

"Righting Reflex": Warum gut gemeinte Ratschläge oft das Gegenteil bewirken

29.07.2026, 06:55 | Freizeit, Bunt, Vermischtes

Pressemitteilung von: *HolidayCoaching*



Ratschläge vs. Fragen (KI-generiertes Symbolbild)

Ein Problem wird geschildert, ein Rat folgt fast automatisch: "Mach doch einfach...". Die Psychologen William Miller und Stephen Rollnick, Begründer der Gesprächsmethode Motivational Interviewing, haben für dieses Muster bereits vor Jahrzehnten einen Begriff geprägt, der bis heute in Beratung, Therapie und Coaching zitiert wird: den "Righting Reflex", den automatischen Drang, ein fremdes Problem sofort zu lösen, statt die andere Person zur eigenen Lösung zu begleiten.

Das Tückische an diesem Reflex: Er ist gut gemeint und wirkt trotzdem oft gegenteilig. Wer sich bevormundet fühlt, verteidigt nicht selten unbewusst genau die Position, von der ihn der Ratschlag eigentlich wegbringen sollte, ein Effekt, den Miller und Rollnick in ihrer jahrzehntelangen Beratungspraxis immer wieder beobachteten. Besonders ausgeprägt zeigt sich der Reflex dort, wo die emotionale Nähe am größten ist, bei Familie, engen Freunden oder Partnerschaften. Genau dort fällt es am schwersten, eine Lösung nicht sofort anzubieten.

In der professionellen Coaching-Praxis ist der Umgang mit diesem Reflex fest verankert. Die internationale Coaching-Föderation ICF listet das gezielte Wecken von Bewusstsein durch Fragen, statt durch vorgegebene Antworten, als eine ihrer Kernkompetenzen für professionelles Coaching. Ein Coach bringt dabei einen entscheidenden Vorteil mit: keine eigene emotionale Betroffenheit im Thema, und damit deutlich mehr Spielraum, den Righting Reflex bewusst zurückzustellen.

Genau darauf setzt auch der Ansatz von HolidayCoaching: Die Coaches arbeiten bewusst mit offenen Fragen statt mit schnellen Antworten, häufig im Gehen, als Walk & Talk oder Waldbaden-Session. Die Bewegung nimmt dabei zusätzlich Druck aus dem Gespräch, ohne direkten Blickkontakt fällt es vielen Menschen leichter, ehrlich zu antworten. Wer einen Coach mit diesem Gesprächsansatz unabhängig vom Urlaub sucht, wird über coachverzeichnis.com fündig, mit einer Übersicht spezialisierter Coaches nach Schwerpunkt und Methode.

HolidayCoaching

Kirchstr. 22
35232 Dautphetal
Deutschland

EberhardKuhl (Gründer)

+49 160 8576941

e.kuhl@kuhlconsulting.de

www.holidaycoaching.de

Portrait

HolidayCoaching ist eine Plattform, die Coaching-Erlebnisse direkt in den Urlaub integriert. Statt im Büro oder per Video finden die Sessions vor Ort statt, als Waldbaden-Erlebnis, Walk & Talk oder klassisches Coaching-Gespräch, begleitet von Coaches an ausgewählten Orten in Deutschland, darunter die Lüneburger Heide, Hamburg und Dresden. Ziel ist es, persönliche Weiterentwicklung mit echter Erholung zu verbinden, ohne dafür einen zusätzlichen Termin im Alltag zu brauchen.

Pressekontakt

coachverzeichnis.comKirchstr. 22
35232 Dautphetal
Deutschland

EberhardKuhl (Initiator)

+49 160 8576941

hallo@coachverzeichnis.com

www.coachverzeichnis.com

News-ID: 1319367 • Views: 72 (Stand: 02.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1319367/Righting-Reflex-Warum-gut-gemeinte-Ratschlaege-oft-das-Gegenteil-bewirken.html>