

„Du denkst nur an dich...“

Außen-Spiegel - Ein Format, das Klienten unterstützt,
eigene Anteile an Problemen mit Mitmenschen herauszufiltern
und diese Probleme als Wachstumschance zu begreifen

Was und wo

Ein paar Worte vorneweg	1
1. Hintergrund und Annahmen: Wirklichkeit als Spiegel	2
2. Konzeption des Formates	3
3. Einsatzmöglichkeiten des Formates "Außen-Spiegel"	5
4. Die Schritte des Formates im Einzelnen	5
5. Wie ich meine Probeläufe einschätze	10
Ein letztes Wort	10
Literatur und Menschen	12
Steckbrief des Formates	12

Ein paar Worte vorneweg

Dies hier ist meine NLP-Masterarbeit. Sie handelt von einem einfachen Format, das Klienten unterstützen kann, eigene Anteile an Problemen mit Mitmenschen herauszufiltern und diese Probleme als Wachstumschance zu begreifen. Ich nenne dieses Format „Außen-Spiegel“: es ermöglicht, das Ich im Außen zu erkennen.

Wie gehe ich vor? Zunächst mache ich meine Hintergründe und Annahmen deutlich („Meine Außen-Wirklichkeit ist auch ein Spiegel meiner selbst“). Anschließend gehe ich kurz auf die Konzeption des Formates ein. Also gewissermaßen die „Zeugung“ oder wie es eben entstanden ist (beteiligt waren die 3 Wahrnehmungspositionen, das Teilemodell und Reframing). Den größten Teil der Arbeit verwende ich darauf, die einzelnen Schritte des Formates darzustellen und zu kommentieren. Das Einschätzen meiner Probeläufe rundet die Arbeit ab.

Ich schreibe in der ICH-Form. Ich habe das Format entwickelt und stehe dafür gerade. Ebenso verwende ich die maskuline Form, des einfacheren Lesens wegen. Die maskuline Form soll stellvertretend für Frauen und Männer stehen. Ich habe schon Abhandlungen in der stellvertretenden femininen Form geschrieben. Das hat zu größeren Verwirrungen geführt.

Das Kopieren dieser Arbeit und das Verbreiten der nachfolgenden Gedanken ist ausdrücklich erlaubt und erwünscht!

Jetzt genug Vorgeplänkel. Viel Spaß beim Lesen.
Und hoffentlich auch beim Ausprobieren.

Klaus Krebs

1. Hintergrund und Annahmen: Wirklichkeit als Spiegel

„Jeder Mensch hat einen Anteil an dem, was ihm passiert“ - der Gedanke fasziniert mich seit langem. Allein die Möglichkeit, dass es vielleicht gar keine Wirklichkeit per se gibt, lässt mich ab und an erschauern.

NLP basiert ja auf der Vorannahme, dass jeder Mensch aus dem, was IST, das herausfiltert, was auf ihn WIRKT. Alfred Korzybski prägte das geflügelte Wort "Die Landkarte ist nicht das Gebiet". Martina Schmidt-Tanger bekräftigt, dass es wegen dieses Filterns WIRKLICHKEIT heißt und nicht ISTlichkeit. Wir suchen uns aus dem, was ist, das aus, was am meisten auf uns wirkt.

Ob es nun so ist, dass ich mir aus allem, was ist, das heraussuche, was mir am ehesten entspricht oder ob ich – vielleicht unbewusst – das sogar „erschaffe“, mag dahingestellt bleiben. In meiner Welt ist es so, dass es auch etwas mit mir zu tun hat, wenn ich mich mit jemandem streite, der so und so ist. Oder wenn ich einen neuen Kollegen "bekomme", der sich als Nervensäge entpuppt. Oder wenn mir ein Unfall "passiert". Oder wenn meine Frau mich betrügt. Auch wenn der sogenannte gesunde Menschenverstand sagt: "Ich kann doch nichts dafür", "Es ist mir passiert" oder "Ich wurde zum Opfer".

Es erscheint mir, als ob sich diese Art des Denkens immer mehr ausbreitet. Sie findet sich beispielsweise im Buddhismus. Claus David Grube fragt sich in seiner Erzählung *Das Zen der ersten Million* immer wieder: "Was trage ich in mir, dass mir dieses und jenes passiert".

Der große Bereich der Persönlichkeitsentwicklung ist von diesem Gedankengut durchströmt. Ganz unterschiedliche Autoren wie Ron Smothermon und René Egli empfehlen: *Wir müssen lernen, nicht nur Verantwortung zu übernehmen für das, was wir tun, sondern auch für das, was uns passiert.* Joachim Schaffer-Suchomel, ein Persönlichkeitscoach mit reichem Erfahrungsschatz, bringt es so auf den Punkt: *"Wir müssen lernen, Fragen aus der Fülle zu stellen. Eine typische Mangelfrage ist: Warum gerade ich? Eine Frage aus der Fülle wäre: Was kann ich dadurch lernen, dass mir dieses und jenes passiert".*

Ich beschränke mich in dieser Masterarbeit auf Probleme mit anderen Menschen (ich nenne sie „Problempartner“). Wie verhält es sich da mit unseren eigenen Anteilen? Der erfolgreiche Management- und Personaltrainer Günther Baudenbacher sagt dazu:

"Wir haben Ohren, die gehen nach innen. Deshalb können wir uns selbst hören.
Wir haben Augen, die gehen nach außen.
Und deshalb brauchen wir einen Spiegel, um uns zu sehen.
Dieser Spiegel können andere Menschen sein, die auf unser Verhalten reagieren.
So können wir unsere Fehler leichter bei anderen Menschen sehen als bei uns selbst..."
Günther Baudenbacher

Mein Grundgedanke war: Wie kann ich NLP-Techniken so kombinieren, dass bei Problemen mit anderen Menschen die eigenen Anteile transparenter und begreifbarer werden? Das Format „Außen-Spiegel“, das ich in dieser Masterarbeit vorstelle, ist der Versuch einer ersten Antwort.

Noch mal in Kürze

Meine Ausgangssituation ist: Der Klient hat ein Problem mit Person XY

Meine Annahmen in ICH-Form:

- ▷ Das, was mir passiert, hat immer auch etwas mit mir zu tun
- ▷ Meine Wirklichkeit ist auch ein Spiegel meiner selbst
- ▷ An meiner Wirklichkeit habe ich immer einen Anteil
- ▷ Ich „bekomme“ Probleme, um daran zu wachsen
- ▷ Probleme, an denen ich noch nicht gewachsen bin, bekomme ich immer wieder (nach Joachim Schaffer-Suchomel heißt Problem im Grunde „Vorgelegtes“).
- ▷ In dem, was ich an einer anderen Person wahrnehme, nehme ich auch etwas von mir wahr
- ▷ In dem, was ich zu einer anderen Person sage, sage ich immer auch etwas zu mir selbst

2. Konzeption des Formates

Das Format „Außen-Spiegel“ soll den Klienten unterstützen, eigene Anteile an Problemen mit Mitmenschen herauszufiltern und diese Probleme als Wachstumschance zu begreifen. Der Mensch, mit dem der Klient Probleme hat, soll nachfolgend „Problempartner XY“ heißen.

Das Format basiert auf drei NLP-Techniken:

Drei Wahrnehmungspositionen	Aus einer Metaposition sagt der Klient seinem Problempartner XY was ihn stört und was er ihm schon immer einmal sagen wollte
Teilemodell	Über das Umformulieren von DU-Aussagen in ICH-Aussagen identifiziert der Klient eigene Anteile bzw. Teile, denen die ICH-Aussage entspricht
Reframing	Der Klient deutet das Problem als Lernaufgabe um

Die Schritte des Formates im Überblick:

- SCHRITT
1 Berater und Klient finden eine Formulierung für das Problem
Der Berater stellt Rapport her
und lässt sich einen klaren Auftrag erteilen
- SCHRITT
2 Der Klient begibt sich in eine Metaposition und stellt sich
a) sich selbst und
b) den Problempartner XY
auf Stühlen vor
- SCHRITT
3 Der Klient lässt sein dissoziiertes Selbst dem Problempartner XY
sagen, was er schon immer einmal sagen wollte und was ihn stört
(DU-Aussagen)
- S E P A R A T O R
- SCHRITT
4 Der Berater formuliert die DU-Aussagen in ICH-Aussagen um
und der Klient identifiziert eigene Anteile / Teile
- SCHRITT
5 Der Berater bittet den Klienten, so zu tun,
als ob sich im Problem mit XY eine Lernaufgabe verbirgt,
und sich vorzustellen, wie es ist,
wenn er diese Aufgabe gelöst hat
- S E P A R A T O R
- SCHRITT
6 Der Klient reflektiert kurz, wie es ihm geht,
wenn er jetzt an das Problem denkt

Die einzelnen Schritte des Formates sind flexibel einsetzbar. Vielleicht frei nach Judith DeLoziers: "*Wenn die Geisteshaltung stimmt, werden die Details des Formates und mitunter das ganze Format nebensächlich*". Ich sehe es von daher mehr optional als prozedural. Jeder darf sich eingeladen fühlen, es auszuprobieren und zu verändern. Oder auch nur mit einzelnen Elementen zu experimentieren und zu spielen.

3. Einsatzmöglichkeiten des Formates "Außen-Spiegel"

Das Format anzuwenden ist sinnvoll, wenn der Klient Probleme mit einer anderen Person hat (intrapersoneller Konflikt, Streit, Meinungsverschiedenheit, unterschwellige Probleme, Anfeindungen etc.).

Seine volle Kraft kann das Format am ehesten entfalten, wenn...

- ▷ der Klient aus seiner Sicht nichts dafür kann und sich selbst als Opfer sieht
- ▷ es sich um ein wiederkehrendes Phänomen handelt (also entweder mit demselben Problempartner über einen längeren Zeitraum oder dasselbe Thema mit unterschiedlichen Problempartnern im Zeitablauf)

Nicht sinnvoll ist das Format, wenn der Klient bereits überzeugt ist, dass er sein Verhalten ändern sollte ("Ich Xe, will aber nicht mehr Xen"), oder sich neue Ressourcen / Fähigkeiten erschließen möchte.

Zur Frage, ob und wie sich das Format bei familiären Verstrickungen nutzen lässt, habe ich noch keine hinreichende praktische Erfahrung (siehe auch „Wie ich meine Probeläufe einschätze“).

4. Die Schritte des Formates im Einzelnen

Wenn ich nun beschreibe, um was es im Wesentlichen geht, so verwende ich die dritte Person („Der Berater bittet den Klienten, ...“). Wenn ich auf spezielle Aspekte meines persönlichen Vorgehens hervorhebe, mache ich das in der ICH-Form. Damit soll deutlich werden, dass es nur eine Idee ist und immer auch anders gemacht werden kann.

SCHRITT

1

Berater und Klient finden eine Formulierung für das Problem

Der Berater stellt Rapport her
und lässt sich einen klaren Auftrag erteilen

Der Berater stellt Rapport mit dem Klienten her und bittet ihn, sein Problem mit dem Problempartner XY zu erklären. Der Berater holt einen Auftrag ein („Was hättest du gerne, was bei unserem Gespräch herauskommen sollte“ und „Ist es Ok, wenn wir im Verlauf des Gespräches uns euch beide vorstellen und uns deine Anteile am Problem genauer ansehen?“).

Als Berater schreibe ich das Problem am liebsten auf (Zettel oder Flipchart). Wenn die anfängliche Erklärung sehr lang ausfällt, bitte ich den Klienten, das Problem auf einen Satz zu konzentrieren. Das ist die erste Formulierung. Jetzt nehme ich mir erst mal Zeit. Ich stelle Fragen und feile mit dem Klienten so lange an der Formulierung, bis wir beide das Gefühl haben, es "passt".

Für die Fragen bietet das Metamodell eine gute Orientierung („Was

genau meinst du mit *schwammig?*“). Weiterhin verwende ich zirkuläre Fragen („Wenn ich deinen Mann fragen würde, was dein Problem mit XY ist, was glaubst du, würde der antworten?“). Ich gehe in Beratungsgesprächen oft so vor und habe damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Bisher haben die Klienten die Formulierung des Problems immer(!) verändert.

Als sehr effektiv hat sich die Frage „Und was genau ist das Problem?“ erwiesen (ich habe sie von Harald Brill übernommen). Besonders um den Unterschied zwischen einer gegebenen Situation und der Einschätzung / Bewertung / Beurteilung dieser Situation im Ansatz deutlich zu machen.

Oft beginnt schon in diesem Schritt, die vielfach starr gewordene Wahrnehmung des Klienten zu bröckeln („So habe ich das noch nie gesehen“). Oder es kommen Verbindungen zum Vorschein („Das sind sehr traditionelle Werte meiner Familie“).

Diese Prozedur bewusst beenden, wenn nichts neues mehr kommt! 15 bis 20 Minuten reichen vollkommen. An der Formulierung ließe sich Stunden herumdoktern. DIE genau passende Formulierung gibt es vermutlich gar nicht.

SCHRITT

2

Der Klient begibt sich in eine Metaposition und stellt sich
a) sich selbst und
b) den Problempartner XY
auf Stühlen vor

Der Berater bittet den Klienten, sich eine große Spiegelglasscheibe vorzustellen. Wie bei den Verhören im „Tatort“. Dahinter sitzen er selbst auf einem und der Problempartner XY auf einem anderen Stuhl.

Meist stelle ich wirklich zwei Stühle hin. Ich frage nach, wie beide da sitzen und welche Kleidung sie tragen.

SCHRITT

3

Der Klient lässt sein dissoziiertes Selbst dem Problempartner XY sagen, was er schon immer mal sagen wollte und was ihn stört (DU-Aussagen)

Der Berater bittet den Klienten, sein vorgestelltes ICH ohne Blatt vor dem Mund reden zu lassen. Das Ich auf dem Stuhl hinter der Scheibe soll dem Problempartner XY sagen, was er schon immer einmal sagen wollte und was ihn stört. Entgegen aller Regeln von Kommunikationsberatern dürfen und sollen das DU-Aussagen sein. Es darf anklagend und anschuldigend sein. Der Berater schreibt die

zentralen DU-Aussagen mit. Er benutzt hierzu die linke Seite eines Flipcharts oder Blattes.

Hier kann nun Verschiedenes passieren. Ich beschreibe einfach wie ich jeweils reagiere.

A) Der Klient lässt sein vorgestelltes Ich einige prägnante DU-Aussagen an den vorgestellten Problempartner XY richten

Das wäre der ideale Fall. Ich habe ihn in Reinform noch nicht erlebt. Falls er allen Unwahrscheinlichkeiten zum Trotz doch einmal eintritt, würde ich einfach nur mitschreiben.

B) Der Klient sträubt sich, seinem vorgestellten Ich freien Lauf zu lassen („Ja, wie? Ich kann doch nicht einfach...!“)

Ich weise den Klienten darauf hin, dass wir hinter einer Scheibe sitzen. Von der anderen Seite kann uns niemand sehen. Es hört auch niemand mit. Auch ist Problempartner XY nur vorgestellt. Alles in allem ermuntere ich den Klienten. Falls das alles nichts nutzt, bitte ich den Klienten, sich vorzustellen, Problempartner XY wäre vorübergehend eingefroren und könnte nicht reagieren.

C) Der Klient verhält sich kommunikativ vorbildlich und sein vorgestelltes Ich redet von ICH („Ich fühle mich immer so klein, wenn du mich vor versammelter Mannschaft zur Schnecke machst“)

Ich ermuntere den Klienten, auch mal „die Sau herauszulassen“ und den Problempartner XY einmal richtig anzublaffen.

D) Der Klient lässt sein vorgestelltes Ich ohne Punkt und Komma reden, der Berater kann weder mitschreiben noch zentrale Aussagen erkennen

Ich lasse den Klienten reden. Wenn er von sich aus ruhig wird, bitte ich ihn, das jetzt noch einmal durchzugehen und auf wichtige DU-Aussagen zu konzentrieren. Die schreibe ich dann auf. Wichtig ist, dass die Formulierungen vom Klienten kommen. Der Berater sollte allenfalls Vorschläge machen.

E) Der Klient steigert sich in seine Rolle hinein und gerät in Rage

Auch hier lasse ich das Gewitter erst einmal abregnen. Dann mache ich den Klienten ruhig und bestimmt darauf aufmerksam, dass wir ja auf dieser Seite der Scheibe sitzen. Ich bitte ihn, sein vorgestelltes Ich noch einmal die wichtigsten DU-Aussagen an Problempartner XY richten zu lassen.

Am Ende von Schritt 3 sollen wenigstens 4 prägnante DU-Aussagen auf der linken Seite des Flipcharts oder Zettels stehen.

Wenn das erfüllt ist und nichts mehr kommt, bedanken sich Klient und Berater bei den beiden vorgestellten Personen und verabschieden sie. Die Scheibe fährt hoch.

S E P A R A T O R (Eine Runde Small Talk, „Was gab es zum Frühstück? Etc.)

SCHRITT

4

Der Berater formuliert die DU-Aussagen in ICH-Aussagen um und der Klient identifiziert eigene Anteile / Teile

Der Berater beginnt mit der ersten DU-Aussage auf der linken Seite des Flipcharts oder Zettels und formuliert dazu auf der rechten Seite eine entsprechende ICH-Aussage.

Immer spiegelbildlich wird DU zu ICH.

MEIN(E) wird zu DEIN(E) und vice versa.

DICH wird zu MICH und vice versa.

DIR wird zu MIR und vice versa.

Bei MEIN(E) / DEIN(E), DICH / MICH und MIR / DIR probiere ich zum Teil auch beide denkbaren Varianten.

Beispiele:

(immer nur eine Aussage umformulieren und besprechen, dann zur nächsten)

„Du siehst nur deine Position“	⇒	„Ich sehe nur meine Position“
„Du traust dich ja gar nicht“	⇒	„Ich traue mich nicht“
„Du weißt nicht, was du willst“	⇒	„Ich weiß nicht, was ich will“
„Du liebst mich nicht richtig“	⇒	„Ich liebe dich nicht richtig“
	⇒	„Ich liebe mich nicht richtig“
„Du stellst zu hohe Anforderungen an mich“	⇒	„Ich stelle zu hohe Anforderungen an dich“
	⇒	„Ich stelle zu hohe Anforderungen an mich“
„Du gehst mir auf den Nerv“	⇒	„Ich gehe dir auf den Nerv“
	⇒	„Ich gehe mir auf den Nerv“

Der Berater fragt den Klienten zu der so gewonnenen ICH-Formulierung:

„Inwieweit macht das Sinn für dich?“

„Gibt es da ein Fünkchen Wahrheit und sei es auch noch so klein?“

„Gibt es einen Teil in dir, der dem zustimmt?“

Bejaht der Klient die Fragen, geht der Berater dem nach und lässt sich erklären, inwieweit es Sinn macht, worin das Fünkchen Wahrheit besteht oder welcher Teil dem zustimmt. Als Berater unterstütze ich hier eine Klärung, vertiefe es aber nicht. So frage ich zum Beispiel nicht, welche Absicht der Teil verfolgt. Das kann in späteren Interventionen geschehen. Es reicht mir hier, dass der Klient ein erstes Gespür entwickelt, dass die an den Problempartner XY gerichtete Aussage auch(!) etwas mit ihm zu tun hat.

Verneint der Klient in einer gemessen an dem bisherigen Gesprächsverlauf unauffälligen Art und Weise, gehe ich einfach zur nächsten DU-Aussage und formuliere sie in eine ICH-Aussage um.

Verneint der Klient vehement und ist emotional eher stärker betroffen („Nein, nein, das trifft überhaupt nicht zu! Das hat überhaupt nichts mit mir zu tun!“), frage ich nach, wie wichtig ihm dieser Aspekt ist. Es kann sich herausstellen, dass dieser Aspekt an einen für ihn bedeutenden Wert gekoppelt ist. Auch kann der Klient ein erstes Gespür dafür entwickeln, dass das Problem mit XY auch(!) etwas mit seinem Wertesystem zu tun hat.

Bei Bejahungen oder vehementen Verneinungen sollte der Berater auch an mögliche Projektionen von Verhaltensweisen aus dem eigenen Familiensystem denken.

JA: Bei wem in deiner Familie war dieses Verhalten noch ausgeprägt?

NEIN: Wenn du dieses Verhalten nicht hast, gibt es oder gab es jemanden in deiner Familie der sich so verhält oder verhielt?

Möglicherweise handelt es sich um verschobene Reaktionen.

Der Berater geht weiter zur nächsten DU-Aussage auf der linken Seite, formuliert sie in eine (oder auch zwei, siehe Beispiele) ICH-Aussage(n) und befragt den Klienten entsprechend.

Bis alle DU-Aussagen in ICH-Aussagen umformuliert und besprochen sind.

SCHRITT

5

Der Berater bittet den Klienten, so zu tun, als ob sich im Problem mit XY eine Lernaufgabe verbirgt, und sich vorzustellen, wie es ist, wenn er diese Aufgabe gelöst hat

Der Berater fragt den Klienten: „Wenn wir jetzt einmal so tun, als ob sich in jedem Problem auch eine Lernaufgabe und Lernchance verbirgt, was könntest du denn durch das Problem mit XY lernen? Was kannst du in der Auseinandersetzung mit XY lernen?“

Ich lasse dem Klienten Zeit für seine Antworten und schreibe diese einfach auf. Ich achte lediglich auf positive Formulierungen. Wenn der Klient beispielsweise sagt, dass er vielleicht lernen könnte, nicht mehr alles so ernst zu nehmen, frage ich was er genau stattdessen möchte.

Wenn der Klient alle möglichen Lernaufgaben formuliert hat, bittet der Berater ihn, sich vorzustellen, er hätte diese Lernaufgaben erfolgreich abgeschlossen bzw. die Lernchancen erfolgreich genutzt („Nehmen wir einmal an, heute wäre der 11. Oktober 2005 und du hättest...“). Der Klient beschreibt, wie diese Situation für ihn wäre. Möglich ist auch die DeShazer-Frage „Woran würdest du merken,

dass du die Lernaufgabe bewältigt hast?“

S E P A R A T O R (Eine Runde Small Talk, „Was gab es zum Mittagessen? Etc.)

SCHRITT 6	Der Klient reflektiert kurz, wie es ihm geht, wenn er jetzt an das Problem denkt
---------------------	---

Der Berater bittet den Klienten, jetzt noch einmal an das Ausgangsproblem mit XY zu denken und fragt: „Wie geht es dir jetzt, wenn du an das Problem denkst?“

Der Berater lässt die Antworten so stehen.

Schlussbemerkung zu den Schritten

Berater und Klient können relativ zügig durch das Format gehen. Die Gesamtdauer kann deutlich unter 60 Minuten liegen. Die Kunst des Beraters liegt darin, die „richtige Tiefe“ zu finden. Also einerseits unter die Oberfläche zu gehen, andererseits aber auch nicht zu tief zu graben. Es muss nicht alles letztlich geklärt werden. Das Format ist für den Einstieg gedacht. Aufbrechende Themen können in nachfolgenden Sitzungen besprochen werden. Wichtig ist, dass das Format nachwirken kann. Dass die neue Saat auch Zeit hat zu gedeihen.

5. Wie ich meine Probeläufe einschätze

Ich habe das Format in der dargestellten Form mit drei Klienten ausprobiert (zwei Frauen, ein Mann). XY war ein Arbeitskollege, ein Vorgesetzter und der Vater eines Klienten. In allen drei Fällen ließ sich das Format wie dargestellt anwenden. Bei dem Klienten mit dem Vater als XY gab es kein einziges Nein zu den umformulierten Aussagen. Es deutet also darauf hin, dass der Klient vieles vom Vater übernommen hat. Bei den anderen Klienten waren die Anteile gemischt. Hinter den vehementen Neins standen jeweils wichtige Werte bzw. auch Ängste der Klienten.

Meiner eigenen Einschätzung zufolge nutzte das Format allen drei Klienten. Bei Zweien war die emotionale Betroffenheit deutlich sichtbar. Das Feedback fiel in allen drei Fällen positiv aus. Kommentare waren:

- ▷ „Ich sehe das jetzt anders“
- ▷ „Ich hätte nicht gedacht, dass das soviel mit mir zu tun hat“
- ▷ „Ich weiß jetzt, dass ich etwas ändern kann und auch was ich ändern kann“
- ▷ „Mmmh, ich muss was tun, oder?“
- ▷ „Ich kann mir vorstellen, dass mein Verhältnis zu XY besser wird“

Interessant ist in jedem Falle die längerfristige Wirkung, zu der ich noch keine Anhaltspunkte habe.

Für meine Begriffe liegt die Stärke des Formates darin, dass...

- ▷ die Wirklichkeit des Problems um mindestens eine mögliche Sichtweise bereichert wird (das Problem wird als Lernaufgabe reframed bzw. neu kontextualisiert / eine neue Perspektive entsteht)
- ▷ der Fokus vom Problem zur Lösung schwenken kann
- ▷ der Klient die Möglichkeit hat, seinen Handlungsspielraum und sein Handlungspotenzial zu erweitern

Selbst wenn der Klient das Modell als wirklichkeitsfremd verwirft (was ich bislang noch nicht erlebt habe), halte ich es für möglich, dass zumindest leichte Zweifel an der eigenen Opferrolle aufkommen. Ob im Bewussten oder im Unbewussten. Der Klient kann ein Gefühl entwickeln, dass Opferrolle und Selbstmitleid zu einem gewissen Grad aus freien Stücken von ihm selbst gewählt werden. Denn so wenig wie er verpflichtet ist, das eingangs vorgestellte Wirklichkeitsmodell anzuerkennen, so wenig ist er verpflichtet, sich auf Opferdasein und Selbstmitleid zu verlegen.

Ein letztes Wort

Liebe Leserin, lieber Leser, Du hast / Sie haben es geschafft. Ich hoffe, es hat Spaß gemacht und vielleicht den ein oder anderen Gedanken inspiriert.

Ich schaffe es nicht, ein philosophisches Gedankenspiel unter den Tisch fallen zu lassen, das im eigentlichen Sinne nicht mehr zur Masterarbeit gehört. Zunächst ging ich davon aus, dass wir uns unsere Lebenswelt zum gewissen Teil miterschaffen. Im Negativen heißt das, dass ich meine Probleme und meine Verletztheit anderen Menschen überstülpe (und so tue, als wäre das IHR Problem und hätte nichts mit mir zu tun). Mir fallen spontan die Horden Neonazis ein, die grölend durch die Strassen ziehen. Wie verletzt und innerlich zerrissen müssen diese jungen Menschen sein? Wie sehr müssen sie sich selbst hassen, dass sie diesen Hass auf so aggressive Weise nach außen projizieren können?

Aber das Negative nur am Rande. Die Frage die mich eigentlich beschäftigt: **Was passiert im Positiven?** Können wir auch unser Glück und unsere Freude anderen überstülpen? Wenn ja, wie sehr können wir die Wirklichkeit ändern, indem wir uns selbst – das Innen – ändern? Welch kraftvolles Instrument wäre uns gegeben.

Auch dieser Gedanke ist nicht neu und schon gar nicht auf meinem Mist gewachsen. Das anfangs verwendete Zitat von Günther Baudenbacher lautet in voller Länge:

"Wir haben Ohren, die gehen nach innen. Deshalb können wir uns selbst hören.
Wir haben Augen, die gehen nach außen.
Und deshalb brauchen wir einen Spiegel, um uns zu sehen.
Dieser Spiegel können andere Menschen sein, die auf unser Verhalten reagieren.
So können wir unsere Fehler leichter bei anderen Menschen sehen als bei uns selbst.
Wirklicher persönlicher Fortschritt ist, wenn wir die Gründe in uns suchen, nicht im Umfeld.
Viele Menschen neigen dazu, immer nur im Umfeld zu suchen warum etwas nicht geht.
Alles liegt in uns. Darum geht es.
Wenn wir an uns arbeiten, können wir einen persönlichen Fortschritt erreichen."
Günther Baudenbacher

Joachim Schaffer-Suchomel merkt dazu an: "Persönliches Wachstum erfolgt immer von innen nach außen. Die innere Möglichkeit schafft äußere Möglichkeiten. Ich muss positive Gedanken säen, wenn ich eine positive Realität ernten will".

René Egli meint: "Landwirte sind nicht nur schlau sondern weise. Sie wissen, wenn sie Weizen ernten wollen, müssen sie auch Weizen säen. Und wenn Weizen wächst, beschweren sie sich nicht und sagen: Och, ich wollte aber Roggen."

Dass ich etwas bewusst von innen nach außen wachsen lassen kann, also von der inneren Vorstellung zur äußeren Realität, macht für mich die Kraft der Zielformulierungen aus, mit denen im Coaching oder Projektmanagement häufig gearbeitet wird. Hier verweise ich auf Vera F. Birkenbihl. Sie fordert ihre Klienten auf, sich ein persönliches Ziel in einem 10minütigen Tagtraum vorzustellen. Das Unbewusste programmiert sich auf die Verwirklichung des Ziels. Schafft der Klient das nicht, so vermutet sie innere Einwände, die zuerst befriedet werden müssen. Was im Innen nicht funktioniert, kann im Außen nicht funktionieren. Wenn ich innen Versagen säe, kann ich im Außen keinen Erfolg ernten.

Nicht zuletzt arbeitet auch NLP auf diese Weise. Man denke nur an die Walt-Disney-Strategie oder alle Formate, die den Focus auf die Lösung legen oder an Future Pace.

Ich ende an dieser Stelle mit einer Geschichte von Joachim Schaffer-Suchomel. Sie heißt „**Die größte Kraft des Universums**“. Drei Götter wollten die größte Kraft des Universums vor dem Menschen verstecken. Einer sagte: „Lass uns die Kraft auf den höchsten Gipfel legen.“ Ein anderer entgegnete: „Nein, die Menschen würden sie irgendwann finden.“ „Dann lass sie uns auf den tiefsten Meeresgrund legen!“ „Auch da würden sie die Menschen irgendwann finden“. Der Dritte hatte die ganze Zeit geschwiegen. „Nein, lasst sie uns im Menschen selbst verstecken. Dort werden sie die wenigsten suchen!“ Und das taten sie dann.

Literatur und Menschen

Noch in Arbeit

Rückseite:

Steckbrief des Formates

(als Waschzettel für Beratungsgespräche)

noch in Arbeit