



**SABINE ASGODOM** ist  
Deutschlands erfolgreichste  
Managementtrainerin.

Die Financial Times Deutschland zählt sie zu den  
**101 wichtigsten Frauen der  
deutschen Wirtschaft.**

Im September hat die Hamburgerin die  
Präsidenschaft der German Speakers Association

übernommen. Im Gespräch mit Alexander Maria Fassbender erzählt sie, wie  
sie sich ihre Amtszeit vorstellt und warum  
Führungskräfte Sklaven sind.

## IM INTERVIEW

**Frau Asgodom, Sie sind frisch gekürte neue Präsidentin der German Speakers Association und erste Frau an der Spitze dieses Verbandes. Wie geht es Ihnen damit?**

Ich bin richtig stolz. Ich habe einen Tag gebraucht, um mich dran zu gewöhnen. Inzwischen habe ich wunderbares Feedback bekommen, von so vielen netten Leuten, die sich freuen, dass da eine Frau an der Spitze ist. Jetzt spüre ich langsam, es scheint doch einen Unterschied zu machen.

**Wie würden Sie mit der Methode „Elevator Pitch“ Ihres Schatzmisters Joachim Skambraks beschreiben wer Sie sind?**

Ich bin eine der erfolgreichsten Managementtrainerinnen Deutschlands, ich trete auf großen Kongressen und Firmenveranstaltungen auf. Ich halte Keynotes, mache Seminare, in fast allen großen deutschen Unternehmen, ich bin Bestseller-Autorin, mein letztes Buch steht seit 23 Wochen auf der Spiegel-Bestseller-Liste. Ich bin Coach, ich coache Leute aus Politik, Wirtschaft und Showbiz.

**Aus Ihrer Funktion als Managementtrainerin und Coach gesehen: Warum, würden Sie sagen, braucht jemand Coaching oder Beratung?**

Weil wir im Gespräch auf Lösungen kommen. Ich erfahre immer wieder, auch im Coaching, dass die Menschen die Lösung längst dabei haben. Die haben sie im Hirnstüberl irgendwo versteckt, und der Coach hilft ihnen darüber zu reden. Er stellt die richtigen Fragen, so dass man auf die richtigen Antworten kommt. Ich habe manchmal das Gefühl, wir Coaches haben ein paar Schlüsselchen, mit denen wir im Hirn des Coachees Türen aufschließen, um die Lösung zu zeigen. Wir brauchen Coaches zum Reflektieren und auch mal jemanden der sagt: ‚Suhlen Sie sich doch mal in Ihrem Elend! Ich liebe provokatives Coaching. Ich sage schon mal: ‚Das versteh ich, dass Sie nicht weiter kommen, mit dem bisschen, was Sie können‘. Da gucken die mich an und meinen: ‚Was?! Ich kann doch so viel!‘ Dann sage ich: ‚Dann sagen Sie es doch mal.‘ Ich erlebe mich als eine liebevolle In-den-Hintern-Treterin.

**Wie viel Leuten möchten Sie in den Hintern treten, damit der GSA nach vorne kommt? Wie viel Türchen mit wie viel Schlüsselchen müssen Sie öffnen, damit was passiert?**

Ich möchte inhaltlich mit den Mitgliedern diskutieren. Wir haben uns in den letzten Jahren konstituiert, wir haben uns getroffen, wir haben zwei wunderbare Conventions hinter uns liegen. Nun möchte ich gern mit den Kollegen diskutieren: Was ist uns wichtig? Nehmen wir die Verantwortung wahr, in der wir stehen? Und in der stehen wir, wir arbeiten mit Menschen. Sie sind das wertvollste Gut auf der ganzen Welt. Ich würde gerne diskutieren: Welche ethischen Werte verfolgen wir, welches Menschenbild haben wir im Kopf? Welche Achtung haben wir vor Menschen, wenn wir arbeiten? Was ist mit Ehrlichkeit und Authentizität im Coaching und im Training. Ich erlebe immer wieder Kollegen, die komischerweise alle dieselbe Ich-Geschichte erzählen. Da denke ich immer: ‚Leute, das haben wir doch nicht nötig. Wir haben selbst so viel erlebt. Wir müssen doch keine Geschichten erfinden‘. Das ist für mich

eine Grundlage meiner Arbeit: Es gibt keine erfundenen Geschichten, Fälle oder Erfolge, die ich erzähle. Und darüber würde ich gern mit den Kollegen diskutieren.

**In der German Speakers Association tummeln sich Moderatoren, Trainer, Coaches, Keynotes und vergleichbare Experten. Für wen ist dieser Verband eine Anlaufstelle?**

Er ist für Leute aus dem People Business. Das ist ein ungelinktes Wort, sagt aber treffend: Wir arbeiten mit Menschen. Das heißt, wir helfen Menschen bei Veränderung, das kann im Seminar genauso sein wie im Keynote. Ich glaube, wir sind das Sprachrohr von Menschen. Die Experten, die sich in der Vereinigung versammelt haben, haben eine besondere Wahrnehmung auf Dinge. Sie können formulieren, was sie hören und sehen. Und das ist unsere wichtigste Aufgabe: Dass wir sagen, was wir erkennen, zum Beispiel in den Unternehmen. Dass wir sagen: „Hey Leute, wie geht ihr mit den Menschen um?“ Ich sehe uns auch als Mahner.

**In Ihrer Antrittsrede gestern haben Sie einen denkwürdigen Satz geäußert: „Wir müssen uns in die Wirtschaft einmischen, damit sich was tut.“ Was meinen Sie damit?**

Ich habe in den letzten Jahren die Erkenntnis gewonnen, dass Manager die neuen Sklaven sind. Manager verlieren ihre Freiheit, sie werden durch Laptops, Handys und Blackberrys gefesselt. Man sieht diese Fesseln nicht, aber sie sind da. Manager können nicht mehr Nein sagen, sie können sich nicht mehr wehren oder sagen, was ihnen nicht gefällt, weil sie finanziell gefesselt werden, und sich natürlich haben fesseln lassen: Das zu große Auto, das zu große Haus, der zu teure Urlaub, die Kinder auf der

Privatschule. Ich erlebe eine Generation von Managern, die Feiglinge sind. Und nicht, weil sie menschlich nicht in Ordnung sind, sondern weil sie in diese Rolle hineinmanövriert wurden oder sich selbst manövriert haben. Die würde ich gern befreien. Den Unternehmen muss man sagen: Das kann dem Unternehmen nicht gut tun, wenn Eure Führungsebene sich nicht mehr traut, zu sagen, was sie wahrnimmt und sagt, was sie glaubt. Da finde ich, können wir Coaches viel tun.

**Fließt diese Erkenntnis als zusätzliches Leitbild in Ihre Amtszeit bei der GSA ein?**

Sicher, wenn es um Authentizität und Glaubwürdigkeit geht, dann geht es auch um die von unserer Klienten. Da gibt es ein großes Tabu. Es heißt: Wer in die Führungsriege kommt, muss wissen, was er tut. Damit verkauft der Betroffene seine Seele. Eines meiner Lieblingsthemen bei meinen Vorträgen heißt: Führen mit Seele. Ich möchte in der GSA dementsprechend gern über Inhalte reden, eben über das Tun - nicht immer nur über Prozesse - und über Sinn. Ich erlebe eine große Sinnkrise bei Führungskräften, die nicht mehr wissen, wofür sie das alles überhaupt machen, außer für Geld. Das kann nicht gut gehen. Ich glaube, wir erleben eine Zersetzung der Unternehmen von innen, von der Managementetage heraus, die Unternehmen nur schaden kann. Also: Wenn Führungskräfte sich innerlich nicht mehr committen und denken: „Ich habe einen Drei-Jahres-Vertrag, was danach kommt ist mir total egal.“ Das kann nur schlecht sein, ich würde gerne Unternehmen wach rütteln, und sagen: „Hey, ihr habt talentierte Menschen, und ihr macht sie kaputt.“ Ich meine aber: Holt das Beste aus den Menschen raus, und nicht ihr Schlechtestes.

**Ich erlebe Sie gerade als einen intuitiven Menschen. Gehen Sie mit der beschriebenen Thematik intuitiv oder strategisch um?**

Absolut intuitiv, ich setze das in Strategien um. Ich sage es in Vorträgen und auch in Unternehmen, und ich sehe sehr nachdenkliche Manager da sitzen. Ich erlebe es, wenn ich dann draußen auf das Taxi warte, dass Einzelne kommen und sagen: „Es geht mir so wie Sie es beschrieben haben.“ Ich habe gerade von einem Münchner aus dem Vorstand eines großen Mineralölkonzerns eine Mail bekommen: „Ich habe gehört, Sie haben das gesagt, ich würde mich gern mal mit Ihnen in Verbindung setzen.“ Will sagen, es rumort in deutschen Unternehmen. Und da glaube, ich, dass wir Trainer Katalysatoren für das Rumoren sind. Dass wir Dinge ansprechen können, wo Einzelne sich nicht trauen. Und da



**„ICH ERLEBE MICH ALS EINE LIEBEVOLLE IN-DEN-HINTERN-TRETERIN.“**

sehe ich eine provokative Geschichte, die mir auch Spaß macht. Als Frau darf ich manche Sachen sagen, die einem Mann übel genommen würden. Ich bin jetzt 54 Jahre, ich sehe mich als die große Mutter, die sich Sorgen macht, und das können Manager gut aushalten und schütten mir ihr Herz aus. Ich weiß von ihnen mehr als ihre Ehefrauen, glaube ich.

**Frauen in Spitzenpositionen – da**

**fallen mir Angela Merkel und Ursula von der Leyen ein. Nun sind Sie an der Spitze der GSA. Sind Frauen in Toppositionen im Kommen?**

Es ist ein Trend, der sich festsetzt. Einer der klügsten Männer, die ich kenne, hat mal gesagt, dass Frauen die Welt retten werden. Ich denke, er hat Recht. Frauen gehen anders an die Dinge ran. Sie sind noch weniger korrumpierbar. Sie haben manchmal seltsame Lösungen, die von Männern skeptisch beobachtet werden. Frau Merkel ist das beste Beispiel: Pragmatisch bis zum Anschlag. Man sagt Frauen ja nach, sie seien so emotional und sensibel. Alles Quatsch, Frauen sind wesentlich härter, wenn sie etwas durchsetzen wollen. Sie sind bereit, Schnitte zu machen und die

**„FRAUEN SIND WESENTLICHEN HÄRTER, WENN SIE ETWAS DURCHSETZEN WOLLEN.“**

Folgen zu tragen. Wir sind ja nun knapp an einer amerikanischen Präsidentin.

Ich kann mir vorstellen, dass Hilary Clinton das hinkriegt. Wir sind knapp einer französischen Präsidentin vorbei. Es ändert sich viel zu langsam, manchmal könnte ich verzweifeln, aber ich glaube, dass Frauen eine andere Ebene in Unternehmen und in die gesellschaftliche Entwicklung einbringen.

**Das klingt nach einer engagierten GSA-Präsidentin. Was würden Sie Trainern, Coaches und Beratern sagen, warum sie zur GSA kommen sollen, angesichts eines breiten Marktes an Trainings- und Coachingverbänden?**

Wir sind kein Verband, der die ewige Wahrheit verkündet. Ich halte es für wahnsinnig, zu sagen: „Wir sind Coachingverband A und wir legen die Standards fest, wie ein Coach zu

sein hat.“ Entschuldigung: Wo steht das, wer weiß das? Wir sind ein Verband, der sagt: Kommt zu uns, wenn ihr erfolgreich seid, das ist bei uns die Voraussetzung, und wir werden uns gemeinsam gegenseitig stärker machen. Die GSA ist die Championleague unter den Verbänden.

**Gestern war in einer Laudatio sehr viel von Vorbildern die Rede. Es sind sehr namhafte Personen in der GSA, die man in anderen Verbänden nicht findet. Ist dies der ausschlaggebende Punkt, warum Topleute in die GSA kommen?**

Ja, dies sind Persönlichkeiten, die nichts mehr lernen wollen im Sinne von: Da gehe ich hin, höre das an und lerne was für mein Leben. Das sind Persönlichkeiten, die sich austauschen wollen. Das ist das Tolle an der GSA, und was ich faszinierend finde, ist: Ich erlebe viele der großen Namen hier mit einer großen Herzlichkeit, und Kollegialität, ich bin wirklich gerührt. Gestern Herrn Enkelmann zu hören, der über seine Arbeit spricht, und mit einer Leidenschaft, da könnte sich mancher 34-Jährige 18 Scheiben abschneiden, mit welcher Hingabe der seinen Job immer noch mit 70 Jahren macht, das ist einmalig, das findet man sonst nirgends.

**Sie haben ein interessantes Motto gestern ausgegeben. Könnten Sie es noch mal zusammenfassen?**

Ich musste ein Präsidenschaftsmotto aufstellen. Geworden ist es: „Reden ist Gold: Beruf, Berufung, Business.“ „Reden ist Gold“ deswegen, weil ich ein Buch zu dem Thema geschrieben habe. „Beruf, Berufung, Business“ heißt: Es ist der schönste Beruf der Welt, es ist Berufung, denn man muss mit dem Herzen dabei sein. Es ist kein Job, bei dem man einfach Geld verdient, sondern da muss ich über mich

und meine Verantwortung nachdenken, und mich committen, das Beste zu tun. Und es ist Business. Wir sind eine Industrie: Weiterbildung, Coaching, Training - wir sind ein Business, das mehr Sprachgewalt nach außen bekommen müsste, weil wir von einer anderen Warte aus in Unternehmen reinschauen. Und die GSA ist Transformator für diese Prozesse, sie ist Ausdruck für die Veränderung im Weiterbildungsmarkt, hin zu Persönlichkeit und emotionaler Vernunft. Das heißt: Trainieren mit Seele, Reden mit Seele, den Menschen in den Mittelpunkt stellen. Es geht darum, dass wir verantwortlich mit Menschen umgehen. An dieser Stelle sagt die GSA: Wir denken nicht nur an uns, wir wollen nicht nur mehr sprechen, sondern vor allem besser sprechen.

**Die GSA hat derzeit knapp 150 Mitglieder. Wo steht die GSA am Ende Ihrer Amtszeit?**

Ich habe keinen Ehrgeiz, dass wir 1000 oder sogar 500 Mitglieder haben. Ich möchte die Besten zusammenrommeln, die etwas bewegen, die einzigartig sind, die Wegweiser sind für andere. Die jungen Kollegen Spaß vermitteln und die Erkenntnis: Das ist ein toller Beruf. Die Standards setzen, ohne formalistisch zu werden. Ich möchte wirklich engagierte Leute, also keine Karteileichen, Absahner oder Konsumenten. Wir brauchen engagierte Persönlichkeiten, wie sie jetzt da sind.

**Welche Weisheit würden Sie unseren Lesern mitgeben?**

Meinen Lieblingspruch von Amy Tan, einer amerikanischen Schriftstellerin: „Wenn Du Dein Schicksal nicht ändern kannst, dann ändere deine Einstellung.“

**Vielen Dank Frau Asgodom. ■**