angst, sondern auf Basis einer fundierten Nutzen-Risiko-Abwägung. Er kennt die Indikationen, kennt die Grenzen der Therapie und weiß, wie eine Eiseninfusion sicher vorbereitet und begleitet wird. So kann er seinen Klienten schnell helfen und zur Verbesserung des Wohlbefindens beitragen.

Du ze deine Klienten

Während meiner Zeit als Arzt im Krankenhaus durfte ich von vielen hervorragenden Medizinerinnen lernen. Fachlich waren einige von ihnen absolute Koryphäen. Kommunikation war allerdings oft eine ganz andere Geschichte. Viele hielten bewusst Distanz zu ihren Patienten. Es wurde gesiezt, möglichst sachlich gesprochen und manche kommunizierten so steif, als hätten sie einen Stock im Arsch. Zwischen Arzt und Patient schien eine unsichtbare Mauer zu stehen. Man hatte fast das Gefühl, dass Freundlichkeit oder Nähe die Autorität gefährden könnten. Je distanzierter man auftrat, desto kompetenter wirkte man. Zumindest glaubten das viele.

Dann lernte ich einen Oberarzt kennen, der dieses Bild komplett auf den Kopf stellte. Er war plastischer Chirurg und hielt einmal pro Woche seine Privatordination im Krankenhaus ab. Ich durfte ihn dabei begleiten und war bereits nach dem ersten Patienten vollkommen irritiert. Die Tür ging auf und statt eines förmlichen „Grüß Gott, Herr Müller“ hörte ich: „Servus Hermann! Na, wie läuft das Geschäft?“ Ich dachte zuerst, dass die beiden sich privat kennen müssten. Doch je mehr Patienten kamen, desto klarer wurde mir, dass das seine ganz normale Art war. Er begrüßte seine Patienten nicht wie Patienten. Er begrüßte sie wie Freunde. Sogar die neuen Patienten, die er noch nie zuvor gesehen hatte! Sie lachten gemeinsam, machten Witze, unterhielten sich zuerst über den letzten Urlaub, über die Familie oder den Beruf und erst danach über die eigentliche Behandlung. Die Stimmung im Raum war komplett anders als alles, was ich bis dahin erlebt hatte.

Natürlich sprach ich ihn irgendwann darauf an. Ich fragte ihn, ob er keine Angst habe, dadurch an Professionalität zu verlieren. Er lächelte nur und sagte: „Dominik, kein Mensch geht gerne zum Arzt. Aber jeder Mensch geht gerne zu jemandem, bei dem er sich wohlfühlt. Wenn du deinen Patienten das Gefühl gibst, dass sie nicht einfach eine Nummer sind, sondern wie Freunde behandelt werden, dann wirst du ihr Vertrauen viel schneller gewinnen. Und ganz nebenbei macht es deinen eigenen Arbeitsalltag auch deutlich angenehmer.“

Dieser Satz ist mir bis heute im Kopf geblieben. Denn rückblickend hatte er vollkommen recht. Menschen kaufen keine Distanz. Sie kaufen Vertrauen. Und Vertrauen entsteht selten durch Titel, Zertifikate oder einen weißen Kittel. Vertrauen entsteht, wenn dein Gegenüber das Gefühl hat, verstanden zu werden.

“Menschen kaufen keine Distanz. Sie kaufen Vertrauen.”

Seit diesem Tag du ze ich fast alle meine Klienten. Natürlich gibt es Ausnahmen. Wenn jemand lieber beim Sie bleiben möchte oder eine formellere Kommunikation bevorzugt, respektiere ich das selbstverständlich. Es geht schließlich nicht darum, jedem zwanghaft das Du aufzudrängen. Es geht darum, den Menschen dort abzuholen, wo er sich wohlfühlt.

Sei wie ein Chamäleon

Der beste Health Coach der Welt ist wie ein Chamäleon. Er beobachtet genau, wie sein Gegenüber kommuniziert. Spricht der Klient schnell oder langsam? Sachlich oder emotional? Locker oder sehr förmlich? Verwendet er bestimmte Redewendungen oder Dialekte? Gute Coaches passen sich daran an. Sie übernehmen Wörter, Formulierungen und manchmal sogar den Sprachrhythmus ihres Gegenübers. Nicht, weil sie jemanden manipulieren möchten, sondern weil sich Menschen automatisch wohler fühlen, wenn sie das Gefühl haben, dass ihnen jemand ähnelt. Das passiert völlig unbewusst und ist einer der stärksten Vertrauensverstärker überhaupt.

Ich glaube, dass viele Coaches genau hier einen großen Fehler machen. Sie entwickeln im Laufe der Zeit eine Art Coaching-Persönlichkeit und ziehen diese dann gnadenlos bei jedem einzelnen Klienten durch. Der eine versucht immer der lockere Kumpel zu sein. Der andere spielt permanent den knallharten Drill Instructor. Wieder andere sprechen mit jedem Menschen so wissenschaftlich, als würden sie gerade einen Vortrag auf einem medizinischen Kongress halten. Das Problem ist nur: Menschen sind unterschiedlich. Warum sollten wir dann alle gleich behandeln?

Der beste Health Coach der Welt versteht, dass Kommunikation keine Einbahnstraße ist. Er erwartet nicht, dass sich der Klient an ihn anpasst. Er passt sich seinem Klienten an. Nicht fachlich. Nicht in seinen Werten. Sondern in der Art und Weise, wie er kommuniziert.

Es gibt Klienten, die kommen völlig erschöpft in einen Call. Sie haben eine schwere Woche hinter sich, fühlen sich überfordert und zweifeln vielleicht sogar daran, ob sie das Coaching überhaupt schaffen. In diesem Moment bringt es überhaupt nichts, Druck aufzubauen. Diese Menschen brauchen zuerst Sicherheit. Sie brauchen jemanden, der Ruhe ausstrahlt, der zuhört und ihnen vermittelt: „Wir bekommen das gemeinsam hin.“ Bei diesen Klienten spreche ich automatisch langsamer, ruhiger und verständnisvoller.

Dann gibt es aber auch die andere Kategorie. Unternehmer, Geschäftsführer oder Menschen, die jede Woche mit einer neuen Ausrede in den Call kommen. „Ich hatte keine Zeit.“ „Diese Woche war einfach stressig.“ „Nächste Woche starte ich wirklich.“ Mit diesen Menschen rede ich völlig anders. Da sage ich auch einmal: „Jetzt hör auf, dich selbst anzulügen. Du hattest nicht keine Zeit. Du hast andere Prioritäten gesetzt. Das ist völlig in Ordnung. Aber dann steh wenigstens dazu.“ Interessanterweise bedanken sich genau diese Klienten oft für diese Ehrlichkeit. Nicht, weil ich nett war, sondern weil ich sie ernst genommen habe.

Andere wiederum lieben Humor. Mit ihnen wird im Coaching gelacht. Wir machen Witze, ziehen uns gegenseitig auf und lockern schwierige Themen bewusst etwas auf. Das bedeutet nicht, dass das Coaching weniger professionell wird. Im Gegenteil. Genau dadurch entsteht oft eine Atmosphäre, in der Menschen sich öffnen können.

Und dann gibt es noch die Sprache selbst.

Wenn ein Klient aus Vorarlberg kommt und ich merke, dass er Dialekt spricht, dauert es meistens keine fünf Minuten, bis ich selbst wieder komplett im Dialekt bin. Plötzlich heißt es nicht mehr: „Das bekommen wir schon hin“, sondern: „Des kriagen mir scho hi.“ Oder: „Jetzt luag amol.“ Ich denke darüber gar nicht nach. Es passiert einfach.

Mit einem Schweizer verändert sich mein Sprachrhythmus ebenfalls automatisch. Da fällt dann auch einmal ein: „Guete, das luege mer üs jetzt in Rueh a.“ Sitze ich einem Klienten aus Dubai oder den Emiraten gegenüber, kommt vielleicht zwischendurch ein lockeres „Habibi“ oder ein „Mashallah“. Nicht übertrieben. Nicht aufgesetzt. Sondern genau so, wie man auch mit Freunden sprechen würde.

Manche Menschen halten so etwas für unprofessionell. Ich halte es für menschlich.

Denn Menschen fühlen sich bei Menschen wohl, die ihnen ähnlich sind. Das gilt nicht nur für Dialekte oder einzelne Wörter. Es gilt für Körpersprache, Mimik, Lautstärke, Sprechgeschwindigkeit und sogar für Pausen. Ein analytischer Mensch möchte meistens keine zehn Minuten Small Talk. Er möchte Zahlen, Fakten und einen klaren Plan. Ein emotionaler Mensch hingegen möchte oft zuerst erzählen, wie seine Woche war, was ihn beschäftigt und warum er sich gerade so fühlt. Wenn du ihn nach dreißig Sekunden unterbrichst und direkt den Laborbefund öffnest, wird er sich wahrscheinlich nie wirklich verstanden fühlen.

Viele nennen diese Technik Spiegeln oder Pacing. Mir ist ehrlich gesagt völlig egal, wie man sie nennt. Für mich ist das Respekt.

“Für mich ist das Respekt.”

Ich respektiere den Menschen so sehr, dass ich nicht erwarte, dass er sich an meine Art der Kommunikation anpasst. Ich passe mich an seine an.

Das bedeutet übrigens nicht, dass du dich verstellen sollst. Das wäre das Schlechteste, was du tun könntest. Menschen merken erstaunlich schnell, wenn jemand eine Rolle spielt. Ein Chamäleon hört schließlich auch nicht auf, ein Chamäleon zu sein. Es verändert lediglich seine Farbe, damit es besser mit seiner Umgebung harmonisiert. Genauso solltest du deine Persönlichkeit nicht aufgeben. Du solltest lediglich lernen, verschiedene Seiten deiner Persönlichkeit bewusst einzusetzen.

Es gibt Momente, in denen ich der verständnisvolle Zuhörer bin. Es gibt Momente, in denen ich der strenge Coach bin. Und es gibt Momente, in denen ich fast wie ein guter Freund mit meinen Klienten spreche. Alles davon bin ich. Die Frage ist nur, welche Version meines Charakters meinem Gegenüber in diesem Moment am meisten hilft.

Viele Coaches glauben, ihre Aufgabe sei es, möglichst viel Wissen zu vermitteln. Ich sehe das anders. Unsere Aufgabe ist es, Veränderungen zu ermöglichen. Und Veränderungen entstehen fast nie dadurch, dass wir noch mehr Fachbegriffe verwenden oder noch wissenschaftlicher klingen. Sie entstehen, wenn sich ein Mensch sicher fühlt. Wenn er das Gefühl hat, endlich verstanden zu werden. Wenn er merkt, dass ihm jemand wirklich zuhört.

Vergiss deshalb niemals: Deine Klienten werden sich in fünf Jahren wahrscheinlich nicht mehr an den exakten Ferritinwert erinnern, den du mit ihnen besprochen hast. Sie werden vielleicht auch vergessen haben, welche Supplemente sie damals eingenommen haben. Aber sie werden sich immer daran erinnern, wie sie sich in deiner Gegenwart gefühlt haben.

Und wenn sie nach dem ersten Gespräch nach Hause gehen und denken: „Endlich habe ich jemanden gefunden, der mich wirklich versteht“, dann hast du etwas erreicht, das keine Diagnostik und kein Therapieplan der Welt ersetzen kann.

Die Wahrheit liegt in den Vorbefunden

Es gibt Sätze, die vergisst man nach ein paar Tagen wieder. Und dann gibt es Sätze, die sich wortwörtlich tief ins Gehirn tätowieren, sodass sie einen die gesamte berufliche Laufbahn begleiten.

Einer davon stammt von einem meiner Oberärzte aus meiner Zeit im Krankenhaus und lautet: „Die Wahrheit liegt in den Vorbefunden.“ Damals arbeitete ich in der Radiologie und wir Assistenzärzte saßen regelmäßig gemeinsam vor CT- und MRT-Bildern und zerbrachen uns den Kopf über irgendwelche unklaren Befunde. War das jetzt ein Tumor? War diese Veränderung neu? Musste der Patient sofort weiter abgeklärt werden oder war das vielleicht schon seit Jahren da? Je länger wir diskutierten, desto mehr Möglichkeiten fielen uns ein.

“Die Wahrheit liegt in den Vorbefunden.”

Wir philosophierten über seltene Erkrankungen, Differentialdiagnosen und die wildesten Szenarien, während unser Oberarzt meistens ganz entspannt danebenstand. Irgendwann unterbrach er unsere Diskussion mit genau diesem einen Satz: „Die Wahrheit liegt in den Vorbefunden.“ Dann öffnete er eine Untersuchung von vor fünf oder zehn Jahren, legte beide Bilder nebeneinander und innerhalb weniger Sekunden war das Rätsel gelöst. „Schau her. Das war damals schon da.“ Oder: „Vor drei Jahren war das halb so groß. Das müssen wir uns genauer anschauen.“ Was wir eine halbe Stunde lang diskutiert hatten, war plötzlich innerhalb weniger Augenblicke beantwortet. Nicht das aktuelle Bild hatte die Wahrheit erzählt. Erst der Vergleich mit der Vergangenheit machte aus einer Vermutung eine fundierte Einschätzung.

Diesen Satz habe ich bis heute nie vergessen. Im Gegenteil. Ich würde sogar behaupten, dass er zu einem der wichtigsten Grundsätze meiner gesamten Arbeit geworden ist. Denn dieses Prinzip gilt nicht nur für CTs oder MRTs. Es gilt für nahezu jeden Laborwert, jede Diagnostik und jede gesundheitliche Fragestellung. Ich kann gar nicht mehr zählen, wie oft mir Klienten voller Sorge ihre aktuellen Blutbefunde geschickt haben. Das Ferritin sei plötzlich zu niedrig. Die Leberwerte erhöht. Das TSH außerhalb des Referenzbereichs. Der Vitamin-B12-Wert auffällig. Viele erwarten dann sofort eine Erklärung oder sogar eine Diagnose.

Meine erste Frage lautet allerdings fast immer: „Hast du ältere Befunde?“

Erstaunlich oft kommt dann ein: „Ja, irgendwo müsste ich noch welche haben.“ Und genau dann beginnt die eigentliche Detektivarbeit. Vielleicht ist das Ferritin seit zehn Jahren konstant niedrig. Vielleicht waren die Leberwerte schon immer leicht erhöht. Vielleicht sieht die Schilddrüse seit Jahren exakt gleich aus. Oder eben genau das Gegenteil. Vielleicht war vor sechs Monaten noch alles unauffällig und plötzlich hat sich innerhalb kürzester Zeit etwas massiv verändert. Genau dieser Unterschied entscheidet häufig darüber, ob ich entspannt bleibe oder genauer hinschaue. Ein einzelner Laborwert ist nichts anderes als ein Foto. Er zeigt genau einen Moment. Gesundheit funktioniert aber nicht wie ein Foto, sondern wie ein Film. Und wenn du nur ein einziges Bild aus einem zweistündigen Film siehst, wirst du die Handlung kaum verstehen.

Ich habe im Laufe meiner Karriere unzählige Situationen erlebt, in denen sich scheinbar besorgniserregende Befunde durch einen Blick auf ältere Untersuchungen praktisch in Luft aufgelöst haben. Genauso oft habe ich aber erlebt, dass kleine Veränderungen erst durch den Verlauf ihre eigentliche Bedeutung bekommen haben. Genau deshalb frage ich heute fast jeden Klienten nach seinen alten Blutbefunden. Nicht, weil ich neugierig bin, sondern weil ich weiß, dass dort häufig die Antworten liegen. Viele Menschen geben Tausende Euro für neue Diagnostik aus, obwohl die entscheidenden Informationen bereits seit Jahren in irgendeinem Ordner oder einer Schublade zu Hause liegen.

Der beste Health Coach der Welt bewertet deshalb niemals einen Laborwert isoliert. Er bewertet Entwicklungen. Er sucht nach Mustern. Er erkennt Trends. Er fragt sich nicht nur: „Wie sieht der Wert heute aus?“, sondern vor allem: „Wie hat er sich entwickelt?“ Denn erst dann beginnt Medizin wirklich Sinn zu ergeben. Die Wahrheit liegt selten im aktuellen Befund. Die Wahrheit liegt fast immer in den Vorbefunden.

Stelle so schnell wie möglich eine Assistenz ein

Ich erinnere mich noch gut an mein erstes Business-Mentoring. Damals hatte ich gerade drei richtig gute Monate hintereinander hingelegt. Das Konto war voller als sonst und zum ersten Mal dachte ich mir: „Jetzt habe ich es geschafft.“ Natürlich begann ich sofort zu überlegen, was ich mir mit dem Geld alles kaufen könnte. Der beste Health Coach der Welt investiert seinen Gewinn selbstverständlich nicht sofort in einen Ferrari oder eine Rolex. Nein. Er macht zunächst das, was vermutlich jeder Health Coach macht. Er kauft sich völlig überteuerte Gadgets, bestellt 34 neue Supplements, testet die neueste Rotlichtlampe, irgendeinen High-End-Wasserfilter oder überzeugt sich selbst davon, dass er diese Biohacking-Matratze für mehrere Tausend Euro jetzt wirklich dringend braucht. Und erst wenn all diese Bedürfnisse gestillt sind, darf man sich dem Shiny-Object-Syndrom hingeben und sich vielleicht auch einmal etwas Luxus gönnen.

Genau mit dieser Einstellung ging ich damals in das Gespräch mit meinem Mentor. Ich war gespannt, welche Investition er mir als Nächstes empfehlen würde. Vielleicht ein besseres Kamera-Setup. Vielleicht neue Software. Vielleicht eine größere Wohnung oder ein schöneres Büro.

Seine Antwort bestand aus genau einem Satz.

„Stell dir eine Assistenz ein.“

Ich dachte zuerst, er macht einen Witz.

Eine Assistenz? Wofür denn bitte?

Ich hatte das Gefühl, dafür noch viel zu klein zu sein. Außerdem schossen mir sofort tausend Gedanken durch den Kopf. Was ist, wenn nächsten Monat weniger Umsatz hereinkommt? Was ist, wenn ich ihr Gehalt nicht bezahlen kann? Was ist, wenn ich mich als Führungskraft komplett blamiere? Ich hatte doch gerade erst gelernt, selbstständig zu arbeiten. Wie sollte ich jetzt plötzlich Unternehmer sein und Verantwortung für einen anderen Menschen übernehmen?

Mein Mentor hörte sich meine Einwände ganz entspannt an und sagte dann etwas, das ich bis heute nicht vergessen habe.

„Dominik, deine Aufgabe ist es nicht, Rechnungen zu schreiben, Termine zu koordinieren, E-Mails zu beantworten oder PDFs zu verschicken. Deine Aufgabe ist es, Klienten zu betreuen und dafür zu sorgen, dass morgen mehr Menschen auf dich aufmerksam werden als heute.“

Dieser Satz hat meine Sicht auf Unternehmertum komplett verändert.

Denn plötzlich verstand ich, dass jede Stunde, die ich mit administrativen Aufgaben verbringe, eine Stunde ist, in der ich weder Menschen helfen noch mein Unternehmen weiterentwickeln kann. Natürlich konnte ich all diese Dinge selbst erledigen. Die Frage war nur, ob ich sie auch erledigen sollte.

Ich stellte schließlich meine erste Assistenz ein.

Und rückblickend war das wahrscheinlich eine der besten Entscheidungen meines gesamten Unternehmens.

Nicht nur, weil sie mir unglaublich viel Arbeit abgenommen hat. Sondern weil ich gezwungen war, Verantwortung zu übernehmen. Ich musste lernen, Aufgaben zu delegieren. Prozesse zu dokumentieren. Feedback zu geben. Vertrauen aufzubauen. Plötzlich ging es nicht mehr nur darum, ein guter Health Coach zu sein. Plötzlich musste ich lernen, Menschen zu führen.

Und genau dort beginnt die eigentliche Entwicklung.

Viele Health Coaches glauben, sie müssten alles selbst machen. Sie beantworten jede Nachricht persönlich, organisieren jeden Termin selbst, erstellen jede Rechnung, pflegen jede Tabelle und wundern sich anschließend, warum sie abends völlig erschöpft sind. Dabei sind sie den ganzen Tag beschäftigt gewesen, aber kaum einen Schritt näher an ihrem eigentlichen Ziel gekommen.

“Beschäftigt sein bedeutet nicht automatisch, produktiv zu sein.”

Der beste Health Coach der Welt verbringt seine Zeit dort, wo er den größten Unterschied machen kann. Im Coaching. Im Lernen. Im Entwickeln neuer Konzepte. Im Marketing. Bei seinen Klienten.

Alles andere sollte er so früh wie möglich abgeben.

Deshalb gebe ich meinen Mentees im Business-Mentoring bis heute dieselbe Empfehlung. Sobald dein Unternehmen stabil läuft, du mehrere Monate hintereinander ungefähr 10.000 Euro oder mehr Umsatz erzielt hast und realistisch davon ausgehen kannst, dass sich dieses Niveau halten lässt, denke ernsthaft über deine erste Assistenz nach. Nicht, weil du wichtig wirken möchtest. Nicht, weil Unternehmer eben Mitarbeiter haben. Sondern weil deine Zeit irgendwann wertvoller wird als die Aufgaben, die dich täglich von deiner eigentlichen Arbeit abhalten.

Die erste Assistenz verändert nicht nur dein Unternehmen.

Sie verändert dich.

Du wirst lernen, Verantwortung zu übernehmen. Du wirst lernen, Menschen zu führen. Du wirst Fehler machen. Du wirst Aufgaben zu spät delegieren, manche zu früh und andere vielleicht gar nicht. Genau dadurch wächst du.

Und irgendwann wirst du feststellen, dass deine größte Stärke gar nicht mehr darin besteht, alles selbst erledigen zu können.

Sondern darin, andere Menschen so gut zu machen, dass sie dich entlasten und gemeinsam mit dir dafür sorgen, noch mehr Menschen helfen zu können.

Denn das Ziel ist nicht, der fleißigste Health Coach der Welt zu werden.

Das Ziel ist, der beste Health Coach der Welt zu werden.

Es geht dir immer besser als deinem Klienten

Diese Lektion habe ich nicht im Medizinstudium gelernt. Ich habe sie in einem Verkaufstraining gehört. Der Trainer sagte einen Satz, den ich damals interessant fand und den ich bis heute in jedem einzelnen Coaching anwende: „Egal, wie gut oder schlecht es deinem Gegenüber geht - dir geht es immer ein kleines Stück besser.“

Wenn es deinem Klienten schlecht geht, dann geht es dir okay. Geht es ihm okay, dann geht es dir gut. Geht es ihm gut, dann geht es dir wunderbar. Und wenn es ihm wunderbar geht, dann fühlst du dich fantastisch.

Als ich das zum ersten Mal hörte, dachte ich zunächst, dass es dabei um Schauspielerei geht. Heute weiß ich, dass genau das Gegenteil der Fall ist.

Es geht nicht darum, jemandem etwas vorzuspielen.

Es geht darum, emotionale Stabilität auszustrahlen.

Überlege einmal selbst. Würdest du dich von einem Arzt operieren lassen wollen, der mit zitternden Händen den Operationssaal betritt und sagt: „Ich bin heute ehrlich gesagt ziemlich nervös.“ Oder: „Heute habe ich echt schlecht geschlafen.“ Würdest du Vertrauen zu einem Psychologen haben, der in der ersten Sitzung zusammenbricht und dir erzählt, dass er momentan selbst überhaupt nicht mit seinem Leben klarkommt? Oder würdest du dich von einem Personal Trainer coachen lassen, der nach fünf Kniebeugen außer Atem ist?

Wahrscheinlich nicht.

Nicht, weil diese Menschen schlechte Fachkräfte wären, sondern weil wir uns unbewusst an der Energie unseres Gegenübers orientieren.

“**Menschen suchen Sicherheit.**”

Und Sicherheit entsteht selten durch Worte.

Sie entsteht durch Ausstrahlung.

Genau deshalb darfst du als Health Coach niemals die emotionale Last deines Klienten übernehmen. Natürlich sollst du empathisch sein. Natürlich sollst du zuhören. Natürlich darfst du mitfühlen. Aber Mitgefühl bedeutet nicht, dass du gemeinsam mit deinem Klienten in das Loch springst, in dem er gerade sitzt.

Deine Aufgabe ist es, ihm die Hand zu reichen und ihn herauszuziehen.

Das funktioniert aber nur, wenn du selbst außerhalb dieses Loches stehst.

Ich habe Calls geführt, in denen Klienten geweint haben. Ich habe Menschen begleitet, die seit Jahren unter chronischer Erschöpfung litten, ihre Hoffnung verloren hatten oder nach unzähligen Arztbesuchen überzeugt waren, ein hoffnungsloser Fall zu sein. Stell dir vor, ich hätte in diesen Situationen dieselbe Hoffnungslosigkeit ausgestrahlt wie sie. Wem wäre damit geholfen gewesen?

Niemandem.

In solchen Momenten braucht es jemanden, der Ruhe bewahrt. Der Zuversicht ausstrahlt. Der sagt: „Ich verstehe, dass es dir gerade schlecht geht. Aber ich bin überzeugt, dass wir einen Weg finden.“

Diese Überzeugung überträgt sich. Genauso wie Angst.

Deshalb beginnt für mich jedes Coaching bereits vor dem eigentlichen Coaching. Bevor ich einen Call starte, frage ich mich: Mit welcher Energie gehe ich jetzt in dieses Gespräch? Denn egal, ob ich schlecht geschlafen habe, ob mein Flug Verspätung hatte, ob ich gerade eine schwierige E-Mail gelesen habe oder ob mein eigener Tag nicht so läuft, wie ich ihn mir vorgestellt habe - mein Klient kann nichts dafür.

Er hat ein Recht darauf, die beste Version von mir zu bekommen.

Natürlich bin auch ich nur ein Mensch. Es gibt Tage, an denen ich müde bin. Tage, an denen ich gestresst bin. Tage, an denen ich lieber im Bett geblieben wäre. Aber genau dann erinnere ich mich daran, warum dieser Mensch den Termin mit mir gebucht hat.

Nicht, um meine Probleme zu lösen.

Sondern damit ich ihm bei seinen helfe.

Der beste Health Coach der Welt entscheidet deshalb ganz bewusst, mit welcher Energie er einen Raum betritt. Er wartet nicht darauf, dass gute Laune zufällig entsteht. Er übernimmt Verantwortung für seine Ausstrahlung. Denn Energie ist ansteckend. Genauso wie Nervosität, Unsicherheit oder Pessimismus.

Deine Klienten werden sich vielleicht nicht mehr an jedes Detail deiner Empfehlungen erinnern. Sie werden aber nie vergessen, wie sie sich nach einem Gespräch mit dir gefühlt haben.

Wenn sie den Call mit mehr Hoffnung, mehr Zuversicht und mehr Energie verlassen als sie ihn begonnen haben, dann hast du einen Teil deines Jobs bereits erfüllt.

Brich niemals einen Call ab. Es sei denn, es herrscht Bombenalarm

In meiner gesamten Laufbahn als Arzt und Health Coach habe ich noch nie einen Termin oder einen Coaching-Call abgebrochen. Ganz egal, ob ich müde oder krank war, Kopfschmerzen hatte, einen schlechten Tag erwischt hatte oder sich mein Kalender komplett gegen mich verschworen hatte. Wenn ein Mensch einen Termin mit mir vereinbart, dann bekommt er diesen Termin auch. Punkt.

Es gab genau eine einzige Ausnahme.

Wir schrieben den 6. März 2026 in Dubai, der Stadt, die ich seit vier Jahren mein Zuhause nennen darf. Seit rund zwei Wochen befand sich die Region im Krieg. Regelmäßig erhielten wir Bombenwarnungen auf unsere Smartphones. Sirenen heulten, Warnmeldungen erschienen im Sekundentakt und immer wieder hörte man die Explosionen der abgefangenen Raketen am Himmel. Irgendwann gewöhnt man sich sogar daran. Ein verrückter Gedanke eigentlich. Während anderswo Menschen gemütlich ihren Kaffee trinken, überlegst du dir, ob die Explosion, die du gerade gehört hast, zwei oder fünf Kilometer entfernt war. Und ob du es glaubst oder nicht: Irgendwann lernten wir tatsächlich, diese Entfernungen abzuschätzen, das Geräusch einer Drohne von dem eines Rasenmähers und ein auf einer Baustelle fallengelassenes Stahlrohr von einer abgefangenen Rakete zu unterscheiden. Eine Fähigkeit, von der ich niemandem wünsche, sie jemals erlernen zu müssen.

Der beste Health Coach der Welt lässt sich dadurch aber natürlich nicht aus der Ruhe bringen und arbeitet weiter. Er sucht nicht nach Ausreden, warum etwas heute gerade nicht möglich ist. Er sucht nach Lösungen. Wenn ich während dieser Tage nicht direkt am Fenster arbeiten konnte, dann setzte ich mich eben hinter eine tragende Wand. Wenn draußen Alarm war, arbeitete ich eben dort weiter, wo ich mich sicher fühlte. Frei nach dem Motto: Nichts hält mich davon ab, Menschen zu helfen.

Bis zu diesem einen Abend.

Mitten im Livecall ging plötzlich erneut ein ernstzunehmender Bombenalarm auf meinem Handy ein. Diesmal war klar, dass ich nicht einfach weitermachen sollte. Ich entschuldigte mich bei den Teilnehmern, erklärte kurz die Situation, beendete die Aufzeichnung und brachte mich in Sicherheit.

Später musste ich schmunzeln, als ich die automatisch erstellte Dokumentation unseres KI-Tools las. Zwischen den üblichen Zusammenfassungen und Notizen stand dort völlig nüchtern ein Satz:

„Der Live-Call wurde aufgrund eines Bombenalarms abgebrochen.“

Wahrscheinlich ist das einer der absurdesten Sätze, die jemals in einer Coaching-Dokumentation über mich stehen werden.

Diesen Tag werde ich nie vergessen. Nicht wegen des Alarms. Sondern weil er mir wieder einmal gezeigt hat, wie ernst ich mein eigenes Versprechen nehme.

Menschen verlassen sich auf dich.

Sie blockieren Zeit in ihrem Kalender. Sie organisieren ihren Alltag um den Termin herum. Manche nehmen sich dafür sogar frei oder verschieben andere Verpflichtungen. Sie tun das, weil sie dir vertrauen. Dieses Vertrauen solltest du niemals leichtfertig aufs Spiel setzen.

Natürlich gibt es Situationen, in denen ein Abbruch alternativlos ist. Ein medizinischer Notfall. Ein Brand. Ein Bombenalarm. Ereignisse, auf die niemand Einfluss hat.

Aber seien wir ehrlich. In den allermeisten Fällen brechen Coaches Termine nicht wegen eines Bombenalarms ab. Sondern weil sie schlecht geschlafen haben. Weil sie gerade keine Lust haben. Weil sie sich nicht vorbereitet fühlen. Weil sie ihre Zeit falsch geplant haben oder weil etwas vermeintlich Wichtiges dazwischengekommen ist.

Genau das darf dir nicht passieren. Außergewöhnliche Kompetenz zeigt sich nicht an den Tagen, an denen alles perfekt läuft. Sie zeigt sich an den Tagen, an denen es eben nicht perfekt läuft und du trotzdem erscheinst.

“Der beste Health Coach der Welt hält seine Versprechen.”

Und wenn er einmal einen Call absagen oder abbrechen muss, dann nur, weil die Alternative noch unverantwortlicher wäre.

Bis heute war ein Bombenalarm der einzige Grund, aus dem ich einen Coaching-Call beendet habe.

Ich hoffe sehr, dass es auch der letzte bleiben wird.

Wenn dein Klient weint, dann biete eine Pause an

Ich erinnere mich noch gut an mein Praktikum auf der Dermatologie. Dort regierte ein Primararzt, der im ganzen Land berühmt und gleichzeitig berüchtigt war. Fachlich war er brillant. Menschlich war er eine Katastrophe. Sein Ruf eilte ihm voraus und jeder wusste, dass man sich in seiner Gegenwart besser keine Fehler erlaubte. Er war laut, respektlos und hatte eine Art zu kommunizieren, bei der Empathie offensichtlich nie Teil seiner Ausbildung gewesen war.

Damals hatte ich gute Kontakte zur Klinikleitung und fragte eines Tages einen Mitarbeiter in leitender Position, warum man einen Chefarzt, über den es bereits zahlreiche Beschwerden wegen seines Umgangs mit Patienten und Mitarbeitern gab, nicht einfach entlassen würde. Seine Antwort war ebenso ernüchternd wie einprägsam. Das sei praktisch nur möglich, wenn sich auch die anderen Chefärzte gegen ihn stellen würden. Du kannst dir wahrscheinlich selbst ausmalen, wie realistisch dieses Szenario war.

Warum erzähle ich dir das?

Weil dieser Arzt für etwas bekannt war, das ich bis heute nie vergessen habe.

Er brauchte meistens zwei Visiten. Die erste machte er selbst.

Die zweite machten wir Assistenzärzte.

Der Grund dafür war erschreckend einfach. Er war fachlich zwar hervorragend, hinterließ aber regelmäßig völlig verängstigte, schockierte oder weinende Patienten. Seine Art war so direkt und so unempathisch, dass viele Menschen nach seinem Besuch völlig aufgelöst waren. Ich kann mich sogar an eine Situation erinnern, in der er einen schwerwiegenden Befund verwechselte und der falschen Patientin erklärte, dass sie vermutlich an einer unheilbaren Erkrankung leide. Wenige Minuten später mussten wir Assistenzärzte den Fehler korrigieren und der völlig verzweifelte Frau erklären, dass sie gar nicht gemeint gewesen war.

Diesen Moment werde ich mein Leben lang nicht vergessen. Nicht wegen des medizinischen Fehlers. Sondern weil ich zum ersten Mal erlebt habe, welchen Schaden Worte anrichten können.

Seit diesem Tag ist mir eines bewusst geworden: Als Health Coach behandelst du nicht nur Laborwerte, Diagnosen oder Symptome. Du behandelst Menschen. Und Menschen bringen Emotionen mit.

Natürlich passiert es auch dem besten Health Coach der Welt, dass ein Klient während eines Calls zu weinen beginnt. Manche erzählen zum ersten Mal, wie sehr sie unter ihrer Erkrankung leiden. Andere berichten von Jahren voller Arztbesuche, ohne jemals ernst genommen worden zu sein. Wieder andere merken im Gespräch plötzlich, wie erschöpft sie eigentlich wirklich sind. Manchmal lösen auch Fortschritte Tränen aus, weil zum ersten Mal seit Jahren wieder Hoffnung entsteht.

Tränen sind nicht automatisch etwas Schlechtes.

Oft sind sie sogar ein Zeichen dafür, dass sich endlich etwas lösen darf.

Der Fehler vieler Coaches besteht allerdings darin, sofort weitersprechen zu wollen. Aus Unsicherheit füllen sie jede Sekunde mit Worten. Sie beginnen zu erklären, zu beruhigen oder sofort die nächste Lösung zu präsentieren.

Dabei braucht der Mensch in diesem Moment oft gar keine Lösung.

Er braucht einen Augenblick.

Deshalb gilt für mich eine einfache Regel.

Sobald ich merke, dass ein Klient emotional wird oder mit den Tränen kämpft, biete ich ihm immer eine Pause an.

Ich sage dann ganz ruhig: „Möchtest du kurz durchatmen? Wir können auch fünf Minuten Pause machen. Hol dir etwas zu trinken oder geh kurz eine Runde um den Block. Ich bin da, wenn du wieder bereit bist.“

Allein dieses Angebot verändert häufig die gesamte Situation.

Manche Klienten nehmen die Pause dankbar an. Andere wischen sich kurz die Tränen weg und sagen: „Nein, ich möchte weitermachen.“ Beides ist vollkommen in Ordnung.

“Wichtig ist nur, dass die Entscheidung beim Klienten liegt.”

Nicht bei dir.

Der beste Health Coach der Welt weiß, dass Heilung nicht nur auf körperlicher Ebene stattfindet. Manchmal braucht auch das Nervensystem einen Moment, um das Gesagte überhaupt verarbeiten zu können. Wer einem Menschen diesen Raum gibt, zeigt keine Schwäche. Er zeigt Respekt.

Empathie bedeutet übrigens nicht, gemeinsam mit dem Klienten zu weinen oder selbst die Fassung zu verlieren. Empathie bedeutet, die Emotion des anderen wahrzunehmen, sie auszuhalten und ihm gleichzeitig Sicherheit zu geben.

Denn genau das braucht ein Mensch in diesem Moment. Keine perfekten Worte. Keine motivierenden Zitate. Keine vorschnellen Lösungen.

Sondern jemanden, der ruhig sitzen bleibt, präsent ist und signalisiert: „Es ist vollkommen in Ordnung, dass du gerade so fühlst. Wir haben Zeit.“

Stelle die richtigen Fragen

Seit mittlerweile fünf Jahren unterrichte ich als Dozent an der Medletics Academy. Dort begleite ich Ärzte, Therapeuten, Ernährungsberater und Trainer auf ihrem Weg zum Health Coach. Über die Jahre habe ich Hunderte Teilnehmer kommen und gehen sehen. Manche verfügen über ein enormes Fachwissen, kennen jede biochemische Reaktion auswendig und können dir jede Studie zitieren. Trotzdem scheitern sie später im Coaching. Andere besitzen deutlich weniger Wissen, schaffen es aber innerhalb kürzester Zeit, eine unglaubliche Verbindung zu ihren Klienten aufzubauen und erstaunliche Ergebnisse zu erzielen.

Der Unterschied liegt selten im Wissen.

Der Unterschied liegt in den Fragen, die sie stellen.

Deshalb sage ich meinen Teilnehmern immer wieder denselben Satz: Ein guter Health Coach tätigt Aussagen. Ein außergewöhnlich guter Health Coach stellt die richtigen Fragen.

“Ein außergewöhnlich guter Health Coach stellt die richtigen Fragen.”

Wenn du dieses Buch liest, dann vermutlich nicht, weil du durchschnittlich werden möchtest. Du möchtest der beste Health Coach der Welt werden. Genau deshalb musst du verstehen, dass Coaching und Unterrichten zwei völlig unterschiedliche Dinge sind.

Auch ich musste das erst lernen.

Gerade als Arzt ist man darauf trainiert, Antworten zu geben. Patienten kommen mit einem Problem und erwarten eine Lösung. Im Studium lernst du Diagnosen, Leitlinien und Therapien. Irgendwann entwickelt man fast automatisch den Reflex, jede Frage sofort beantworten zu wollen. Schließlich wird genau das von einem Arzt erwartet.

Ein Coach funktioniert jedoch anders.

Einer meiner Mentoren sagte einmal zu mir: „Dominik, du bist kein Lehrer. Und du bist auch kein Trainer. Du bist Coach.“

Damals verstand ich noch nicht ganz, was er damit meinte.

Heute weiß ich es.

Ein Lehrer vermittelt Wissen.

Ein Trainer vermittelt Fähigkeiten.

Ein Coach hilft Menschen, ihre eigenen Lösungen zu finden.

Das bedeutet natürlich nicht, dass du dein Fachwissen plötzlich vergessen sollst. Ganz im Gegenteil. Dein Wissen entscheidet darüber, welche Fragen du stellst. Aber anstatt deinem Klienten ständig zu erklären, warum er dieses oder jenes tun sollte, führst du ihn Schritt für Schritt zu seiner eigenen Erkenntnis.

Nehmen wir ein einfaches Beispiel.

Ein Klient sagt: „Ich habe diese Woche wieder nicht trainiert.“

Der durchschnittliche Coach antwortet sofort: „Du musst konsequenter werden.“

Der außergewöhnliche Coach fragt: „Was hat dich diese Woche davon abgehalten?“

Oder noch besser: „Wenn dieselbe Situation nächste Woche wieder eintritt, was könntest du diesmal anders machen? Und was wird passieren, wenn du dieses Muster zur Norm werden lässt? Wird es dich näher zu deinem Ziel bringen oder weiter weg?“

Plötzlich beginnt der Klient zu reflektieren und selbst nach Lösungen zu suchen.

Und genau das ist das Ziel.

Denn Menschen vertrauen ihren eigenen Antworten oft mehr als deinen.

Ich erlebe das immer wieder im Coaching. Manchmal stelle ich drei oder vier Fragen hintereinander und sage ansonsten fast nichts. Irgendwann hält der Klient kurz inne, schaut mich an und sagt: „Eigentlich kenne ich die Antwort schon.“

In diesem Moment muss ich innerlich oft schmunzeln.

Nicht, weil ich ihm als Lehrer etwas beigebracht habe.

Sondern weil ich ihm als Coach geholfen habe, selbst darauf zu kommen.

Genau das macht großartiges Coaching aus.

Es ist ein wunderschönes Gefühl, einem Menschen dabei zuzusehen, wie er seine eigenen Probleme löst. Nicht, weil du ihm die Lösung vorgekauft hast, sondern weil du ihn so geführt hast, dass er sie selbst entdecken konnte. Diese Erkenntnisse bleiben oft viel länger bestehen als jeder gut gemeinte Ratschlag.

Als bester Health Coach der Welt solltest du diese Fähigkeit trainieren wie kaum eine andere.

Verstecke deinen Wert nicht

Niemand wird von heute auf morgen zum besten Health Coach der Welt. Hinter außergewöhnlicher Kompetenz stecken Jahre harter Arbeit. Unzählige Stunden im Hörsaal, schlaflose Nächte vor Prüfungen, Hunderte gelesene Bücher, Tausende wissenschaftliche Studien und vor allem die Betreuung von Hunderten Klienten. Wissen entsteht nicht durch Instagram-Reels. Es entsteht durch Erfahrung. Durch Fehler. Durch ständiges Hinterfragen der eigenen Überzeugungen. Und irgendwann kommt der Punkt, an dem du dir eingestehen darfst: „Verdammt. Ich bin wirklich gut in dem, was ich tue.“

Genau an diesem Punkt machen viele einen Fehler. Sie beginnen, ihre Kompetenz kleinzureden. Sie möchten bloß nicht arrogant wirken. Sie erzählen möglichst wenig über ihren Beruf, relativieren ihre Erfolge oder sprechen ihre Qualifikationen nur dann an, wenn sie ausdrücklich danach gefragt werden. Ich halte davon überhaupt nichts.

Wenn du dir deinen Status ehrlich erarbeitet hast, dann darfst du ihn auch nutzen.

Nicht, weil du besser bist als andere.

Sondern weil du genau weißt, was es dich gekostet hat, dorthin zu kommen.

Ich nutze meinen Status deshalb durchaus bewusst. Nicht manipulativ. Nicht überheblich. Sondern mit einem Augenzwinkern.

Zu meiner Zeit als Single lief ein Gespräch häufig ähnlich ab.

„What do you do for work?“

„Oh, I'm a doctor.“

Meistens kam dann sofort die nächste Frage.

„Oh really? What kind of doctor are you?“

Und meine Antwort lautete fast immer:

„I heal broken hearts.“

Natürlich war das nicht ganz ernst gemeint. Aber es brachte die Menschen zum Lachen. Es machte neugierig. Und es blieb im Gedächtnis.

Ich hätte genauso gut sagen können, dass ich Arzt bin und mich auf funktionelle Medizin spezialisiert habe. Das wäre fachlich korrekt gewesen. Aber wahrscheinlich hätte sich niemand mehr fünf Minuten später daran erinnert. Geschichten bleiben im Kopf. Humor ebenfalls.

Auch in anderen Situationen nutze ich meinen Titel ganz bewusst. Wenn ich ein Restaurant reserviere, gebe ich häufig meinen Dr. med. univ. Titel an. Nicht, weil ich glaube, dadurch ein wichtigerer Mensch zu sein. Sondern weil ich festgestellt habe, dass sich dadurch manchmal tatsächlich Türen öffnen. Hin und wieder bekommt man einen besseren Tisch, einen Platz auf der Warteliste oder wird etwas bevorzugt behandelt.

Warum sollte ich darauf verzichten?

Ich habe jahrelang studiert, Prüfungen geschrieben, Nachtdienste gemacht und Verantwortung für Menschen übernommen. Wenn daraus hin und wieder ein kleiner Vorteil entsteht, dann nehme ich ihn dankend an.

Dasselbe gilt für den beruflichen Alltag.

Ich lasse meine Kompetenz durchaus durchscheinen. Nicht, um jemanden zu beeindrucken. Sondern damit Menschen wissen, dass sie sich auf mich verlassen können. Vertrauen entsteht nicht nur durch Freundlichkeit. Vertrauen entsteht auch dadurch, dass dein Gegenüber merkt, dass du weißt, wovon du sprichst.

Viele Health Coaches haben Angst davor, über ihre Erfolge zu sprechen. Sie befürchten, arrogant zu wirken. Ich glaube, wir sollten zwischen Arroganz und gesundem Selbstbewusstsein unterscheiden.

Arroganz bedeutet, sich besser zu fühlen als andere. Selbstbewusstsein bedeutet, den eigenen Wert zu kennen. Das sind zwei völlig unterschiedliche Dinge.

“Arroganz bedeutet, sich besser zu fühlen als andere. Selbstbewusstsein bedeutet, den eigenen Wert zu kennen.”

Wenn du jahrelang in deine Ausbildung investiert hast, Tausende Stunden mit Fortbildungen verbracht hast und Hunderten Menschen geholfen hast, dann musst du dich dafür nicht entschuldigen. Im Gegenteil. Deine Kompetenz ist kein Geheimnis, das du verstecken solltest. Sie ist einer der Gründe, warum Menschen dir überhaupt ihre Gesundheit anvertrauen.

Der beste Health Coach der Welt macht sich deshalb nicht kleiner, als er ist.

Er weiß, was er kann. Er weiß aber auch, wie viel Arbeit nötig war, um dorthin zu gelangen.

Und genau deshalb darf er seine Kompetenz mit Stolz tragen - nicht aus Ego, sondern aus Respekt vor dem Weg, den er gegangen ist.

Microdose dein Laster

Der beste Health Coach der Welt geht seinen Klienten selbstverständlich mit gutem Beispiel voran. Wenn du selbst stark übergewichtig bist, rauchst, jedes Wochenende betrunken bist oder Schlaf für völlig überbewertet hältst, dann wirkt das nicht nur unauthentisch, sondern wird dir langfristig auch gesundheitlich schaden. Deine Klienten orientieren sich nicht nur an deinen Worten. Sie beobachten dein Verhalten. Und genau deshalb sollte dein Lebensstil zu dem passen, was du ihnen täglich empfiehlst.

Es gab allerdings eine Zeit, in der ich es mit meiner Disziplin komplett übertrieben habe. Kein Tropfen Alkohol. Kein Gramm Zucker. Kein Atemzug Passivrauch. Ich ging minutengenau zur gleichen Zeit ins Bett, ließ keine Routine ausfallen und versuchte, jede einzelne Entscheidung maximal gesund zu treffen. Damals war ich unglaublich stolz auf meine Konsequenz. Heute weiß ich, dass ich in manchen Bereichen nicht diszipliniert war, sondern zwanghaft.

Irgendwann aß ich nach langer Zeit wieder einmal ein paar Stück Pizza. Die Konsequenz?

Ich verbrachte die nächsten drei Tage auf der Toilette. Mein Körper wusste überhaupt nicht mehr, wie er mit dieser Situation umgehen sollte. Und genau in diesem Moment wurde mir etwas klar. Gesundheit bedeutet nicht, möglichst empfindlich zu werden. Gesundheit bedeutet Anpassungsfähigkeit.

“Gesundheit bedeutet nicht, möglichst empfindlich zu werden. Gesundheit bedeutet Anpassungsfähigkeit.”

Ein gesunder Körper sollte auch einmal mit einer Pizza klarkommen. Oder mit einem Stück Kuchen. Oder mit einer kurzen Nacht. Natürlich nicht jeden Tag, aber hin und wieder. Genau das macht meiner Meinung nach eine gesunde Resilienz aus.

Ich beobachte dieses Phänomen immer wieder. Menschen optimieren ihr Leben so lange, bis sie Angst vor jeder Kleinigkeit entwickeln. Plötzlich wird jedes Restaurant zum Problem. Jede Einladung zum Geburtstag verursacht Stress. Jeder Urlaub bedeutet Kontrollverlust. Irgendwann dreht sich das ganze Leben nur noch darum, möglichst gesund zu leben.

Aber ist das wirklich noch Gesundheit? Ich glaube nicht.

Der beste Health Coach der Welt ist konsequent. Das bedeutet, er ernährt sich überwiegend gesund. Er schläft ausreichend. Er bewegt sich regelmäßig. Er achtet auf seinen Stress.

Aber er gerät nicht in Panik, wenn das Leben einmal dazwischenkommt. Ein Glas Wein auf einer Hochzeit wird ihn nicht umbringen. Ein Stück Pizza im Italienurlaub ebenfalls nicht. Ein Dessert mit Freunden macht keine chronische Erkrankung.

Ich selbst trinke bis heute keinen Alkohol. Darauf bin ich tatsächlich stolz. Seit fast fünf Jahren habe ich keinen einzigen Schluck mehr getrunken und ich vermisse nichts. Trotzdem gönne ich mir hin und wieder etwas Süßes. Und ja, ungefähr einmal im Jahr sitze ich mit Freunden zusammen, rauche eine Shisha und esse dazu ein arabisches Dessert. Diese 30 Minuten geben mir eine bessere Dopaminflut als jede Droge dieser Welt.

Du weißt: Gesundheit besteht nicht nur aus Biomarkern, Supplements und Routinen. Gesundheit bedeutet vor allem auch, das Leben genießen zu können, ohne anschließend ein schlechtes Gewissen zu haben.

Ich glaube sogar, dass genau das langfristig die nachhaltigere Strategie ist. Denn Perfektion hält kaum jemand über Jahre durch. Sie endet häufig in Frustration, Rückfällen oder einem Alles-oder-nichts-Denken. Wer hingegen gelernt hat, kleine Ausnahmen bewusst zu genießen und anschließend ganz selbstverständlich zu seinen gesunden Gewohnheiten zurückzukehren, bleibt meist dauerhaft auf Kurs.

Egal, was dein persönliches Laster ist: Lerne, verantwortungsvoll damit umzugehen, anstatt davor davonzulaufen. Nicht jede Versuchung muss mit radikalem Verzicht beantwortet werden. Manchmal reicht eine kleine Dosis.

Das macht dich nicht zu einem schlechteren Health Coach. Schlussendlich bist du auch nur ein Mensch. Und deine Klienten werden das wertschätzen, wenn sie genau das in dir erkennen.

Arbeite mit einem Mentor

Im Laufe meiner Karriere habe ich weit über 100.000 Euro in meine Ausbildung investiert. Rund 70.000 Euro davon sind allein in Mentoren geflossen. Während sich andere ein neues Auto gekauft, ihre Wohnung luxuriöser eingerichtet oder sich andere Statussymbole gegönnt haben, habe ich mein Geld in Wissen investiert. Genauer gesagt in Menschen, die bereits dort waren, wo ich eines Tages hinwollte.

Ich gebe ganz offen zu, dass mir diese Investitionen anfangs nicht leichtgefallen sind. Jedes Mal, wenn ich einen fünfstelligen Betrag überwiesen habe, dachte ich mir: „Was ist, wenn sich das nicht auszahlt? Was ist, wenn ich enttäuscht werde? Was ist, wenn ich dieses Geld nie wiedersehe?“

Heute kann ich darüber nur schmunzeln.

Denn ich habe eine wichtige Erkenntnis gewonnen: Der Erfolg eines Mentorings hängt viel weniger vom Mentor ab, als die meisten Menschen glauben.

Er hängt von dir ab.

Natürlich gibt es gute und weniger gute Mentoren. Aber selbst der beste Mentor der Welt kann niemandem helfen, der nicht bereit ist zuzuhören, Fragen zu stellen, seine Komfortzone zu verlassen und vor allem die Dinge umzusetzen, die ihm empfohlen werden.

Viele Menschen kaufen ein Mentoring und erwarten, dass sich ihr Leben dadurch automatisch verändert. Sie hoffen, dass allein die Überweisung auf wundersame Weise ihr Business erfolgreicher, ihre Gesundheit besser oder ihre Beziehungen erfüllender macht.

So funktioniert die Welt nicht. Ein Mentor kann dir den Weg zeigen.

Gehen musst du ihn selbst.

Oder wie es ein Sprichwort so schön formuliert: Ein Mentor kann dich zur Quelle führen. Trinken musst du selbst.

Je früher du das verstehst, desto erfolgreicher wirst du.

Ich glaube sogar, dass ich von manchen Mentoren deutlich mehr profitiert habe als andere Teilnehmer. Nicht, weil ich intelligenter gewesen wäre, sondern weil ich umgesetzt habe. Wenn mir jemand, dessen Unternehmen zehnmal größer war als meines, einen Rat gegeben hat, dann habe ich nicht tagelang darüber diskutiert, ob das wirklich die beste Strategie ist. Ich habe es ausprobiert.

Natürlich hat nicht alles funktioniert.

Aber erstaunlich vieles.

Bis heute arbeite ich mit Mentoren zusammen. Auch heute gibt es Menschen, die deutlich weiter sind als ich und die ich jederzeit um Rat fragen kann. Das Schöne daran ist, dass sich mit jeder neuen Entwicklungsstufe auch die Fragen verändern. Früher fragte ich: „Wie gewinne ich meinen ersten Klienten?“ Heute geht es um Mitarbeiterführung, Unternehmensstrategie oder Skalierung. Und ich bin mir sicher, dass ich auch in zehn Jahren noch Menschen an meiner Seite haben werde, von denen ich lernen kann.

Einen Grundsatz habe ich dabei immer beibehalten.

Suche dir Menschen, die bereits das erreicht haben, was du selbst erreichen möchtest.

Nicht diejenigen, die besonders laut auf Social Media sind.

Nicht diejenigen mit den meisten Motivationssprüchen.

Sondern diejenigen, die das Ergebnis bereits vorweisen können.

Ich habe keinen einzigen Euro bereut, den ich in meine persönliche Entwicklung investiert habe. Im Gegenteil. Rückblickend waren diese Investitionen wahrscheinlich die rentabelsten meines gesamten Lebens. Denn Wissen kann dir niemand mehr nehmen. Gute Entscheidungen zahlen sich oft über Jahrzehnte aus. Und manchmal reicht ein einziger Satz eines Mentors aus, um die Richtung deines gesamten Lebens zu verändern.

Wenn du selbst Health Coach bist oder einer werden möchtest und dir wünschst, dass jemand deinen Weg abkürzt, dich vor typischen Fehlern bewahrt und seine Erfahrungen mit dir teilt, dann freue ich mich darauf, dich kennenzulernen. Scanne einfach den QR-Code am Ende dieses Buches und bewirb dich für ein kostenloses Erstgespräch. Vielleicht ist genau dieses Gespräch der Beginn deiner eigenen Reise zum besten Health Coach der Welt.

Kenne deine Grenzen

Den besten Health Coach der Welt zeichnen nicht nur außergewöhnliche Kompetenzen, ein enormes Fachwissen und ein empathischer Umgang mit seinen Klienten aus. Er zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass er genau weiß, wo seine Grenzen liegen. Das klingt im ersten Moment wenig spektakulär. In Wahrheit ist es aber eine der wichtigsten Eigenschaften überhaupt.

Ich hatte in den vergangenen Jahren mit Hunderten Health Coaches Kontakt. Viele davon waren hervorragend. Manche allerdings überschätzten sich maßlos. Je mehr Wissen sie sich angeeignet hatten, desto größer wurde auch die Versuchung, plötzlich jedes gesundheitliche Problem lösen zu wollen. Irgendwann war man nicht mehr Experte für Energiemangel oder Verdauungsbeschwerden, sondern plötzlich auch Spezialist für Autoimmunerkrankungen, Krebs, neurologische Erkrankungen, seltene Stoffwechseldefekte und psychiatrische Krankheitsbilder. Genau an diesem Punkt wird es gefährlich.

Ich bin der festen Überzeugung, dass man nicht alles können muss.

Im Gegenteil.

Je besser du wirst, desto häufiger solltest du den Satz sagen können: „Das gehört nicht mehr zu meiner Expertise.“

Gerade bei schwerwiegenden Erkrankungen wie Krebs, komplexen neurologischen Erkrankungen oder anderen lebensbedrohlichen Diagnosen sollte man als Health Coach meiner Meinung nach die Finger davon lassen. Natürlich kannst du einen Menschen in vielen Bereichen unterstützen. Du kannst über Ernährung sprechen, über Schlaf, Bewegung oder Stressmanagement. Aber daraus zu schließen, dass man plötzlich den gesamten Krankheitsverlauf begleiten oder gar medizinische Entscheidungen beeinflussen sollte, halte ich für hochproblematisch. Es sei denn, genau auf diesem Gebiet liegt deine langjährige Spezialisierung und Qualifikation.

Ich habe deshalb im Laufe meiner Karriere immer wieder Klienten abgelehnt.

Nicht, weil ich ihnen nicht helfen wollte.

Sondern weil ich ihnen helfen wollte.

Das klingt zunächst widersprüchlich, ist es aber überhaupt nicht.

Wenn ich das Gefühl hatte, dass jemand bei einer Kollegin oder einem Kollegen besser aufgehoben wäre als bei mir, dann habe ich genau das auch gesagt. Manchmal bedeutete das, einen Gastroenterologen zu empfehlen. Manchmal einen Psychotherapeuten. Manchmal einen Endokrinologen oder einen anderen Health Coach, der sich seit Jahren genau auf dieses Thema spezialisiert hatte.

Natürlich kostet dich das kurzfristig vielleicht einen Klienten.

Langfristig gewinnst du aber etwas viel Wertvolleres.

Vertrauen.

Denn dein Klient merkt sofort, dass es dir nicht darum geht, möglichst viele Menschen zu betreuen. Es geht dir darum, jedem Menschen die bestmögliche Unterstützung zu ermöglichen. Und manchmal bedeutet das eben auch, den eigenen Stolz hintenanzustellen und zu sagen: „Ich glaube, jemand anderes kann dir hier besser helfen als ich.“

Ich habe noch nie bereut, einen Klienten weitergeschickt zu haben.

Ich hätte es aber garantiert bereut, einen Menschen aus Ego oder finanziellen Gründen angenommen zu haben, obwohl ich wusste, dass ich nicht die richtige Person für ihn bin.

Viele Coaches glauben, Kompetenz bedeute, auf jede Frage eine Antwort zu haben.

Ich glaube, Kompetenz bedeutet, genau zu wissen, auf welche Fragen man keine Antwort geben sollte.

“Kompetenz bedeutet, genau zu wissen, auf welche Fragen man keine Antwort geben sollte.”

Der beste Health Coach der Welt muss nicht alles können.

Er muss nur wissen, was er außergewöhnlich gut kann.

Und er muss den Mut haben, alles andere den Menschen zu überlassen, die darin besser sind.

Das ist keine Schwäche.

Das ist Professionalität.

Und genau diese Professionalität sorgt dafür, dass deine Klienten dir langfristig mehr vertrauen als jedem Coach, der behauptet, für jedes gesundheitliche Problem eine Lösung zu haben.

Gehe mit gutem Beispiel voran

Der beste Health Coach der Welt lebt vor, was er seinen Klienten empfiehlt. Das bedeutet nicht, dass er perfekt sein muss. Es bedeutet aber, dass seine Worte und sein Verhalten möglichst gut zusammenpassen. Denn Menschen hören nicht nur darauf, was du sagst. Sie beobachten vor allem, was du tust.

Stell dir einmal vor, du suchst einen Ernährungsberater und die Person, die dir gegenüber sitzt, ist selbst stark übergewichtig. Oder du möchtest deine Finanzen in den Griff bekommen und dein Finanzberater erzählt dir, dass er privat kurz vor der Privatinsolvenz steht. Wahrscheinlich würdest du dich fragen: „Wenn es bei dir selbst nicht funktioniert, warum sollte ich glauben, dass es bei mir funktioniert?“

Genau dieselbe Frage stellen sich deine Klienten - meistens unbewusst.

Sie möchten von jemandem betreut werden, der selbst voller Energie ist. Von jemandem, der Freude an Bewegung hat. Von jemandem, der seine Ernährung ernst nimmt und der selbst versucht, gesund zu leben. Nicht, weil sie einen perfekten Menschen suchen. Sondern weil sie einen Beweis suchen, dass das, was du vermittelst, auch im echten Leben funktioniert.

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir als Health Coaches eine gewisse Verantwortung haben. Wenn wir unseren Klienten erzählen, wie wichtig ausreichend Schlaf ist, wir aber selbst jede Nacht nur vier Stunden schlafen, verlieren unsere Worte an Gewicht. Wenn wir über die Bedeutung von Krafttraining sprechen, selbst aber seit Jahren kein Fitnessstudio mehr von innen gesehen haben, wird es schwierig, glaubwürdig zu bleiben. Und wenn wir über Stressmanagement referieren, gleichzeitig aber permanent gestresst, gereizt und völlig erschöpft wirken, dann spüren das unsere Klienten.

Deshalb solltest du deine eigene Gesundheit niemals als selbstverständlich ansehen.

Sie ist nicht nur für dich wichtig.

Sie ist Teil deiner Arbeit.

Natürlich bedeutet das nicht, dass du niemals krank werden darfst. Auch Health Coaches bekommen Infekte. Auch wir schlafen einmal schlecht, essen im Urlaub Pizza oder lassen ein Training ausfallen. Das Leben passiert uns genauso wie allen anderen Menschen. Der Unterschied liegt darin, wie wir langfristig leben.

Es geht nie um einen einzelnen Tag.

Es geht um die Richtung.

Ich achte deshalb bewusst auf meine Gesundheit. Ich trainiere regelmäßig, ich lege großen Wert auf Schlaf, beschäftige mich seit Jahren intensiv mit Ernährung und investiere jedes Jahr einen erheblichen Teil meines

Einkommens in meine eigene Gesundheit. Nicht nur, weil ich mich dadurch besser fühle. Sondern weil ich niemals in die Situation kommen möchte, meinen Klienten etwas zu empfehlen, das ich selbst nicht bereit wäre umzusetzen.

Interessanterweise haben mir genau das viele Klienten im Laufe der Jahre als Grund genannt, warum sie sich für ein Coaching bei mir entschieden haben. Sie sagten nicht nur: „Du wirkst kompetent.“ Sie sagten: „Man sieht, dass du das selbst lebst.“ Für mich war das eines der schönsten Komplimente überhaupt.

Denn genau darum geht es.

Menschen kaufen keine Informationen. Informationen gibt es haufenweise und kostenlos im Internet, vor allem seit wir mit KI arbeiten. Menschen kaufen Vertrauen.

Und Vertrauen entsteht unter anderem dadurch, dass dein eigenes Leben zeigt, dass deine Prinzipien funktionieren.

Der beste Health Coach der Welt muss deshalb nicht perfekt sein.

Er muss auch keine 365 Tage im Jahr alles richtig machen.

Aber er sollte jeden Tag versuchen, der Mensch zu sein, den er seinen Klienten empfiehlt zu werden.

Denn am Ende bist nicht nur du das beste Marketing für dein Coaching.

Sondern auch dein Lebensstil.

Sag deinen Klienten die Wahrheit. Vor allem dann, wenn es weh tut

Einer der Sätze, den meine Klienten im Coaching am häufigsten von mir hören, lautet:

“Mein Ziel ist nicht, dass du mich magst. Mein Ziel ist, dass ich dir helfe.”

Und genau dazu stehe ich bis heute.

Als Health Coach wirst du immer wieder in Situationen kommen, in denen du deinem Klienten etwas sagen musst, das er im ersten Moment nicht hören möchte. Vielleicht hält er sich nicht an den Strategieplan. Vielleicht sucht er ständig nach Ausreden. Vielleicht raucht er weiter, obwohl er weiß, dass es seiner Gesundheit schadet. Oder er sagt zu allem Ja und wundert sich, warum sein Stresslevel nie sinkt.

In solchen Momenten bringt es niemandem etwas, den Konflikt zu vermeiden. Ein guter Coach sagt nicht das, was angenehm ist. Er sagt das, was seinem Klienten weiterhilft.

Natürlich macht dabei der Ton den Unterschied. Ehrlichkeit bedeutet nicht, respektlos oder verletzend zu sein. Aber sie bedeutet, schwierige Themen nicht aus Angst vor Ablehnung zu verschweigen.

Ich habe im Laufe der Jahre unzählige Diskussionen mit Klienten geführt. Manche fanden meine direkte Art anfangs zu viel. Manche waren im ersten Moment sogar verärgert.

Doch fast alle kamen später auf genau diese Gespräche zurück.

Nicht, weil sie angenehm waren.

Sondern weil sie etwas verändert haben.

Die dankbarsten Klienten sind oft nicht diejenigen, die dir bei jedem Satz zustimmen. Es sind diejenigen, die bereit sind, sich ihren blinden Flecken zu stellen - und einen Coach haben, der den Mut hat, sie darauf aufmerksam zu machen.

Vergiss nie:

Du bist nicht dafür da, deinem Klienten zu gefallen.

Du bist dafür da, ihm zu helfen.

Vergiss niemals: Klienten lügen

Ich erinnere mich noch ganz genau an einen meiner Oberärzte aus meiner Zeit im Krankenhaus. Ich hatte gerade einen Patienten aufgenommen und ihm anschließend die Anamnese präsentiert. Ich war stolz auf meine Arbeit. Ich hatte mir Zeit genommen, viele Fragen gestellt und war überzeugt, nichts Wichtiges übersehen zu haben. Mein Oberarzt hörte aufmerksam zu, schaute mich an und sagte schließlich nur einen Satz: „Dominik, merk dir eines: Patienten lügen.“

“Patienten lügen.”

Ich war schockiert.

Wie bitte? Patienten lügen? Das konnte ich nicht glauben. Schließlich kommen Menschen ins Krankenhaus, weil sie Hilfe möchten. Warum sollten sie ihren Arzt belügen?

Mein Oberarzt diskutierte nicht lange mit mir. Stattdessen griff er zur alten Krankenakte des Patienten. Dort fanden sich mehrere Vorerkrankungen und frühere Krankenhausaufenthalte, von denen der Patient im fast 40-minütigen Gespräch kein einziges Wort erwähnt hatte. Ich konnte es kaum fassen.

Seit diesem Tag hat sich mein Blick auf die Anamnese komplett verändert.

Einige Wochen später fragte ich einen Patienten: „Haben Sie Vorerkrankungen?“ Er antwortete sofort: „Nein.“ Meine nächste Frage lautete: „Nehmen Sie regelmäßig Medikamente?“ Er nickte, griff in seine Tasche und stellte sieben Medikamentenschachteln auf den Tisch - Blutdrucksenker, Blutverdünner, Statine und noch einige weitere. In diesem Moment musste ich schmunzeln. Mein Oberarzt hatte recht.

Mit den Jahren habe ich jedoch verstanden, dass der Satz „Patienten lügen“ eigentlich gar nicht stimmt. Zumindest nicht so, wie ich ihn damals verstanden habe. Die meisten Menschen lügen nicht bewusst. Sie sind nervös, vergessen Dinge, schämen sich für bestimmte Diagnosen oder halten Informationen für unwichtig. Manche verdrängen ihre Krankengeschichte, andere kennen ihre Diagnosen selbst nicht genau. Das Ergebnis ist jedoch dasselbe: Du erhältst manchmal ein unvollständiges Bild.

Deshalb solltest du dich als Health Coach niemals ausschließlich auf das verlassen, was dir dein Klient erzählt. Bitte ihn um Laborbefunde. Lies Arztbriefe. Schau dir Medikamentenlisten an. Lass dir Diagnosen zeigen, anstatt sie nur zu notieren. Nicht, weil du deinem Klienten misstraut, sondern weil Menschen sich irren können.

Der beste Health Coach der Welt glaubt seinen Klienten nicht blind. Er hört aufmerksam zu, stellt die richtigen Fragen und überprüft wichtige Informationen, bevor er Entscheidungen trifft. Denn je besser deine Datenbasis ist, desto besser wird auch deine Betreuung sein.

Sei unabhängig

Einer der größten Werte, den der beste Health Coach der Welt besitzt, ist seine Unabhängigkeit.

Er ist nicht käuflich.

Das bedeutet nicht, dass er gegen gute Produkte ist. Im Gegenteil. Ich liebe Innovationen. Ich teste gerne neue Technologien, Supplements oder Diagnostikverfahren. Wenn mich etwas überzeugt, empfehle ich es meinen Klienten auch.

Aber ich lasse mich nicht aktiv dafür bezahlen.

Warum?

Weil sich deine Meinung verändert, sobald Geld im Spiel ist.

Vielleicht nur ein bisschen.

Vielleicht sogar unbewusst.

Doch genau das möchte ich vermeiden.

Gerade im Gesundheitsbereich geht es um Vertrauen. Menschen verlassen sich auf deine Empfehlungen. Sie gehen davon aus, dass du ihnen das empfiehlst, was für sie am besten ist - und nicht das, was dir die höchste Provision bringt.

Deshalb habe ich mich bewusst dagegen entschieden, mein Instagram-Profil mit bezahlten Produktplatzierungen oder Markenbotschaften zu füllen.

Denn egal, wie gut ein Produkt heute erscheint: Du kennst nie die ganze Geschichte. Vielleicht ändern sich Inhaltsstoffe. Vielleicht tauchen neue Studien auf. Vielleicht ändern sich Unternehmensphilosophie oder Qualität. Vielleicht passieren im Hintergrund Dinge, von denen du nichts weißt.

Wenn du dein Gesicht bereits an eine Marke verkauft hast, wird es schwierig, später einen Schritt zurückzugehen.

Während ich dieses Kapitel schreibe, geht gerade eine Medizinstudentin viral, weil sie für eine angebliche Krankheit geworben hat, die sich als frei erfundene Marketingkampagne herausgestellt hat. Innerhalb weniger Stunden wurde ihre Glaubwürdigkeit öffentlich infrage gestellt.

Ob bewusst oder unbewusst spielt dabei fast keine Rolle.

Der Schaden für den eigenen Ruf entsteht oft schneller, als man ihn wieder reparieren kann.

Deshalb ist mein Rat einfach:

Verdiene dein Geld mit deiner Expertise.

Nicht mit deiner Reichweite.

Empfehl Produkte, weil du von ihnen überzeugt bist - nicht weil du dafür bezahlt wirst.

Denn dein Ruf ist das Wertvollste, was du als Health Coach besitzt.

Und glaub mir: Es gibt kaum etwas Teureres, als Vertrauen zurückgewinnen zu müssen.

SCHLUSSWORT

Der nächste Schritt

Du bist jetzt am Ende dieses Buches angekommen. Wenn du nur eine Sache daraus mitnimmst, dann hoffentlich diese: Außergewöhnliches Coaching entsteht nicht durch den nächsten Trick, das nächste Supplement oder die nächste Marketingstrategie. Es entsteht durch Verantwortung, Erfahrung, Klarheit und die Bereitschaft, jeden Tag ein Stück besser zu werden.

Genau dasselbe gilt für dein Business.

Du kannst fachlich hervorragend sein und trotzdem zu wenig Klienten gewinnen. Du kannst deinen Klienten großartige Ergebnisse liefern und dich trotzdem unter Wert verkaufen. Du kannst jeden Tag zwölf Stunden arbeiten und trotzdem das Gefühl haben, dass dein Unternehmen ohne dich sofort stehen bleibt.

Ich kenne diese Phase. Ich habe sie selbst durchlaufen.

Ich habe selbst aufgebaut, was ich heute weitergebe.

Aus meiner Tätigkeit als Mediziner und Health Coach ist über die vergangenen Jahre DAILYMED entstanden. Gemeinsam mit meinem Team durfte ich seitdem knapp 1.000 Menschen auf ihrem Weg zu besserer Gesundheit begleiten.

Heute gebe ich diese Erfahrungen an ausgewählte Health Coaches und Health Professionals weiter.

Für die nächste Runde meines 1:1 Mentorings vergebe ich aktuell 5 Plätze an Health Coaches und Health Professionals, die fachlich bereits stark sind - deren Business aber noch nicht auf demselben Niveau angekommen ist.

Gemeinsam arbeiten wir daran, deine Expertise klar zu positionieren, ein hochwertiges Angebot aufzubauen, die richtigen Klienten zu gewinnen und Strukturen zu schaffen, mit denen aus deiner Expertise ein professionelles und nachhaltiges Health-Business entsteht.

Dabei geht es nicht darum, DAILYMED zu kopieren. Es geht darum, dein eigenes außergewöhnliches Health-Business aufzubauen.

Wenn du dich darin wiedererkenntst, bewirb dich für ein kostenloses Erstgespräch.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Baue ein Business, das deiner Expertise entspricht.

**Vielleicht ist das nächste Kapitel deines Business das, das wir
gemeinsam schreiben.**

Für die nächste Runde meines 1:1 Mentorings vergebe ich aktuell 5 Plätze an Health Coaches und Health Professionals, die fachlich bereits stark sind - deren Business aber noch nicht auf demselben Niveau angekommen ist.



BEWIRB DICH FÜR EINEN DER 5 PLÄTZE

daily-med.at/erstgesprach-mentoring