

„Liebe schließt die Wunde“

INTERVIEW Mit Workshops, Büchern und durch Medienauftritte hat Hans Kreis Millionen Ratsuchender erreicht. Der Forchheimer blickt auf zwei Jahrzehnte Coaching zurück.

Forchheim - Als „Visions-Coach“ hat sich der Forchheimer Hans Kreis auch international einen Namen gemacht. Die von ihm entwickelte „Arbeit mit der Sehnsucht“ ist bei Kongressen und in Kliniken gefragt. Getreu seiner Überzeugung, „man soll als Gewinner aufhören, nicht als Verlierer“, hat der 63-Jährige in Forchheim seinen letzten Workshop veranstaltet.

Seit 20 Jahre kommen Ratsuchende und leidende Menschen zu Ihnen. Was reizt Sie, mit diesen Menschen zu arbeiten.

Hans Kreis: Bei aller Dramatik habe ich in meinem Leben auch viel Glück gehabt. Meine Arbeit als Coach war immer auch von dem Impuls geprägt, etwas zurückzugeben.

Was war dramatisch in Ihrem Leben?

Es ist die Geschichte vom Friedhofskind zum gefragten Werbe-Designer, vom Nichts zum erfolgreichen Unternehmer. Mein Vater war Friedhofsgärtner in Forchheim, die Jugendzeit war von starker Not geprägt. Sie war wirklich spürbar, die Suppe wurde zum Ende der Woche immer dünner. Meine Mutter musste nach einem arbeitsreichen Tag nachts als Bedienung noch dazu verdienen...

Die Armut also als Grundlage des Erfolgs?

In Fülle zu leben, das war natürlich mein großer Traum, heute würde ich sagen, mein Attraktor. Und diese Botschaft kam auch von meinen Eltern: Euch soll es einmal besser gehen. Und so habe ich mich auf die Suche gemacht. Eigentlich wollte ich malen und Musicals schreiben, aber da stand mir eine andere Botschaft meines Vaters im Wege: Kunst ist brotlose Kunst... Das war wohl der Grund, warum ich mich dem Geschäft mit der Werbung zugewandt habe, da konnte man Geld verdienen.

Reich zu leben, davon träumen viele, aber wie gelang es Ihnen? Hatten Sie ein Rezept?

Ich hatte nichts zu verlieren,



Hans Kreis mit Frau Elke in Forchheim während seines letzten Workshops.

Foto: Roepert

Hunger kannte ich schon. Du verhungerst nicht, diese Einsicht war meine Ressource. So fand ich den Mut, die Dinge, die mich interessierten, auszuprobieren. Try and error, das war immer meine Vorgehensweise. Ich habe mich an der Hochschule für Werbegrafik beworben, gleichzeitig habe ich in Erlangen für 70 D-Mark ein Zimmer in einem Hinterhof gemietet und dort Anzeigen für Geschäftsleute gestaltet. Da hatte vorher ein Künstler drin gewohnt, der war so arm, dass er die Dielenbretter im Winter zum Heizen nahm. Als ich das sah, dachte ich: Es wird ein langer Weg, es dauert bestimmt zehn Jahre, bis ich Millionär werde.

Wie lange hat es gedauert?

Nach drei Jahren hatte ich zehn Mitarbeiter. Auch hier half mir die Einstellung, es einfach zu versuchen. Denn die Geschäftsleute in Erlangen und Forchheim waren eher zögerlich, wenn es um Werbung ging. Wie konnte ich an die Werbeetats der großen Firmen kommen? Ich versuchte es einfach, ich sprach die Profis an. So kam ich an die großen

Etats und verlor meine Angst vor großen Leuten. Die Agentur Kreis wuchs rasch, ich hatte schnell mehrere Millionen Umsatz und mehrere Dependancen in den großen Städten.

Warum haben sie 1990 aufgehört, um Coach zu werden?

Wenn man nur noch den Erfolg will, das macht einsam. Ich flog durch Europa, hatte mehrere Wohnungen. Gleichzeitig wollte ich mit meiner Frau Elke eine Familie gründen. Familie war ein Wert für mich, ich wollte kein abwesender Vater sein. Die Dinge passten nicht mehr zusammen. Zufällig hatte ich zur selben Zeit ein attraktives Angebot aus Amerika: Ich verkaufte meine Firma. Außerdem hatte ich mich schon jahrelang mit der Tiefenpsychologie von C.G. Jung und mit Traumarbeit beschäftigt. Ich hatte mit einer Lehranalyse begonnen. Und als ich die Agentur verkauft hatte, fragten mich viele: Wie geht das? Wie geht es Dir? Und so wurde ich Coach. So was gab es hierzulande nur im Sport, ein Coach für Unternehmer gab es nicht, ich war der erste in Deutschland.

Können Sie in einem Satz sagen, welchen Ansatz Sie als Coach verfolgen?

Wo deine größte Wunde ist, da ist deine größte Kraft.

Was meinen Sie mit Wunde?

Im Grunde haben wir Menschen alle das gleiche Thema: Wir leiden darunter, nicht der sein zu können, der wir sein möchten. Es ist ein Leid, das jeden betrifft, ob arm oder reich, ob Verlierer oder Gewinner. Weil ich aus einem armen Elternhaus kam, wollte ich auch die Menschen beraten, die zu den Verlierern gehörten. Das konnte ich mir durch den Verkauf meiner Firmen auch leisten. Und auch bei meinen Workshops war es mir wichtig, immer wieder Teilnehmer einzuladen, die kein oder wenig Geld hatten, aber dafür große Probleme. Übrigens ist das eine gute Gelegenheit, Dankbarkeit zu lernen.

Welchen Ausweg schlagen Sie leidenden Menschen vor?

Die Wünsche der Menschen richten sich immer auf das Äußere. Ich rege sie dazu an, auf das zu schauen, was sie brauchen,

nicht auf das, was sie wünschen... Die Frage, was brauche ich, führt zur Sehnsucht. Was uns hindert, ist die Angst, was uns fördert, ist die Sehnsucht. Das ist mein Ansatz, den ich in Kliniken gelehrt habe: Die Arbeit mit der Sehnsucht. Und natürlich spielt auch der Mut zur Beziehung eine Rolle, das ist der größte Heilungspunkt: Liebe schließt die Wunde.

Sie haben acht Bücher veröffentlicht. Laut Auflagen-Forschung erreichen Sie mit ihren Artikeln, Radiosendungen, Interviews und Büchern zehn Millionen Leser pro Jahr. Wenn Sie jetzt aufhören, was wird stattdessen kommen, was ist ihre Sehnsucht?

Momentan brauche ich Ruhe. Ich möchte innehalten und neugierig werden auf das Neue. Das war auch das Thema meines letzten Buches „Vom großen Geheimnis der kleinen Pausen“. Mit meinen Workshops fühle ich mich auf dem Höhepunkt des Erfolgs, daher mache ich jetzt eine Pause.

Das Gespräch führte Ekkehard Roepert