

Abb. 7: Aus 5 Riesenzwergen wird 1 Zwerg

Quelle: Adrian Schweizer/Rainer Warzik

Im nächsten Schritt bat ich den Professor nun, sich eine Person vorzustellen, welche ihn nicht bedrängen, sondern unterstützen würde. Er hat Franz Gasser ausgewählt, einen Jugendfreund. Er manifestierte sich etwa 2 m links vor ihm. Er war gleich groß wie er selbst und beide schauten sie in die gleiche Richtung. Die Gefühle füreinander waren sehr positiv und die positive Absicht von Franz war Freiheit.

Nun habe ich mit ihm abermals einen ähnlichen Prozess durchgeführt, wie ich ihn schon zwischen den Riesenzwergen angewendet habe: Ich habe Professor Schwander gebeten, sich zu überlegen, welche Ressourcen (Charaktereigenschaften) er selbst brauchen würde, damit sein Interesse Sicherheit und die Interessen Sicherheit und Fürsorge des Riesenzwerges und das Interesse Freiheit von Franz noch besser erfüllt würden. Er fand die Ressourcen in Erinnerungen aus seinem Leben, holte sie in die Gegenwart und verschmolz diese K⁺⁺ Gefühle mit den K⁻ Gefühlen seiner selbst und des Riesenzwerges, sodass im Anschluss an diesen Prozess überall ein K⁺ entstanden ist. Der Riesenzwerg hat sich dabei auf Lebensgröße verkleinert, wanderte aus dem Inneren von Professor Schwander nach außen. Der nun nicht mehr Riesenzwerg schaute in die gleiche Richtung wie er und fand seine neue Position rechts von Franz Gasser.

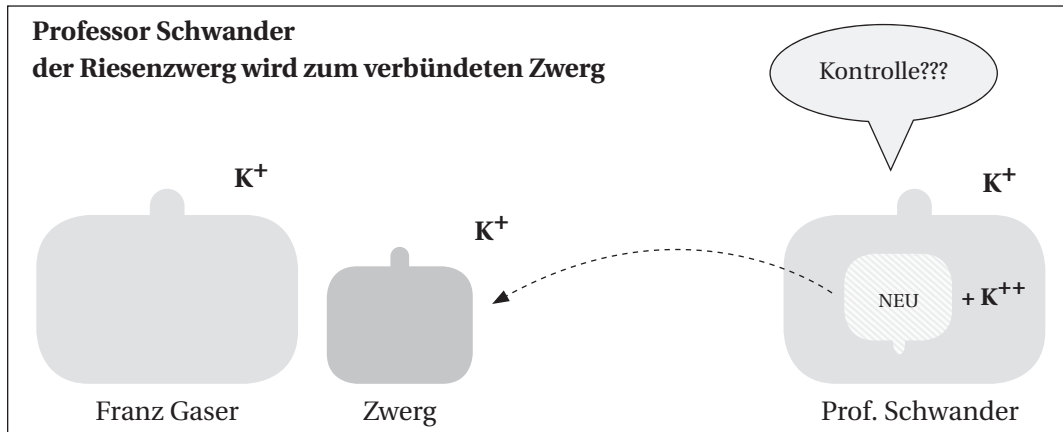


Abb. 8: Der Riesenzwerg wird zum Verbündeten

Quelle: Adrian Schweizer/Rainer Warzik

Professor Schwander atmete spürbar auf. Die inneren Stimmen waren weg. Es gab nichts mehr zu kontrollieren. Er konnte seine Kräfte nun anderweitig und vermutlich besser einsetzen. Er wirkte sehr entspannt, fast vergnügt. Wir haben das Ergebnis aus der „4th position“ getestet: Es war stabil und brauchte keine Verbesserung. Professor Schwander ging dann gegen eine Stunde spazieren und verabschiedete sich.

Ich habe ihn seither nie mehr gesehen, wir haben nur noch mehrmals miteinander telefoniert, da ich wissen wollte, ob der Erfolg nachhaltig ist. Er war es. Unser gemeinsamer Freund meinte zusätzlich, Benjamin sei seit unserer gemeinsamen Arbeit viel ruhiger geworden und der Kontrollwahn sei von ihm tatsächlich abgefallen.

3.1.4 Die verwendeten Techniken

Was haben wir hier genau gemacht? Wir haben folgende Interventionen unternommen:

3.1.4.1 Utilisieren

Er hat mir erzählt, wie die Stimmen zu Zwergen gehören und dass er diese unter Kontrolle gebracht hat. Diese Fähigkeit haben wir genutzt. Er hat die inneren Stimmen als „Gestalten“ im Raum materialisiert.

3.1.4.2 Soziales Panorama

Die Aufstellung der „Gestalten“ haben wir im sozialen Panorama nach Lucas Derks vorgenommen. Derks geht davon aus, dass unsere inneren Repräsentationen unser äußeres Verhalten beeinflussen und dass sich unser Verhalten verändert, wenn wir die inneren Repräsentationen verändern.

3.1.4.3 Neurologische Ebenen

Wir sind von der Verhaltens-/Umweltebene (Gefühle zueinander) auf die Interessenebene (positive Absicht) hoch gegangen, haben die gemeinsame Mission definiert (Zugehörigkeitsebene) und mit Ressourcen auf der Identitätsebene gearbeitet. Da die obere Ebene nach Dilts/Einstein die untere Ebene beeinflusst, konnten wir damit die Gefühle verändern.

3.1.4.4 Integration konfligierender Glaubenssätze

Die Integration der 5 Riesenzwerg zu einem Zwerg, mit denen wir gearbeitet haben, erfolgte mittels einer Integration konfligierender Glaubenssätze.

3.1.4.5 Test-Operate-Test-Exit

Wir haben denn Anfangs Zustand K^- getestet und ihn so lange mit K^{++} Ressourcen der entsprechenden Ebene bereichern lassen, bis sich der Gefühlszustand permanent in K^+ verwandelt hat und stabil geblieben ist. Ein Nachfragen hat ergeben, dass sich auch das Verhalten verändert hat.

Ich habe dieses Verfahren schon vielfach verwendet und es hat in den meisten der Fälle den gewünschten Erfolg gebracht. Ich vermute, dass eine so einfache Intervention einen derartigen Erfolg haben kann, hängt damit zusammen, dass sie auf der Identitätsebene wirkt. In den Fällen, wo der Erfolg nicht oder nicht nachhaltig eingetreten ist, habe ich zusätzlich eine epigenetische Neustrukturierung vorgenommen, das heißt, ich habe zusätzlich die Zeit einbezogen. Das sind dann aber schon komplexere Verfahren.

Nun also zu Ihnen. Sie können versuchen, genau wie ich es oben beschrieben habe, die „Gestalten“ aufzubauen, ihre Gefühle zu ermitteln, die positiven Absichten herauszufinden und ihnen Ressourcen zu geben, damit diese die positiven Absichten noch besser erfüllen und dann beobachten, wie sich die Personifikationen und damit ihre Gefühle und damit das Verhalten verändert. Dazu ist es sinnvoll, die beschriebene Vorgehensweise so lange zu studieren, bis man sie verstanden hat. Schritt für Schritt. Das ist nicht einfach, aber mit einiger Übung geht es. Für den, für den das zu kompliziert ist, hier einige einfachere Intervention, die auch wirken. Vielleicht zur Einstimmung:

4. Übungen

4.1 Kleiner machen

Fragen Sie sich einmal, wo in Ihrem sozialen Panorama sich Materialisierung der Person befindet, vor der Sie Angst haben. Ist sie nah oder fern? Wie groß ist sie? Wo sind ihre Augen? Was haben Sie für ein Gefühl, wenn Sie der Personifizierung in die Augen sehen?

Machen Sie die Person dann langsam kleiner und lassen Sie sie am Horizont verschwinden. Schauen Sie dann, ob sie weg ist oder ob sie zurückgekommen ist. Machen Sie das immer schneller, bis die Personifizierung wegbleibt, aber mindestens 23 Mal.

Was fühlen Sie nun?

4.2 Submodalitäten

Schauen Sie die Personifizierung der Person an. Ist sie groß oder klein? Machen Sie die dann kleiner oder größer und beobachten Sie, was mit Ihrem Gefühl geschieht. Verwandeln Sie dann die Person in die Richtung (groß/klein) in welcher das Gefühl weniger intensiv geworden ist. Machen Sie das Gleiche mit hell/dunkel, laut/leise, nah/fern, farbig/schwarz/weiß, 2-dimensional/3-dimensional, scharf/unscharf. Machen Sie es 23 Mal und immer schneller.

Wie verändert sich das Gefühl?

4.3 „Mir egal“-Position

Bestimmen Sie den Punkt im Raum, wo Sie Personen platzieren, die Ihnen egal sind. Wie groß sind sie? Wo schauen sie hin? Verschieben Sie die Person da hin und bringen Sie sie in deren Form. Immer wieder, mindestens 23 Mal und immer schneller.

Wie verändert sich das Gefühl?

Glauben Sie mir nun, dass die Landkarte nicht das Gebiet ist und dass Sie diese zu Ihrem Vorteil verändern können?

Für das Erstellen der Grafiken bedanke ich mich herzlich bei Rainer Wawrzik, Abteilungsleiter einer Großbank und Executive Coach.

Kapitel III.

Und – was glauben Sie so?

Der Autor:

Christian Wermke ist Rechtsanwalt, Mediator, Personalentwickler (M. A.) und systemischer Executive Coach. Er bietet Kommunikations- und Verhandlungslehrgänge auf internationalem Top-Niveau an. Zertifizierte Fortbildungen im Bereich der individuellen Persönlichkeitsentwicklung wie auch 1:1-Coachings mit veränderungswilligen Führungskräften und Nachwuchsführungskräften gehören zu seinem Leistungsportfolio. Er arbeitet als Partner in der auf Steuerberatung, Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Consulting spezialisierten Sozietät *Asmus Kamchen Koch Wermke GbR* (www.ihre-mittelstandsberater.de).

Als Coach bietet er seine Leistungen vor allem mit den Themen-Schwerpunkten Haltung, Werte und Präsenz an (www.cwermke.de). Schon früh hat Christian

Wermke gemerkt, dass nicht jeder Konflikt gleich behandelt werden sollte. Doch nur wer sich im Bereich Psychologie, Kommunikationswissenschaft und Neurowissenschaften fort- und weiterbildet, kann die wirklichen Anliegen eines Auftraggebers tatsächlich verstehen und ihn bei der Bearbeitung und Umsetzung seiner Interessen unterstützen. Sein über viele Jahre angeeignetes und erprobtes Wissen gibt er weiter, um Menschen dabei zu unterstützen, bessere Entscheidungen zu treffen und den Unterschied, der den Unterschied macht, zu finden und einordnen zu können.



(Fotograf: Gürel Sahin)

1. Kennen Sie das?

Sie haben sich ein Ziel gesetzt und es ist S.M.A.R.T.¹ und dann stehen Sie da (vielleicht kurz vor dem entscheidenden Schritt hin zum Ziel) und spüren mal in sich hinein und plötzlich geschieht etwas Unangenehmes: Es zwickt und zwackt, der Puls beschleunigt, vielleicht verengt sich Ihr Herz oder Ihr Bauch grummelt. Komme was wolle – Sie wollen den nächsten Schritt, den entscheidenden Schritt nicht mehr gehen. Sie können ihn nicht mehr gehen. Alles in Ihnen sträubt sich und Sie wissen erst einmal nicht „warum?“. Dann

1 Spezifisch-konkret, Messbar, Attraktiv, Realistisch und Terminiert.

überprüfen Sie Ihr Ziel und stellen fest: „Es ist immer noch mein Ziel, eben das, was ich von Herzen gerne erreichen will“.

Wer eine solche Situation noch nicht erlebt hat, kennt dies jedoch sicher von Freunden und Bekannten oder sogar aus der Familie. Doch was passiert da?

Nun – es könnte sich um einen negativen Glaubenssatz handeln, der Ihnen im Weg steht.

1.1 Was ist ein Glaubenssatz?

Ein Glaubenssatz ist etwas an das Sie glauben, das Sie für wahr halten und auf einer sprachlichen Ebene zum Ausdruck bringen. Er beeinflusst den Fokus unserer Aufmerksamkeit, wodurch wiederum beeinflusst wird, ob wir Informationen aufnehmen, und wenn ja – wie wir diese interpretieren.

Beispiel:

Angenommen, Sie haben das Ziel, in Ihrer Beratung den Menschen im Fokus zu haben und vertrauensvoll und wertschätzend zu agieren. Dabei sind Ihnen insbesondere die Perspektive Ihres Mandanten, Offenheit, Klarheit und die Fähigkeit, den Sinn einer vorzunehmenden Tätigkeit zu erläutern, wichtig. Ihr Glaubenssatz könnte also lauten: Ich glaube daran, dass eine wertschätzende und professionelle Haltung in der Beratung im rechtlichen Bereich möglich ist, was den Umgang mit Dritten, etwa der gegnerischen Partei, mit einschließt. Das heißt nicht, dass Sie nicht auch konfrontativ agieren könnten – das heißt, dass Sie damit nicht anfangen möchten und jedem die Hand reichen, der einen kooperativen Ansatz gemeinsam mit Ihnen zu pflegen bereit ist. Sie haben ein gutes Gefühl und sind überzeugt davon. Und so gehen Sie durch die Welt, lenken Ihre Aufmerksamkeit und die Wirkung Ihrer Sprache auf all die positiven und hilfreichen, kooperativen Dinge, die Sie wahrnehmen. Sie versuchen, Ihre Wahrnehmung auf Ihr Gegenüber und eine saubere Sachverhaltsklärung so auszurichten und zu kalibrieren, dass Ihnen nichts entgeht. Das ist anstrengend, führt aber zu großartigen Erkenntnissen, auf deren Grundlage Sie wiederum die Fragen stellen können, die wichtig sind, Ihrem Gegenüber zu vermitteln: Mir ist wichtig, dich zu verstehen, um aus dieser Konsequenz heraus zu erreichen, dass auch du mich verstehen willst.

Synonyme für Glaubenssätze sind: Überzeugungen, Meinungen, Beliefs, Lehre oder Dogmen, innere Regeln.

Glaubenssätze sind Verallgemeinerungen (was wiederum eine Verallgemeinerung darstellt). Dabei geht es um den Konflikt von erlebten Erfahrungen und deren Beziehung zueinander.

Beispiele für verallgemeinernde Glaubenssätze:

- Alkohol zu trinken, bedeutet Schwäche (hier geht es um „Bedeutung“ von etwas),
- Das ist unmöglich (hier geht es um „Grenzen“ von etwas),
- Das liegt an seiner Berufsausbildung (hier geht es um „Zusammenhänge und Ursachen“).

Die verschiedenen Ebenen, auf denen Glaubenssätze entstehen, sind in Anlehnung an die von Robert Dilts entwickelten sog. Logischen Ebenen²:

- Unsere Umwelt oder Umgebung,
- Verhaltensweisen,
- Fähigkeiten,
- Unsere Identität sowie
- Spiritualität (im Sinne eines übergeordneten Sinnes).

1.2 Konstruktivistische Betrachtung

Konstruktivistisch betrachtet, bilden Sie andauernd neue Modelle der „Welt“ in Ihrem Kopf, anhand derer Sie sich in der Welt orientieren – und diese Modelle beruhen auf Ihren Glaubenssätzen, welche wiederum auf Ihren Erfahrungen beruhen. Das heißt, dass „Realität“ ausschließlich von jedem einzelnen Individuum in jeder Sekunde seines Lebens neu geschaffen (konstruiert) wird und auf Grund der individuellen Glaubenssätze für „wahr“ eingestuft wird. Problematisch ist, dass es jedem Menschen so geht und es dadurch zwingend zu Abweichungen in der Wahrnehmung kommen muss.

Gerade aus diesem Grund ist es in meiner Welt zum Beispiel wichtig, folgende Glaubenssätze zu entwickeln:

- Es ist wichtig, sich auf meinen Kommunikationspartner einzulassen.
- Es ist wichtig, meine Landkarte der Welt mit der meines Gegenübers abzugleichen.
- Es ist wichtig, offen zu sein und die Perspektive meines Gegenübers einzunehmen.
- Es könnte sein, dass mein Gegenüber auch recht hat.

Meine Realität ist nicht die Realität von anderen. Deshalb ist es wichtig neugierig zu sein und die Realität meines Gesprächspartners zu erfragen.

Jede Persönlichkeit wird „von einem charakteristischen Mosaik teils situationsspezifischer, teils situationsübergreifender Denk-, Fühl- und Verhaltensweisen charakterisiert“,

2 Dilts, Die Veränderung von Glaubenssystemen, S. 15 ff., 5. Auflage, Paderborn 2010.