

NLP-Master Arbeit

Prisca Engeler

Juli 2010

„Entscheidung, Blockaden und NLP“

Diese Arbeit ist im Rahmen der NLP-Masterausbildung bei Klaus Grochowiak,
Creative NLP Akademie in Wiesbaden entstanden

Für Ahmad, für die Erfahrung

Vielen Dank an Elke Kammerer für die Korrekturen und die Unterstützung

Prisca Engeler • Coaching & Seminare • Martin-Luther-Str. 16, 60316 Frankfurt am Main •
info@prisca-engeler.de • www.prisca-engeler.de • Tel.: 069 45 000 997 •

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Entscheiden mit Verstand und Gefühlen	6
2.1	Definition	6
2.2	Praktisches Beispiel: „Hin- und hergerissen“ – Ein Seminar für Unentschiedene	7
2.2.1	Entscheidungsstrategien	7
2.2.2	Entscheidungsschwierigkeiten	7
2.2.3	Positive Einstellungen bei der Entscheidungsfindung.....	8
2.3	Was ist eine gute Entscheidung?.....	8
2.4	Die Gehirnforschung und das Entscheiden	9
2.4.1	Das emotionale Erfahrungsgedächtnis.....	9
2.4.2	Die somatischen Marker	10
2.4.3	Die verschiedenen Gruppen von Entscheidern	10
2.5	Die Zusammenarbeit zwischen Gefühlen und Verstand	11
2.6	Lösungsansätze und Einschränkungen von Maja Storch in „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“	12
2.7	Lösungsansätze von Friedemann Schulz von Thun in „Miteinander reden 3- Das „innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation“	13
2.8	Einschränkung des Lösungsansatzes von Schulz von Thun	14
2.9	Entscheidungsstrategie im NLP	15
3	Ein NLP-Format für die Entscheidungsfindung	17
3.1	Der Ursprung des Entscheidungsformats.....	17
3.2	Entwicklung des Entscheidungsformats.....	18
3.3	Dokumentierte Fälle.....	22
4	Persönlichkeitsmodell und Blockaden in der Entscheidungsfindung	24
4.1	Wann entstehen Blockaden?	24
4.2	Die Entscheidung im Persönlichkeitsmodell nach Prisca Engeler	24
4.2.1	Beschreibung des Persönlichkeitsmodells	25
4.2.2	Die Persönlichkeit und die Erweiterung der logischen Ebenen	26
4.2.2.1	Körperwahrnehmungen und Gefühle	26

4.2.2.2	Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse	27
4.3	Blockaden und ihre Auflösung.....	28
4.3.1	Auftreten von Blockaden.....	28
4.3.2	Blockaden in der Persönlichkeit	28
4.3.2.1	Inkongruenz zwischen zwei Ebenen der Persönlichkeit.....	28
4.3.2.2	Inkongruenz innerhalb einer Ebene der Persönlichkeit	30
4.3.3	Stärkung der Persönlichkeit.....	30
4.3.3.1	Körperwahrnehmung	30
4.3.3.2	Gefühle	30
4.3.3.3	Verhalten	32
4.3.3.4	Fähigkeiten	32
4.3.3.5	Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse	32
4.3.3.6	Identität.....	34
4.3.3.7	Spiritualität, Sinn	34
4.3.4	Blockaden aus der eigenen Geschichte.....	35
4.3.5	Befreiung der eigenen Geschichten	35
4.3.6	Blockaden in Bezug auf das Umfeld	36
4.3.7	Abgrenzung vom Umfeld.....	37
4.4	Behandlung der Blockaden im Entscheidungsformat	38
5	Schluss	39
6	Anhänge	40

1 Einleitung

Im Lauf des Tages sind wir ständig mit dem Thema Entscheidung konfrontiert. Was sollte ich heute Morgen anziehen? Welche Aufgabe sollte ich als erste erledigen? Was möchte ich auf der Speisekarte bestellen? Will ich heute Abend ins Kino gehen oder lieber gemütlich zu Hause bleiben?

Für unentschiedene Menschen nehmen solche Entscheidung immer wieder Zeit und Energie in Anspruch, man beschäftigt sich damit und ist dabei hin- und hergerissen. Bei wichtigen beruflichen oder privaten Entscheidungen wie Arbeitswechseln, Umzug oder Trennung kann dieser Entscheidungsprozess zur Qual werden und zum Stillstand kommen, weil man sich nicht entscheiden kann.

„Entscheidung, Blockaden und NLP“ (NLP: Neurolinguistisches Programmieren) ist das Thema dieser Masterarbeit und damit möchte ich zeigen, wie man zu einer guten Entscheidung kommen und Blockaden auflösen kann. Im Kapitel „2 Entscheiden mit Verstand und Gefühlen“ fasse ich die Meinungen und Ansätze zur Entscheidungsfindung einiger Autoren zusammen und weise auf ihre Einschränkungen hin. Im Kapitel „3 Ein NLP-Format für die Entscheidungsfindung“ stelle ich das von mir entwickelte Format zur Entscheidungsfindung im Coaching sowie dokumentierte Fälle vor. Im Kapitel „4 Persönlichkeitsmodell und Blockaden in der Entscheidungsfindung“ stelle ich das Modell „Die Entscheidung im Persönlichkeitsmodell“ dar und zeige damit, wo Blockaden im Entscheidungsprozess entstehen können. Anschließend biete ich eine Methodenübersicht zur Auflösung der Blockaden an.

2 Entscheiden mit Verstand und Gefühlen

2.1 Definition

In Wikipedia (www.de.wikipedia.org) wird folgende Definition für das Wort Entscheidung gegeben:

„Eine Entscheidung ist eine bewusste Wahl zwischen Alternativen oder zwischen mehreren unterschiedlichen Varianten anhand bestimmter Präferenzen von einem oder mehreren Entscheidungsträgern. Sie kann spontan bzw. emotional, zufällig oder rational erfolgen. (...)“

Wichtig für die Entscheidungsfindung sind die antizipierten erwünschten und unerwünschten Folgen des Entscheids. Dem Entscheid folgt dessen Umsetzung oder zumindest der Versuch hierzu, sonst handelt es sich nicht um einen Entscheid, sondern nur um eine Gedankensimulation. Der Entscheid geht dem Handeln voraus. Vor dem Entscheid muss man sich also damit befassen, was zu tun ist. Vor dem Entscheid erfolgt in aller Regel eine Planung der Ziele und Maßnahmen. Auch die Möglichkeit, sich nicht festzulegen (Unterlassungsalternative) kann eine zulässige Alternative darstellen. Dabei kann die Wahl auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden, was allerdings voraussetzt, dass die wählbaren Alternativen erhalten bleiben. (...)

Das Wort soll von ent-scheiden, also z.B. ‚das Schwert aus dessen Scheide ziehen‘ stammen, da man sich dann eben zwischen kämpfen bzw. nicht kämpfen entschieden hat.

Ein wichtiges Element dieser Definition ist, dass es eine Wahl gibt. Zunächst stellt sich die Frage, *wie* die Wahl getroffen wird, nach welchen Kriterien, mit welcher Entscheidungsstrategie. Das ist, was ich in dieser Arbeit untersuchen möchte. Im Kapitel 3 biete ich „Ein NLP-Format für die Entscheidungsfindung“.

Ein anderer wichtiger Punkt der Definition ist, dass eine Umsetzung der Entscheidung folgt. Welche Konsequenzen hat meine Entscheidung auf mein Leben und auf mein Umfeld? Eine Entscheidung verursacht Veränderungen, im eigenen Leben und gegebenenfalls im eigenen Umfeld. Der Zeitaspekt, bzw. die Zukunftsprojektion im Entscheidungsprozess wird hier deutlich. Die erwarteten Veränderungen und die damit verbundene Unsicherheit können oft Angstgefühle auslösen und somit zur Entscheidungsunfähigkeit führen. Obwohl die Notwendigkeit einer Entscheidung gespürt wird, wird keine getroffen. Die bestehende Situation wird beibehalten, die jetzige Handlung fortgeführt, aber immer wieder in Frage gestellt. Diese Blockaden im Entscheidungsprozess und wie sie aufgehoben werden können, werden im Kapitel „4 Persönlichkeitsmodell und Blockaden in der Entscheidungsfindung“ genauer untersucht.

2.2 Praktisches Beispiel: „Hin- und hergerissen“ – Ein Seminar für Unentschiedene

Im Rahmen meiner Trainertätigkeiten habe ich ein Seminarkonzept zur Entscheidungsfindung entwickelt und am 27.06.2009 bei der Volkshochschule Frankfurt durchgeführt. 13 Personen haben an diesem Seminartag mit dem Titel „Hin- und hergerissen“ teilgenommen. Dieses Seminar wurde seitdem mehrmals bei weiteren VHS durchgeführt und liefert interessante Informationen über die Schwierigkeiten, mit denen die Teilnehmer in Bezug auf die Entscheidungsfindung konfrontiert sind.

2.2.1 Entscheidungsstrategien

Es gibt viele Strategien, um zu einer Entscheidung zu kommen. Sie sind von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Aber auch die gleiche Person kann unterschiedliche Strategien verwenden, je nachdem welche Art Entscheidung getroffen werden soll.

Hier sind einige Entscheidungsstrategien, die die Teilnehmer erwähnt haben:

- lange Überlegung
- Auflistung der Vorteile und Nachteile
- Ratschläge bei der Familie und Freunden holen
- die Zeit entscheidet, Zeit gewinnen
- Zufall
- Bauchentscheidung
- meine Intuition
- „innere Konferenz“
- Schreiben oder über die Entscheidung reden, um Klarheit über die verschiedenen Möglichkeiten zu bekommen.
- Welche Bedürfnisse stehen hinter der Entscheidungssituation? Was brauche ich und wo bekomme ich es am besten?
- Ich streiche aus, was ich nicht möchte, und dann sehe ich, was übrig bleibt!
- Bei kleinen Entscheidungen brauche ich viel Zeit und erstelle Entscheidungstabellen, bei großen Entscheidungen (z.B. Autokauf) entscheide ich ganz schnell aus dem Bauch heraus.

Erkennbar wird hier die Rolle des Verstandes und des „Bauchs“ (Intuition). Auch die Anerkennung der eigenen Bedürfnisse wird erwähnt.

2.2.2 Entscheidungsschwierigkeiten

Die Teilnehmer wurden gefragt, was sie daran hindert, eine Entscheidung zu treffen:

- was die anderen denken
- zu viele Auswahlmöglichkeiten

- (negative) Konsequenzen der Entscheidung (Veränderung)
- finanzieller Verlust
- Existenzangst, Risiko, Angst vor Zukunft
- Angst, die falsche Entscheidung zu treffen
- Perfektionismus
- Mein Gefühl sagt mir etwas anders als mein Verstand.

Mehrmals haben die Teilnehmer ihre Ängste erwähnt, insbesondere die Angst vor negativen Konsequenzen ihrer Entscheidung.

2.2.3 Positive Einstellungen bei der Entscheidungsfindung

Mit den Teilnehmern haben wir ebenfalls herausarbeitet, was einem hilft eine Entscheidung zu treffen. Folgende Einstellungen wurden als unterstützend bezeichnet:

- Wir versuchen gut zu sein aber nicht perfekt
- Die Entscheidung, die ich treffe, ist in dem Moment die beste
- Ich darf jede Zeit neu entscheiden
- Ich finde immer eine Lösung
- Unsicherheit gehört dazu
- Ich gestalte mein Leben nach meinen Vorstellungen
- Lass die Leute reden
- Man kann nicht duschen, ohne nass zu werden
- Ist der Ruf ruiniert, lebt sich ganz gut ungeniert
- Ich gucke auf den Gewinn

Die wichtigsten Punkte sind:

- die Bereitschaft, Risiko einzugehen und imperfekte Entscheidung zu treffen
- Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Selbstbestimmung
- Flexibilität im Handeln
- Möglichkeit neu zu entscheiden
- Abgrenzung gegenüber Erwartungen von anderen

2.3 Was ist eine gute Entscheidung?

In der herkömmlichen Vorstellung basiert eine gute Entscheidung auf rationellen und vernünftigen Prozessen. Dabei werden Emotionen oder Körperempfindungen wie „Bauchgefühl“ oder „Herzenswunsch“ eher als Friedenstörer empfunden.

Wenn Sie eine „rationale“ Analyse der Situation und Bewertung der verschiedenen Möglichkeiten durchführen, kann es dazu führen, dass Sie zu keinem Entschluss kommen oder dass Sie keine für Sie gute Entscheidung treffen können. Denn wie Maja Storch in ihrem Buch „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“ erklärt: „Die Kunst der klugen Entscheidung beherrscht, wer seine beiden Entscheidungssysteme – den Verstand und das emotionale Erfahrungsgedächtnis – souverän handhaben kann, wer ihre Stärke und ihre Schwäche kennt und sie darum situationsgerecht einzusetzen versteht.“

Eine gute Entscheidung ist eine Entscheidung, die „sich gut anfühlt“ und den eigenen Bedürfnissen, bzw. Werten entspricht. Dabei ist die Herausforderung, die eigenen Gefühle, Bedürfnisse und Werte wahrzunehmen, ernst zu nehmen und im Einklang mit dem Verstand zu bringen.

2.4 Die Gehirnforschung und das Entscheiden

2.4.1 Das emotionale Erfahrungsgedächtnis

In ihrem Buch „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“ erläutert Maja Storch die Funktionsweise des Gehirns und wie die Emotionen und Körperempfindungen an den Entscheidungen beteiligt sind.

Im Gehirn finden die bewussten Vorgänge in der Großhirnrinde statt, auch Cortex genannt. Die Großhirnrinde ist ungefähr 3 Millimeter dünn und umhüllt das Gehirn. In den Gebieten unterhalb der Großhirnrinde, also im Unbewussten, befindet sich was der Gehirnforscher Gerhard Roth als „emotionales Erfahrungsgedächtnis“ bezeichnet. Im emotionalen Erfahrungsgedächtnis wird das Wissen in Form von Gefühlen und Körperempfindungen gespeichert. Dieses Wissen ist zum Teil angeboren und funktioniert als Überlebenshilfe in Gefahrensituationen und ist zum Teil angelernt. Dieses gelernte Wissen beruht auf den persönlichen Erfahrungen jedes einzelnen Menschen.

Das emotionale Erfahrungsgedächtnis meldet sich blitzschnell durch Körperempfindungen und Emotionen.

Stellen Sie sich vor, Sie machen einen Spaziergang im Wald. Auf einmal zucken Sie zurück vor Umrissen, die wie eine Schlange aussehen. Ihr Herzschlag beschleunigt sich und in Ihrem Magen spüren Sie ein deutliches Alarmsignal. Bevor Sie mit dem Kopf die Situation überhaupt wahrgenommen haben, haben Sie schon einen Schritt zurück gemacht, um dieser vermutlichen Schlange auszuweichen. Erst jetzt wird der Verstand eingeschaltet. Die Situation wird analysiert und Sie stellen fest, dass die Umrisse die eines krummen Holzstocks waren.

Das emotionale Erfahrungsgedächtnis liefert ganz schnell eine Auswertung der Situation, dafür ist sie diffus, detailarm und kann fehlerhaft sein. Der Verstand arbeitet genau aber langsam.

2.4.2 Die somatischen Marker

Diese Emotionen und Körperempfindungen, durch die der Mensch auf seine Erfahrung schnell zugreifen kann, werden durch den Gehirnforscher Antonio Damasio „somatische Marker“ genannt. „Soma“ kommt aus dem griechischen und heißt „Körper“. Sie markieren ein bestimmtes Szenario als gut oder schlecht, daher die Bezeichnung „Marker“. Diese somatischen Marker entsprechen teilweise im NLP den kinästhetischen Empfindungen K+/K-.

Sie spielen eine wichtige Rolle bei den Entscheidungsvorgängen und sind an den meisten Entscheidungen, die wir im der Alltagssprache „vernünftig“ nennen, doch beteiligt, wie Damasio festgestellt hat. Im Laufe des Tages müssen wir ständig Entscheidungen treffen, was wir essen, was wir anziehen, welche Aufgabe wir als erstes erledigen, ob wir eine Einladung annehmen oder nicht, usw. Das emotionale Erfahrungsgedächtnis ist nicht nur in Gefahrensituationen aktiv, sondern auch im Alltag.

Laut Maja Storck verfügt jeder Mensch über ein „emotionales Erfahrungsgedächtnis und über das daran gekoppelte Signalsystem der somatischen Marker(...)“. Menschen unterscheiden sich darin, ob sie diese Körpersignale wahrnehmen oder nicht.

Die somatischen Marker können Körperempfindungen oder Gefühle sein. Für einige manifestieren sie sich als ein Geschehen, ein Bild im Kopf oder eine innere Stimme. Die somatischen Marker teilen sich in zwei Kategorien auf: die positiven und die negativen Marker. Die positiven Marker bedeuten: „Das ist gut für mich“, die negativen sind eine Warnung: Vorsicht, Gefahr! (Stopp- oder Go-Signale). Oft ist es so, dass wir die negativen Marker viel stärker wahrnehmen als die positiven, weil sie eben als Warnsignale viel wichtiger sind.

Beispiele für somatische Marker

Positive somatische Marker: Go!	Negative somatische Marker: Stopp!
Kribbeln in Bauch	Verspannt
Wärme im Brustbereich	Enge Gefühl in der Brust
Warmes Gefühl	Kloß im Hals
Freiheitsgefühl	Zittern in den Beinen
Energievoll	Atem flach
Selbstbewusstsein	Sich bedrückt fühlen
	Eingeschnürt
	Schlechtes Gefühl

2.4.3 Die verschiedenen Gruppen von Entscheidern

Um eine gute Entscheidung zu treffen, ist es wichtig, die eigenen Gefühle und Körperempfindungen wahrzunehmen. Einige Menschen haben jedoch Probleme mit den somatischen Markern. In ihrem Buch unterscheidet Maja Storch zwischen den „Körperlosen“ und den „Unsicheren“.

Die Körperlosen sind Menschen, die den eigenen Körper wenig oder gar nicht wahrnehmen. Alles wird durch den Verstand analysiert und gesteuert. Bei dieser Gruppe besteht die Gefahr, dass sie die Fähigkeit verlieren, eigene Ziele von fremden Aufträgen zu unterscheiden, weil sie ihre eigenen Bedürfnisse gar nicht wahrnehmen. Die Selbstwahrnehmung kann jedoch trainiert werden: zum Beispiel durch Yoga, Qigong, Sport, Massage oder Atemtherapie.

Eine weitere Gruppe von Entscheidern laut Maja Storch sind die „Unsicheren“. Diese Personen nehmen zwar ihre Körperempfindungen und ihre Gefühle wahr, aber sie handeln anders und richten sich nach ihrem Verstand. Es entsteht ein Gefühl der inneren Zerrissenheit. Diese Menschen haben das Gefühl, dass sie eine Rolle spielen, „als ob sie neben sich stünden“. Der erste Schritt zur „Einheit“ ist, dass diese Menschen lernen, ihren somatischen Markern zu trauen und sie mit bewussten Überlegungen zu verbinden. Für sie ist es wichtig zu lernen, selbstsicher zu werden, nach eigenen Wünschen und Bedürfnissen und nicht nach Fremdbestimmung oder Erwartungen zu handeln.

Menschen, die ihre somatischen Marker und ihren Verstand im Entscheidungsprozess einbeziehen können, sind zufriedener Menschen, weil sie im Einklang mit den getroffenen Entscheidungen sind.

2.5 Die Zusammenarbeit zwischen Gefühlen und Verstand

Die große Herausforderung bei der Entscheidungsfindung ist die Zusammenarbeit zwischen „Bauch“ und „Kopf“, Gefühle und Verstand.

Eine pure „rationale“ Bewertung der Entscheidungssituation kann zu einer „falschen“ Entscheidung oder gar keiner Entscheidung führen. Wer anfängt, eine Entscheidungstabelle zu machen, kann in Schwierigkeiten raten: welche Gewichtung sollte ich den einzelnen Parameter geben? Wie ist die Wahrscheinlichkeit, dass das vorhergesehene Ereignis eintritt? Wie wird sich die Situation mittelfristig entwickeln? Wie kann man den emotionalen Gewinn oder Verlust bewerten? Auch wenn Sie am Ende einer langen Analyse zu einem Ergebnis kommen und eine Entscheidungsmöglichkeit als „Gewinner“ ausgezeichnet wird, ist es wirklich das, was Sie sich im Tieferen wünschen?

Der Verstand ist da wie ein Berater, um die verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten zu besprechen und auf die Risiken und Vorteile aufmerksam zu machen. Aber letztendlich nachdem Sie sich alles „angehört“ haben, kann es sein, dass Sie immer noch nicht wissen, was für Sie richtig ist. Auf der anderen Seite nur auf die eigenen Gefühle zu achten, kann zu einer impulsiven und unüberlegten sogar leichtsinnigen Handlung führen.

Die Gehirnforscher haben eine präzise Vorstellung, wie die Koordination zwischen dem Unbewussten und dem Verstand verläuft:

- Bedürfnisse und Wünsche sind im Unbewussten / emotionalen Erfahrungsgedächtnis gespeichert und können ins Bewusstsein gelangen.
- Die Situation / Entscheidungsmöglichkeiten werden durch den Verstand analysiert und abgewogen. Dadurch entsteht keine Entscheidung.

- Erst wenn aus dem Unbewussten das entscheidende Gefühl / der entsprechende somatische Marker in Form eines „Stopp“ oder „Go“ auftaucht, entsteht der Impuls zum Handeln.

2.6 Lösungsansätze und Einschränkungen von Maja Storch in „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“

Das Konzept von Maja Storch, das oben beschrieben ist, lässt sich sehr gut in vielen Situationen und ohne großen Aufwand anwenden. Die Schwierigkeit taucht auf, wenn ein Konflikt zwischen Gefühlen und Verstand entsteht und wenn die Koordination zwischen den beiden nicht möglich ist.

Maja Storch bietet verschiedene Lösungsansätze:

- Der Vernunft folgen: Wir können uns mit Disziplin zu der Handlungsweise zwingen, die vom Verstand empfohlen wird. Dies ist jedoch nicht auf Dauer möglich, weil es viel Energie und psychische Anstrengung erfordert. Diese „vernünftige“ Handlung kann zum psychischen Unbehagen und zu psycho-somatischen Krankheiten führen.
- Mehrere Rückmelde-Schleifen zwischen Verstand und Unbewusstem: Durch diesen Informationsaustausch kann eine Einigung oder ein Kompromiss gefunden werden.
- Eigene Motivation erhöhen: Der Verstand hat eine Entscheidung getroffen, zum Beispiel „Heute schreibst du ein Kapitel deiner Masterarbeit“, das emotionale Erfahrungsgedächtnis meldet sich aber mit einem negativen somatischen Marker: „Oh, nein, keine Lust. Wie unangenehm und anstrengend“. Hier geht es darum, einen negativen Impuls durch einen positiven zu ersetzen, das unangenehme Gefühl, bzw. die Vorstellung der Anstrengung durch das gute Gefühl, bzw. die Vorstellung des erreichten Ziels zu ersetzen. Maja Storchs Lösung ähnelt dem NLP-Submodalitäten Format für Motivation (Praliné-Muster).
- Wortwechsel: Das Thema wird mit positiven Begriffen beschrieben bzw. belegt statt mit negativen. Dadurch wird auch die Motivation verstärkt.
- Negative Impulse erzeugen: In einer Situation, in der eine Handlung unterbunden werden sollte (z.B.: Süßigkeiten essen) wird auch mit den Vorstellungen (Submodalitäten) gearbeitet. Hier geht es darum, positive somatische Marker („Wie lecker!“) durch negative zu ersetzen (faule Zähne), d.h. eine negative Vorstellung der Konsequenzen der Handlung hervorzurufen, damit ein Ablehnungsimpuls entstehen kann.

Die Lösungsansätze von der Autorin stoßen auf ihre Grenzen, wenn es zum Beispiel um Lebensentscheidungen geht. Was passiert, wenn mein Verstand und meine somatischen Marker sich nicht auf eine gemeinsame Lösung einigen können? Wie sollte ich mit meinen Ängsten und inneren Zerrissenheit umgehen? Es ist auch nicht klar, wann ich mich auf meinen somatischen Marker verlassen und ihm folgen sollte und wann nicht.

2.7 Lösungsansätze von Friedemann Schulz von Thun in „Miteinander reden 3- Das „innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation“

In seinem Buch „Miteinander reden: 3 – Das „innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation“ erklärt Friedemann Schulz von Thun, dass unklare zwischenmenschliche Kommunikation ihren Ursprung in inneren Konflikten haben. Wir können z.B. das Beispiel eines Studenten nehmen, dessen Freund fragt, ob er am nächsten Tag ins Kino kommen möchte. Die Antwort des Studenten ist zögerlich, es ist zwar ein „Ja“ aber kein klares und eindeutiges „Ja“. Innerlich lief eine innere Diskussion, bzw. ein innerer Konflikt. Verschiedene Stimmen haben sich gemeldet:

- „Ja, ich hätte Lust einen Film anzuschauen“
- „Der Film interessiert mich nur mittelmäßig“
- „Ich habe seit langem diesen Freund nicht gesehen und das wäre eine gute Gelegenheit, das zu tun“
- „Nein, ich habe mir fest vorgenommen, meine Prüfung vorzubereiten“
- „Ich bin zurzeit knapp bei Kasse, ich bin schon diese Woche ausgegangen und kann es mir nochmal nicht leisten“, usw.

Der Autor benutzt das Modell des inneren Teams, um die innere Zerrissenheit zu erläutern und bietet eine Methode, um mehr „Ordnung“ innerhalb des inneren Teams zu schaffen. Dieses Modell lässt sich auch als Lösungsansatz für die Entscheidungsfindung anwenden.

Friedmann Schulz von Thuns Modell basiert auf der Idee, dass wir innerlich nicht eins sind, sondern dass uns eine innere Pluralität kennzeichnet, bzw. mehrere Stimmen in uns zum Ausdruck kommen. Diese inneren Stimmen sind nicht unbedingt ein „akustisches Erlebnis oder eine sprachliche Formulierung, sondern können sich als Gefühl, Gedanke, Impuls, Körpersignal oder Krankheit melden. Dieses Konzept ähnelt dem NLP-Teile Konzept. Schulz von Thuns Modell benutzt jedoch verstärkt das auditive Repräsentationssystem.

Ähnlich wie bei realen Teams behandelt Schulz von Thun die innere Stimme wie Teammitglieder, die man zu einer Teamkonferenz einladen kann und untereinander verhandeln lassen kann. Das Modell wird hier kurz zusammengefasst:

1. **Identifikation der Teammitglieder:** Die verschiedenen inneren Stimmen werden als Botschaften aufgelistet. Jedes Teammitglied (bzw. Stimme) bekommt einen „Namen“. Bei dem oberen Beispiel: der Teil, der die Botschaft ausspricht „Ich bin knapp bei Kasse“ könnte den Namen „der Sparsame“ bekommen. Der Teil „Ich habe mir fest vorgenommen, meine Prüfung vorzubereiten“ könnte den Namen „der tüchtige Student“ bekommen.

Wesen und Aufgabe des Oberhauptes: Das Oberhaupt ist laut Schulz von Thun die höhere Instanz, das authentische „Ich“, das den Laden zusammen hält und Einheit stiftet. Es nimmt

die Stimmen der inneren Mitglieder auf und entscheidet, was nach außen geht und wie es behandelt wird. Das Oberhaupt behält als Teamführer das letzte Wort, „solange es Herr im eigenen Hause ist und nicht vor seelischen Teilkraften kapitulieren muss“. Im Prozess der Teamklärung ist die Rolle des „Oberhauptes“ wichtig. Seine Aufgabe liegt u.a. darin, die „Teambesprechung“ zu moderieren, die einzelnen Mitglieder in das Team zu integrieren, Kreativität und Konfliktlösungen zu fördern.

2. **Anhörung der Einzelstimmen:** Die verschiedenen Teammitglieder werden einzeln angehört, ohne Diskussion oder Unterbrechungen. Die Uneinigkeit sollte deutlich werden.
3. **Freie Diskussion zulassen und anregen:** Das Oberhaupt lässt eine freie „wilde“ Diskussion zu, ohne anzugreifen. Nach dem Getümmel wird freilich nach Struktur gefragt.
4. **Moderation und Strukturierung durch das Oberhaupt:** Das Oberhaupt fasst das Ergebnis der Anhörung und der Diskussion zusammen.
5. **Brainstorming:** Hier sollten die Teammitglieder nach Lösungen suchen. Der Teamführer bemüht sich, hinter der Position eines Teilnehmers dessen Interesse zu erkennen. Somit können kreativ neue Lösungen entworfen werden, die auch die jeweiligen Interessen erfüllen könnten. Es wird verhandelt, z.B. wird ein Teilnehmer gefragt, unter welchen Bedingungen er bereit wäre, eine Lösung anzunehmen.
6. **Entwurf einer integrierten Stellungnahme:** Hier geht es darum, dass jeder an der Lösungssuche maßgeblich und wertschätzend beteiligt wird.

2.8 Einschränkung des Lösungsansatzes von Schulz von Thun

Als ich das Konzept von Schulz von Thun las, hatte ich die Idee, daraus ein NLP-Format zu entwerfen. Das Format hatte ich schon bei einer Klientin und mir selbst angewendet, indem ich für die unterschiedlichen Stimmen die Botschaft und den Namen des Teammitgliedes auf Kärtchen aufgeschrieben hatte.

Bei meiner Klientin ging es um das Thema „Umzug“. Die Fragestellung war: „Soll ich nach Frankfurt umziehen oder in Dieburg bleiben?“. Verschiedene Stimmen meldeten sich (hier nicht ausführlich aufgelistet):

- Die Freundin: „Es wäre schön, dort zu wohnen, ich könnte meine Freundinnen viel leichter sehen.“
- Die Stadtliebhaberin: „Wenn ich in Frankfurt bin, fühle ich mich zuhause. Ich finde die Stadt aufregend.“
- Die Mutter: „Für meine Kinder finde ich wichtig, dass sie in einem ruhigeren Umfeld wie Dieburg aufwachsen. Es ist hier sicherer und überschaubarer. Wir sind nahe an der Natur.“
- usw.

Die Phase 1 „Identifikation der Teilnehmer“ und Phase 2 „Anhörung der Einzelstimmen“ lassen sich gut im Coaching durchführen. Bei der Phase 2 kann sich der Klient auf die jeweiligen Kärtchen stellen und daraus seine Position erläutern. Am Ende geht der Klient auf die zentrale Position des Oberhaupts und lässt das Gesagte von den verschiedenen Stimmen auf sich wirken.

Die weiteren Phasen „3-Freie Diskussion“ und „4- Moderation und Strukturierung“ lassen sich schlecht im individuellen Coaching durchführen. Die Notwendigkeit dieser Phasen ist auch fraglich, weil nicht konkret über spezifische mögliche Lösungen „geredet“ wird. Es wird „durcheinander“ geredet. In diesen Phasen 3 und 4 werden die einzelnen Stimmen zu keiner konkreten Lösungsmöglichkeit zugeordnet.

Die Phase „5- Brainstorming“ ist wichtig und lässt sich mit dem Klienten durchführen, indem der Klient seinen „kreativen Teil“ kommen lässt.

In der Phase 6- umgeht meiner Meinung nach Schulz von Thun die Hauptschwierigkeit von inneren Konflikten und zwar wie man zu einer Konfliktlösung zwischen den verschiedenen inneren Teilen, bzw. Interessen kommt. Er geht davon aus, dass die verschiedenen Teile sich auf eine Lösung einigen können. Wie das genau passiert und nach welchen Kriterien die Bewertung der verschiedenen Alternativen geschehen sollte, wird nicht gesagt. Was passiert zum Beispiel, wenn zwei gegenseitige Interessen oder Werte sich blockieren, Freiheit vs. Sicherheit oder Familienleben vs. Selbstverwirklichung? Wer ist dieses Oberhaupt? Nach welchen Kriterien entscheidet es zwischen den verschiedenen Alternativen?

Das Modell von Schulz von Thun kann wahrscheinlich in vielen Fällen helfen, eine Entscheidung zu treffen, aber es fehlt eine Methode zur Bewertung der Lösungsansätze.

2.9 Entscheidungsstrategie im NLP

Im NLP Master Handbuch S. 152 beschreibt Klaus Grochowiak unterschiedliche Entscheidungsstrategien in Bezug auf die Auswahl aus einer Speisekarte. Bei der schlechten Strategie führt der Klient einen inneren Dialog und fragt sich, was die anderen essen. Dann kommt die innere Bemerkung „Richte dich nicht nach den anderen“ und schließlich die Aussage „Bestelle irgendetwas!“.

Im Vergleich läuft eine gute Entscheidungsstrategie wie folgt: Der Klient sieht in der Speisekarte „Salat“, stellt sich „Salat“ und den Geschmack von „Salat“ vor, daraus bekommt er eine positive oder negative kinästhetische Empfindung (K+ oder K-) und entscheidet danach.

Dies zeigt, dass die Entscheidungsstrategie einen Einfluss auf die Qualität der Entscheidung hat. Entscheidend im Beispiel der Speisekarte ist die Benutzung des geeigneten Repräsentationssystems, in dem Fall des Geschmackssinns.

K. Grochowiak erwähnt typische Probleme mit Entscheidungsstrategien: Der Klient hat Schwierigkeiten, eine Alternative hervorzubringen, sich die Alternative zu repräsentieren oder sie zu bewerten. Daraus kann man folgende Schlussfolgerung ziehen:

- Der Klient sollte eine gewisse Anzahl von Alternativen (konstruiert, mehr als zwei) hervorbringen.
- Die Repräsentation der Alternativen sollte in den verschiedenen Repräsentationssystemen geschehen, der Realität und den Umständen angemessen sein. Ansonsten müssen mehr Informationen von außen geholt werden.
- Die Kriterien zum Bewerten der Alternativen sollten für die Entscheidungssituation geeignet sein und eine angemessene Rangfolge haben. Die Alternativen sollten eine nach der anderen mit allen Kriterien bewertet und verglichen werden.

Soweit dass ich weiß, gibt es im NLP kein Entscheidungsformat, dass sich strukturiert im Coaching anwenden lässt.

3 Ein NLP-Format für die Entscheidungsfindung

3.1 Der Ursprung des Entscheidungsformats

Im Rahmen eines Coachings kam eine Klientin mit dem Thema: „Ich muss entscheiden, ob ich ein Arbeitsangebot als Sekretärin in einer Firma zu arbeiten, worauf ich mich beworben habe, annehmen soll (Möglichkeit A) oder ob ich mich als Personal Coach selbständig machen soll (Möglichkeit B).“

Ich kannte kein geeignetes NLP-Format, um meine Klientin in ihrer Entscheidung zu unterstützen. Spontan ließ ich sie auf Kärtchen beide Möglichkeiten A und B aufschreiben und auf den Boden legen. Ich bat sie darum, auf jede einzelne Karte zu gehen, sich die Situation vorzustellen und nachzuspüren. Ich schrieb auf Kärtchen die Gedanken, Gefühle, Körperempfindungen und innere Bilder auf, die mir die Klientin mitteilte. Interessanterweise empfand die Klientin starke „Bauchschmerzen“ bei der Möglichkeit A (Angestellten-Job annehmen) und große positive Aufregung, wenn sie sich vorstellte, sie wäre selbständig.

Die Klientin beendete das Nachspüren der jeweiligen Möglichkeiten und stellte sich in die Mitte, in eine Betrachter-Position. Ihr wurde klar, dass sie ein starkes positives Gefühl für die Selbständigkeit hatte. Als ich jedoch fragte, welche Entscheidung sie dann für sich selbst treffen würde, war sie plötzlich wieder unentschieden. Obwohl der Impuls für B eindeutig war, sagte sie mir, dass sie sich nicht in der Lage sah, die angebotene Stelle als Sekretärin abzulehnen. Ihr Verstand sagte ihr, dass sie finanzielle Sicherheit brauchte.

Die Klientin konnte zu keiner Entscheidung kommen, da zwei Werte „finanzielle Sicherheit“ und „berufliche Erfüllung“ sich gegenseitig blockierten. Für die Klientin waren beide Werte anscheinend gleich wichtig. Sie stand vor einem Dilemma: sie hatte die Wahl zwischen der „finanziellen Sicherheit“ (A) und der beruflichen Erfüllung (B) und sie konnte beide Werte nicht gleichzeitig erfüllen.

Zu diesem Zeitpunkt des Coachings dachte ich, dass es wichtig sei, dass die Klientin mit ihren ganz persönlichen Werten in Kontakt kam. Zwar hatte der Kopf auf diesen Wert „finanzielle Unabhängigkeit“ hingewiesen, aber wie wirklich wichtig war für die Klientin dieser Wert?

Da ließ ich die Klientin eine Arbeit über ihre Werte machen. Ich benutzte ein Timeline-Format. Wir definierten einen Punkt für „Heute“ und einen Punkt in der Zukunft, wo sie weiser geworden wäre und auf ihr erfülltes Leben zurückblicken würde. Die Klientin beschrieb alles was ihr zu diesem zukünftigen Zeitpunkt wichtig war: erfüllte Partnerschaft, Familienleben und berufliche Verwirklichung als Personal Coach. Es stellte sich heraus, dass die „finanzielle Unabhängigkeit“ nicht mal erwähnt wurde. Die Klientin war durch den Mann finanziell gesichert, hatte schon lange gearbeitet und die „finanzielle Unabhängigkeit“ genossen. Es war ihr offensichtlich als Wert bei weitem nicht so wichtig als die „berufliche Erfüllung“.

Nach dieser Werte-Arbeit konnte die Klientin eine stimmige Entscheidung treffen. Bei dem Future Pace konnte sie sich mit einem guten Gefühl vorstellen, dass sie die angebotene Stelle ablehnen würde.

Die während dieses Coachings gewonnenen Erkenntnisse habe ich als Basis für die Entwicklung eines eigenen Entscheidungsformats verwendet.

3.2 Entwicklung des Entscheidungsformats

Dieses Format unterstützt die Entscheidungsfindung auf einer emotionalen Basis und wird graphisch im **Anhang A** dargestellt. Es eignet sich sowohl für kleine Alltagsentscheidungen als auch wichtige private oder berufliche „Lebensentscheidungen“.

Teil 1: Die einzelnen Entscheidungsmöglichkeiten nachspüren

1. Identifiziere die Entscheidungssituation

Welche Entscheidung willst/musst du treffen?

2. Ökologie-Check

Spricht etwas dagegen, dass du eine Entscheidung triffst?

Wenn Ja, bearbeite diesen Einwand.

Hier können Glaubenssätze auftreten wie z.B. Ich kann Entscheidungen nicht treffen oder systemische Verstrickungen z.B. „Wenn ich an meine Entscheidung denke, sehe ich schon die Reaktion meiner Eltern“.

3. Identifiziere die verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten

a) Welche Entscheidungsmöglichkeiten gibt es?

Der Coach schreibt jede einzelne Möglichkeit auf separaten Kärtchen auf und legt sie auf den Boden. Hier ist es wichtig, dass alle Möglichkeiten aufgeschrieben werden, **ohne Bewertung** und auch wenn sie erstmals nicht in Frage kommen oder idiotisch erscheinen können. Der Coach sollte dann darauf achten, dass die Vorstellungen des Klienten realitätsnah sind, z.B. dass die erwarteten Einkommen oder Umsätze auch plausibel sind.

b) Gibt es noch weitere Möglichkeiten?

Der Coach kann den **kreativen Teil** vom Klienten kommen lassen und ihn darum bitten, ganz frei neue Möglichkeiten für die Entscheidungssituation anzubieten. Bei **Dilemma Situationen** „Entweder A oder B“ ist es auch sinnvoll, die Möglichkeiten „weder A noch B“ und „A und B gleichzeitig“ aufzuschreiben.

4. Die Entscheidungsmöglichkeiten einzeln nachspüren

a) Lege auf den Boden eine Karte „**Neutraler Ort**“, als Bodenanker für den Separator.

- b) Am Anfang steht der Klient in der Mitte und betrachtet die Entscheidungsmöglichkeiten.
Bitte den Klienten auf die erste **Entscheidungsmöglichkeit** zu gehen.
Wenn der Klient viel „im Kopf“ und in der Bewertung ist, kann der Coach einen Hypno-Talk benutzen, damit der Klient assoziiert die Situation erlebt:
„und nun weißt du, wenn du diesen neutralen Ort verlässt und dich auf die Entscheidungssituation hinbewegst, dass du dich für diese neue Erfahrung öffnest. Und jetzt da du auf dieser Entscheidungssituation X stehst, kannst du nachspüren, wie das sich anfühlt, wenn du dich für diese Entscheidungsmöglichkeit X entschieden hättest.“

Frage den Klienten:

„Stell dir vor, du hättest dich für diese Situation entschieden, spüre nach mit deinem ganzen Sinnen, wie es sich für dich anfühlen würde. Was siehst du? Was hörst du? Was fühlst du? Welche Körperempfindungen hast du? Welche Gedanken hast du?“

Der Coach achtet darauf, dass der Klient die Situation assoziiert erlebt (VAKOG überprüfen) und keine Bewertung oder Vergleich mit anderen Entscheidungssituationen macht. Die Antworten des Klienten werden auf Karten aufgeschrieben und zu der Entscheidungssituation gelegt.

c) **Separator**

Bitte den Klienten auf den „Neutralen Ort“ zu gehen. Stell ihm ein paar Fragen wie z.B. „Was ist dein Lieblingsgericht?“, damit er separiert wird. Der Klient kann sich auch körperlich „schütteln“ und damit auch alle körperliche Empfindungen „weschütteln“.

d) **Wiederhole b) bis der Klient jede Entscheidungsmöglichkeit einzeln nachgespürt hat.**

5. Die verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten betrachten

Bitte den Klienten wieder in die Mitte zu gehen (Anfangsstelle) und die verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten zu betrachten.

„Welche Entscheidungsmöglichkeit zieht dich spontan an?“

An dieser Stelle kann es schon sein, dass der Klient mehr Klarheit für sich selbst bekommen hat und auch eine Entscheidung treffen kann. Das Coaching kann direkt mit „Punkt 9: Future Pace“ beendet werden. Es ist jedoch empfehlenswert, den weiteren Teil des Formats mit dem Klienten durchzuführen, um den Entschluss zu bekräftigen oder im Fall von Unentschiedenheit, Klarheit zu bekommen.

Separator: Zurück zum neutralen Ort

Teil 2: In Kontakt mit den eigenen Werten kommen

6. Das Entscheidungsfeld verlassen

Der Klient verlässt die Arbeitsfläche mit den Bodenankern und entfernt sich von diesem Entscheidungsfeld. Der Klient sollte frei und ohne Entscheidungsdruck Kontakt mit den eigenen Werten aufnehmen.

Coach: „Indem Du diesen Ort verlässt, verlässt Du gleichzeitig dieses Entscheidungsfeld. Mich interessiert, was Dir im (beruflichen) Leben wichtig ist.“

7. Die logischen Ebenen durchgehen

Im weiteren Teil sollte die Formulierung allgemein gehalten, ohne direkten Bezug auf die bevorstehende Entscheidung. Bei einer beruflichen Entscheidung bezieht sich der Coach auf das berufliche Leben, bei allgemeinen Lebensentscheidungen auf das Leben im Allgemeinen.

Coach: „Stell Dir vor, Du könntest dein (berufliches) Leben so gestalten, wie du es möchtest. Du solltest in deiner Vorstellung ganz frei sein, ohne zu berücksichtigen, ob es möglich oder realistisch ist.“

Umfeld	Wie würde dein (berufliches)Umfeld aussehen? Wie würdest du es gestalten oder was gäbe es zu hören?
Verhalten	Wie würdest du dich verhalten. Was tust du schon?
Fähigkeit	Welche Fähigkeit würdest du im Vordergrund bringen, weiterentwickeln oder dir aneignen wollen? Welche hast du schon?
Werte	Was wäre dir wichtig in diesem (beruflichen) Leben? Welche Werte würdest du leben wollen? Welche lebst du schon?
Identität	Wie würdest du dich selbst sehen? Was wärest du für eine Person? Zu was bist du bereit?
Sinn/Spiritualität	Welchen Sinn würdest du deinem (beruflichen) Leben geben? Welche innere Verbindung hast Du mit der Menschheit, mit dem Universum?

Bei jeder neuen Fragestellung ist es wichtig, dass der Coach die vorherigen Antworten des Klienten wiederholt und in die Frage einbezieht:

Z.B. „Wenn du deine (berufliche) Umwelt so und so gestalten würdest, welches Verhalten hättest du?“

„Wenn diese Werte (...) dir wichtig sind und Dein Selbstbild so (...) ist, welchen Sinn würdest du deinem Leben geben?“

Der Coach notiert für sich die Antworten.

Am Ende der logischen Ebenen fasst der Coach die wichtigsten Erkenntnisse über die Identität, Werte, usw. zusammen. Der Klient kommt in Kontakt mit dem, was ihm wichtig ist und spürt nach. Er kann sich ein Symbol für dieses „Identitätsgefühl“ schenken lassen.

Teil 3: Entscheidung und Future Pace

8. Mit dem „Identitätsgefühl“ die einzelnen Entscheidungsmöglichkeiten betrachten

Der Klient geht mit dem „Identitätsgefühl“ zum Entscheidungsfeld zurück. Er spürt jede einzelne Entscheidungsmöglichkeit nach. Dazwischen geht er auf den neutralen Ort (Separator). Der Coach schreibt auf Kärtchen die spontanen Reaktionen des Klienten auf.

Coach: „Jetzt da Du in Kontakt mit deinen Fähigkeiten, Werten, deiner Identität und dem Sinn deines Lebens gekommen bist, jetzt da Du weißt, was Dir alles wichtig im Leben ist, kannst du jede einzelne Entscheidungsmöglichkeit neu nachspüren.“

9. Entscheidung

Normalerweise bekommt der Klient sehr schnell ein eindeutiges Gefühl für die richtige Entscheidung.

10. Future Pace

Wenn der Klient sich entschieden hat, bittet ihn der Coach, dass er die nächsten Schritte beschreibt. Es kann sein, dass Ängste oder ein schlechtes Gefühl hoch kommen. Der Coach sucht nach Ressourcen, die den Klienten unterstützen könnte (z.B.: Mut, Gelassenheit, Selbstbewusstsein, usw.). Solche Gefühlszustände können geankert werden.

Ängste und Blockaden sollten behandelt werden, siehe Kapitel „4 Persönlichkeitsmodell und Blockaden in der Entscheidungsfindung“. Eine andere Möglichkeit wäre, die Entscheidungsmöglichkeiten zu überprüfen, bzw. zu verändern, damit die Ängste berücksichtigt werden (z.B. Verschiebung des Umsetzungszeitpunktes der Entscheidung, Suche nach zusätzlichen finanziellen Ressourcen, usw.).

11. Überprüfen mit dem Verstand

Wenn der Klient seine Entscheidung getroffen hat, kann es sinnvoll sein, die Entscheidung durch den Verstand überprüfen zu lassen. Lässt sich die Entscheidung umsetzen, wie ich es mir vorgestellt habe? In meiner Begeisterung, habe ich alle Risiken betrachtet? Habe ich die Kraft, Ressourcen und Ausdauer, die Entscheidung umzusetzen? Möglicherweise ist diese Überprüfung durch den Verstand nicht notwendig, da die Umsetzbarkeit der Entscheidung durch das Future Pace schon überprüft worden ist.

Wenn der Verstand die Entscheidung nicht unterstützt, sollten die Entscheidungsmöglichkeiten überprüft und ggfs. neu formuliert werden, bis eine Alternative für den Verstand akzeptabel ist.

12. Handlung

Der Entscheidung sollte eine Handlung folgen. Wenn es nicht der Fall ist, dann ist es keine Entscheidung sondern ein Wunsch oder eine Gedankensimulation.

Die gelben Rahmen

Es können Blockaden und Probleme während der Durchführung des Entscheidungsformats auftauchen. Diese wurden in gelben Rahmen gekennzeichnet und werden im Kapitel „4.4 Behandlung der Blockaden im Entscheidungsformat“ genauer erläutert.

3.3 Dokumentierte Fälle

Das Entscheidungsformat habe ich bei mehreren Klientinnen durchgeführt, drei Coachings wurden im **Anhang B, C und D** dokumentiert. Folgende Themen wurden behandelt: der Kauf einer Querflöte, die Planung eines Wochenendes und die Aufnahme eines Pflegekindes. Die Anwendung des Formats war jedes Mal erfolgreich, da die Klientinnen am Ende des Coachings ihre Entscheidung treffen konnten nicht nur im Kopf, sondern auch im Herzen. Sie hatten dabei ein gutes Gefühl und strahlten.

Die Durchführung des Formats hat zur Weiterentwicklung des Formats selbst beigetragen. Wichtige Erkenntnisse werden hier zusammengefasst:

- Der Coach achtet darauf, dass der Klient ins Gefühl kommt und auf seine Körperempfindungen achtet, wenn er die verschiedenen Entscheidungssituationen nachfühlt. Weiterhin sollte er sie getrennt erleben und nicht miteinander vergleichen.
- Beim Gespräch mit dem Klienten kann der Coach ihn auf seine Werte aufmerksam machen und auf separaten Kärtchen aufschreiben (mir ist wichtig, dass ich mitentscheiden kann, es muss etwas in den nächsten Jahren passieren, mir ist wichtig im Kontakt mit mir selbst und mit anderen zu sein).
- Einige Aussagen des Klienten sind keine neuen Entscheidungsmöglichkeiten (z.B. Mit meiner Tochter reden), weil sie als „Ressourcen“ in den verschiedenen Alternativen eingebracht werden können.
- Auch wenn der Klient schon eine Entscheidung getroffen hat, ist die Durchführung der logischen Ebenen empfehlenswert. Dadurch kommt der Klient in Kontakt mit sich selbst und seinen Werten und seine Entscheidung wird emotional verstärkt.
- Der Future Pace ist wichtig, um die Umsetzbarkeit der Entscheidung zu überprüfen. An dieser Stelle können Ängste oder unangenehme Gefühle auftauchen. Der Coach kann beim Klienten Ressourcen hinzufügen.

- Wir haben die Entscheidung mit dem Verstand nicht mehr überprüft, da es nach dem Future Pace keine Notwendigkeit einer weiteren Überprüfung der Entscheidung gab.

4 Persönlichkeitsmodell und Blockaden in der Entscheidungsfindung

4.1 Wann entstehen Blockaden?

Blockaden entstehen, wenn der Klient die Notwendigkeit einer Entscheidung, bzw. einer Veränderung spürt, sich aber nicht entscheiden kann oder wenn keine Handlung seiner Entscheidung folgt. Im Seminar „Hin- und hergerissen“ haben mehrmals Teilnehmer erwähnt, dass sie die Notwendigkeit einer beruflichen oder privaten Veränderung spüren, aber dass die Ängste eines vermutlichen emotionalen oder materialen Verlusts so stark sind, dass sie zu keiner Entscheidung, bzw. Handlung kommen.

Oft bleibt der Klient in der unbefriedigenden bestehenden Situation, verschiebt erstmals die Entscheidung oder deren Umsetzung, bis die Unzufriedenheit zu hoch ist oder bis die Entscheidung fällig wird. Diese Unzufriedenheit kann sich durch psychisches Unbehagen, Depression, aber auch psycho-somatische Krankheiten ausdrücken. Der Klient geht erneut durch den Entscheidungsprozess ohne Ergebnis, und dies kann sich wie eine Schleife ohne Exit endlos wiederholen. Der Klient ist in seinem Entscheidungsprozess blockiert.

Warum kann es so schwierig sein, eine Entscheidung zu treffen? Eine Entscheidung bedeutet, eine Wahl zwischen verschiedenen Möglichkeiten zu treffen. Damit diese Wahl nicht dem Zufall überlassen wird, damit die Entscheidung den eigenen Bedürfnissen und Wünschen entspricht, ist eine gute Selbstkenntnis, Selbstwahrnehmung und Körperwahrnehmung wichtig. Der Klient braucht auch Selbstsicherheit, um zu seiner Entscheidung zu stehen.

Wer entscheidet, muss die Konsequenzen seiner Entscheidung tragen, diese verantworten können. Wenn die Entscheidung getroffen worden ist, muss der Klient handeln, was Veränderungen, eventuell Risiko und Unsicherheit mit sich bringen kann. Bei einer wichtigen Lebensentscheidung (Umzug, Partnerwahl, Trennung, usw.) oder beruflichen Entscheidung (Studium, Job-Angebot, berufliche Umorientierung, strategisches Management, usw.) hat die Entscheidung eine Wirkung nicht nur auf das eigene Leben, sondern auch auf das Umfeld (Familie, Freunde, Kollegen, Gemeinde, Gesellschaft, usw.). Die Reaktion des Umfelds auf die Entscheidung muss der Klient vertragen können. An allen diesen Punkten können Blockaden entstehen.

4.2 Die Entscheidung im Persönlichkeitsmodell nach Prisca Engeler

Meine Untersuchung der möglichen Blockaden und ihrer Auflösung führte zum Ergebnis, dass Blockaden an vielen Stellen entstehen können. Ursachen dafür können Mangel an Selbstwertgefühl

(ich bin nicht es nicht wert), familiäre Verstrickungen (ich darf nicht für mich entscheiden, ich darf mein eigenes Leben nicht führen), einschränkende Glaubenssätze (ich schaffe es nicht), usw sein. Damit man als Coach weiß, wo man beim Klienten „ansetzen“ kann, habe ich ein Modell entwickelt, das die Zusammenhänge zwischen Entscheidung und den verschiedenen Ebenen der Persönlichkeit im System darstellt.

4.2.1 Beschreibung des Persönlichkeitsmodells

Das von mir entwickelte Persönlichkeitsmodell basiert auf den logischen Ebenen von Robert Dilts (in „Die Veränderung von Glaubenssystemen“), dem Persönlichkeitsprofil von Alejandro Serrano und der Kontext-Erweiterung des NLP von Katharina Stresius, die im „Das NLP Master Handbuch“ von Klaus Grochowiak abgebildet wurden. Dieses Persönlichkeitsmodell wird im **Anhang E** dargestellt und umfasst:

die **Persönlichkeit** mit ihren verschiedenen logischen Ebenen (von unten nach oben):

1. Körperwahrnehmungen und Gefühle
2. Verhalten
3. Fähigkeiten
4. Überzeugungen, Werte und Bedürfnisse
5. Identität
6. Spiritualität, Sinn

das **Umfeld**:

1. Familie
2. Klan
3. Gesellschaft
4. Religion

Das Persönlichkeitsmodell verwendet zwei Achsen: die horizontale Achse stellt die **Zeit-Achse** dar und die vertikale die System-Achse dar. Zeit ist im Entscheidungsprozess eine wichtige Komponente, da eine Entscheidung einen Zeitpunkt bezeichnet, ab dem eine gewisse Handlung stattfinden soll. Die Entscheidung verursacht eine Veränderung bei dem Mensch, was sich auch auf sein Umfeld auswirkt. Es gibt ein „vor“ und ein „nach“ der Entscheidung. Auf dieser Achse werden die Persönlichkeit und das Umfeld einmal in der Gegenwart und einmal in der Zukunft dargestellt. Dazwischen liegt in einer nahen Zukunft die Entscheidung. Vor der Gegenwart wird der Einfluss der Vergangenheit und von Vorleben dargestellt. Der Mensch trägt seine Vergangenheit in sich. In der Zukunft liegen die Handlung, eine veränderte Persönlichkeit und ein verändertes Umfeld.

Die senkrechte Achse stellt die **System-Achse** dar. Im Entscheidungsprozess ist der Mensch nicht nur mit sich selbst und seinen Wünschen beschäftigt, sondern als soziales Wesen ist er auch mit der möglichen Wirkung seiner Entscheidung auf sein Umfeld und mit der vermutlichen Reaktion seines Umfelds auf seine Entscheidung beschäftigt. Die Persönlichkeit ist im Umfeld integriert, beide beeinflussen sich gegenseitig. Wir leben nicht autark, sondern wir interagieren mit unserem Umfeld.

4.2.2 Die Persönlichkeit und die Erweiterung der logischen Ebenen

Wie Robert Dilts in seinem Buch „Die Veränderung von Glaubenssystemen“ beschreibt, hat „das Gehirn (...) verschiedene Verarbeitungsebenen. (...) Wenn wir das Gehirn verstehen oder Verhaltensweisen verändern wollen, müssen wir uns mit diesen unterschiedlichen Ebenen befassen.“ (in „). Diese logischen Ebenen sind folgende:

- Umgebung. Wo? Wann? Grundlegende Ebene, in der man lebt, äußere Einschränkung
- Verhalten. Was? Meine Wirkung auf mein Umfeld.
- Fähigkeiten. Wie? Über welche Fähigkeiten und mentale „Landkarten“ verfüge ich?
- Überzeugungen und Werte. Warum? Welches Glaubenssystem habe ich?
- Identität. Wer? Die Identität bestimmt das Glaubenssystem.
- Dazu kommt die Ebene der Spiritualität. Wozu? Welcher Sinn verbirgt sich hinter meinem Tun?

4.2.2.1 Körperwahrnehmungen und Gefühle

In meinem Persönlichkeitsmodell habe ich die logischen Ebenen von Dilts übernommen, jedoch die grundlegende Ebene „Umgebung“ weggelassen, da sie außerhalb der Person liegt und das Umfeld bildet. Ich habe eine zusätzliche Ebene hinzugefügt: „**Körperwahrnehmungen und Gefühle**“, die unter der Ebene „Verhalten“ liegt. Gefühle sind Körperwahrnehmungen, die einem gewissen Gefühl zugeordnet werden. Zum Beispiel kann ein Kloß im Hals Trauer bedeuten, eine warme leichte Körperempfindung als Freude interpretiert werden.

Ich habe in den vorherigen Kapiteln gezeigt, wie wichtig die somatischen Marker für den Entscheidungsprozess sind. Diese somatischen Marker als Körperwahrnehmungen und Gefühle, die uns unser Unbewusstes schickt, bilden eine Verbindung zu unserer Erfahrung und Vergangenheit. Sie geben eine wichtige Bewertung über eine gewisse Entscheidungssituation ab.

Im Allgemeinen und unabhängig vom Entscheidungsprozess sind Körperwahrnehmungen und Gefühle ein sehr wichtiger Bestandteil der Person und eine Ebene, die im Dilts-Modell bis jetzt gefehlt haben.

Der Mensch ist nämlich nicht nur ein denkendes Wesen sondern ein fühlendes Wesen. Im NLP arbeiten wir auch sehr häufig mit den Gefühlen oder kinästhetischen Empfindungen. Traumatische Erfahrungen und belastende Gefühle sind im Körper gespeichert, deswegen können zum Beispiel Gefühle als Anker für eine Time-Line verwendet werden. Ebenfalls wird auch der Zugang zum Unbewussten in unterschiedlichen Körperpsychotherapien über den Körper gesucht.

Darüber hinaus ist der Körper unsere einzige Möglichkeit die Welt und unser Dasein in der Welt im „Hier und Jetzt“ wahrzunehmen, weil wir unser Umfeld und uns selbst durch unsere Sinne erfahren. Durch eine bewusste Körperwahrnehmung weiß ich, was ich in dem Moment brauche. Mein Körper

signalisiert mir, ob ich Ruhe, Schlaf, Nahrung, Spannung, Abwechslung, Bewegung, usw. brauche. Wenn ich auf meine Bedürfnisse achten kann, tue ich mir etwas Gutes und erhöhe dadurch meine Zufriedenheit und Ausgeglichenheit im jetzigen Moment.

Wer geübt ist, seine Körpersignale und seine Bedürfnisse im Alltag wahrzunehmen und in seinen alltäglichen kleinen Entscheidungen zu berücksichtigen, wird eher vorbereitet sein, seine Wünsche und Bedürfnisse im Hinblick auf eine größere Entscheidungen selbstsicher wahr- und ernst zu nehmen.

Die Ebene “Körperwahrnehmungen und Gefühle“ schafft somit die Verbindung zwischen Persönlichkeit und Umfeld, zwischen Gegenwart und eigener Vergangenheit.

4.2.2.2 Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse

In Wikipedia wird der Begriff „Wert“ wie folgt definiert:

Wertvorstellungen oder kurz **Werte** sind Vorstellungen über Eigenschaften (Qualitäten), die Dingen, Ideen, Beziehungen u.a.m. von Einzelnen (sozialen Akteuren) oder von sozialen Gruppen von Menschen oder von einer Gesellschaft beigelegt werden, und die den Wertenden wichtig und wünschenswert sind. (...) Werte, die auf Werterfahrungen beruhen, haben sich aufgrund von verarbeiteten Erlebnissen im Gefühl verankert (innere Werte wie z.B. Freundschaft, Liebe, Gerechtigkeit, Lust, Glück, Wohlbehagen, Harmonie, Pflichterfüllung, Härte, Tapferkeit im Kampf, Disziplin).

Weiterhin wird im Wikipedia der Begriff „**Bedürfnis**“ als „das Verlangen oder der Wunsch, einem empfundenen oder tatsächlichen Mangel Abhilfe zu schaffen“ definiert. Der Humanist Marshall Rosenberg ist der Meinung, dass jeder Mensch in jedem Moment Bedürfnisse hat, die sich durch Gefühle bemerkbar machen. Es wird hier unterschieden zwischen Gefühlen, die anzeigen, dass Bedürfnisse erfüllt sind und Gefühlen, die anzeigen, dass Bedürfnisse nicht erfüllt sind.

Einige Bedürfnisse in Kernbegriffen zusammengefasst sind nach diesem Modell: Physische Bedürfnisse – Sicherheit – Verständnis (oder Empathie) – Kreativität – Liebe, Intimität – Spiel – Erholung – Autonomie – Sinn

Wie es in den Definitionen steht, sind Werte Vorstellungen, die einem wünschenswert und im Gefühl verankert sind, während Bedürfnisse der Wunsch nach Befriedigung eines Mangels sind. Sowohl bei erfüllten Werten als auch bei erfüllten Bedürfnissen entwickelt man ein gutes Gefühl, bei verletzten Werten und Bedürfnissen ein schlechtes. Der Unterschied zwischen Bedürfnissen und Werten ist sehr fein und beide Begriffe sind eng miteinander verbunden. Beiden liegen (unerfüllte) Wünsche zugrunde, die sich auch durch Gefühle, bzw. Körperempfindungen zeigen.

Die Bedürfnisse sind in der Gegenwart verankert und ihre Wahrnehmung erfolgt primär durch die Wahrnehmung der Körpersignale. Diese Wahrnehmung kann im Alltag trainiert werden, indem der Klient im Lauf des Tages sich immer wieder fragt, was brauche ich gerade? Brauche ich Erholung oder Bewegung? Zeit für mich oder Zuwendung?

Die Wahrnehmung der somatischen Marker ist sowohl für die Wahrnehmung der eigenen Bedürfnisse als auch für die Wahrnehmung der eigenen Werte wichtig. Wenn der Klient mit Bauchschmerzen zur Arbeit geht, ist es der Hinweis dafür, dass die Situation ihm nicht gut tut, dass seine Bedürfnisse nicht befriedigt werden und dass er seine Werte nicht leben kann. Es könnte zum Beispiel sein, dass die Werte des Klienten für Respekt, Verantwortung und Erfüllung und sein Bedürfnis für einen Sinn am Arbeitsplatz nicht erfüllt sind.

Aus diesem Grund erlaube ich mir die Ebene der Glaubenssätze und Werte mit dem Begriff „**Bedürfnisse**“ zu erweitern. Die Bedürfnisse können als unverzichtbare unmittelbare aktuelle Werte, während Werte als „gefühlte“ Vorstellungen im Gegensatz zu abstrakten Vorstellungen verstanden werden. Diese Erweiterung schien mir notwendig, da wir oft im Coaching den Klienten fragen, was er braucht, welche Bedürfnisse er hat. Die Wahrnehmung und Berücksichtigung der eigenen Bedürfnisse ist sehr wichtig, um sowohl gute Entscheidungen zu treffen als auch ein zufriedenes Leben zu führen. Beide Bedürfnisse und Werte zeigen sich durch Körperempfindungen und Gefühle. Dadurch ist diese logische Ebene eng mit der untersten Ebene „Körperwahrnehmung und Gefühle“ verbunden.

4.3 Blockaden und ihre Auflösung

4.3.1 Auftreten von Blockaden

Das Persönlichkeitsmodell gibt verschiedene Anhaltspunkte, wo Blockaden während des Entscheidungsprozesses entstehen können: sie können an allen Ebenen der Persönlichkeit in Bezug auf die Gegenwart, auf die Vergangenheit oder in der Interaktion zwischen der Person und seinem Umfeld entstehen.

4.3.2 Blockaden in der Persönlichkeit

4.3.2.1 Inkongruenz zwischen zwei Ebenen der Persönlichkeit

Zwei logische Ebenen sind im Konflikt oder Widerspruch. Z.B. Die Werte und Ziele stimmen überein, aber die notwendigen Fähigkeiten sind nicht vorhanden, oder es gibt eine Inkongruenz zwischen Identität und Verhalten, usw.

Ich nehme das Beispiel einer Klientin, die vor einer beruflichen Umorientierung steht. Die Klientin weiß z.B., was ihr wichtig ist (Ebene Werte: Selbstverwirklichung). Im Hinblick auf diesem Wert, ist die Entscheidung klar: die Klientin möchte ihre bisherige angestellte Tätigkeit verlassen und sich selbstständig als Ernährungsberaterin machen. Sie ist in ihrer jetzigen Arbeit sehr unglücklich und

entwickelt schon psychosomatische Krankheiten (Schlafstörungen, usw.). Sie kann jedoch die Entscheidung nicht treffen und umsetzen, weil sie voller Ängste ist. Der Entscheidungsprozess ist blockiert.

Die Ängste weisen auf eine Gefahr hin. Wenn man genauer untersucht, stellt sich heraus, dass die Klientin nicht die adäquaten erforderlichen Fähigkeiten hat, um sich selbständig zu machen. Ihre PC-Kenntnisse sind unzureichend und ihre finanzielle Situation ist zu eng, um auf regelmäßige Einnahmen zu verzichten. Damit die Klientin die Entscheidung umsetzen kann, ist es notwendig, neue Fähigkeiten zu entwickeln, die in „einer Linie“ mit den Werten sind.

Damit eine Entscheidung getroffen werden kann, ist es wichtig, dass die verschiedenen Ebenen der Persönlichkeit miteinander kongruent sind, dass es keinen Widerspruch zwischen zwei Ebenen gibt.

Konkret heißt das, dass wenn die Klientin vom obengenannten Beispiel die Entscheidung einer beruflichen Veränderung als Ernährungscoach treffen möchte, müssten die verschiedenen logischen Ebenen von oben nach unten im Einklang sein:

- Sinn: Ich fühle mich als Teil des Ganzen und mein Beitrag im Leben ist anderen zu helfen, ein zufriedenes Leben zu führen
- Identität: Ich bin kreativ, selbständig, ich fühle mich stark
- Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse: Ich darf meinen Weg in die Selbständigkeit gehen, ich kann meinen Lebensunterhalt selbst verdienen, mir sind Selbstverwirklichung und Freiheit wichtig
- Fähigkeiten: Ich verfüge über die notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen, um als Ernährungscoach erfolgreich zu werden
- Verhalten: Ich tue es schon, ich probiere mich schon als Ernährungscoach aus
- Körperwahrnehmungen und Gefühle: Ich habe ein gutes Gefühl, wenn ich mir vorstelle, dass ich mich als Ernährungscoach selbständig mache

Dieses Beispiel stellt einen Idealfall dar, was der Realität nicht entspricht, und es ist normal, gewisse Widersprüche und Schwäche zu haben. Auf jeder Ebene kann es jedoch eine Inkongruenz, bzw. einen Widerstand geben, der so stark ist, dass der ganze Entscheidungsprozess blockiert wird.

Einige Beispiele für Inkongruenz in Bezug auf die Entscheidung „Ich möchte mich als Ernährungscoach selbständig machen“:

- Identität: Ich fühle mich klein und abhängig, ich habe keine Ausdauer
- Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse: ich kann es nicht allein schaffen, mir ist Sicherheit wichtig
- Fähigkeiten: Meine EDV-Kenntnisse und meine finanziellen Mittel sind unzureichend
- Verhalten: ich verschiebe ständig das Vorbereiten meiner Prüfung als Ernährungscoach
- Körperwahrnehmungen und Gefühle: Ich empfinde große Ängste vor der Selbständigkeit

Die Rolle des Coachs liegt darin, die Inkongruenz zu identifizieren und mit der entsprechenden Methode aufzulösen.

4.3.2.2 Inkongruenz innerhalb einer Ebene der Persönlichkeit

Eine weitere Ursache für Blockaden kann an eine Inkongruenz innerhalb einer Ebene der Persönlichkeit liegen. Insbesondere auf der Ebene der Glaubenssätze und Werte kann es vorkommen, dass der Klient widersprüchliche Werte hat, die er gleichzeitig erfüllen möchte wie z.B. Freiheit/Sicherheit, Familienleben/Selbstverwirklichung, Treue/Abwechslung, Beständigkeit/Neues, Nähe/Distanz, Spaß/Arbeit, eigene Interessen/Verpflichtungen, usw. Er steht vor einem Dilemma, weil er das Gefühl hat, dass er entscheiden muss und durch seine Entscheidung auf eine der beiden Werte verzichten muss: egal wie er sich entscheidet, verliert er.

Wenn wir das Beispiel unserer Klientin nehmen, die sich als Ernährungscoach beruflich verändern möchte, stellt sich heraus, dass der Entscheidungsprozess aufgrund von widersprüchlichen Werten blockiert ist. Die Klientin möchte gleichzeitig die Selbstverwirklichung und die Freiheit der Selbstständigkeit genießen, ist aber nicht bereit auf ihre finanzielle Sicherheit zu verzichten. Sie fühlt sich in einem Dilemma: entweder sie arbeitet weiter als Angestellte und ist dabei unglücklich oder sie macht sich selbstständig, fühlt sich dabei überfordert und gerät in finanzielle Schwierigkeiten.

4.3.3 Stärkung der Persönlichkeit

Um Blockaden aufzulösen und den Entscheidungsprozess zu fördern kann der Coach an der Stärkung der Persönlichkeit des Klienten arbeiten. Im **Anhang F** erhalten Sie eine Übersicht der Methoden, die Blockaden auflösen können.

Die Ebenen der Persönlichkeit werden von unten nach oben untersucht.

4.3.3.1 Körperwahrnehmung

Auf dieser Ebene geht es darum, die Körperwahrnehmung, die Wahrnehmung der somatischen Marker und der „inneren Stimme“ im Hier und Jetzt zu fördern. Durch dieses erhöhte Bewusstsein ist der Klient in der Lage, seine Wünsche und Bedürfnisse im Alltag wahrzunehmen und sie in seinen Entscheidungen zu integrieren. Die Selbstsicherheit wird verstärkt, weil der Klient lernt auf sich zu hören. Der Klient lässt sich weniger durch externe und unterschiedliche Meinungen verwirren.

Methoden: Yoga, Qigong, usw.

4.3.3.2 Gefühle

Angst

Bei wichtigen Lebensentscheidungen kann es passieren, dass der Klient weiß, was er möchte, aber dass die Ängste vor den Veränderungen und vor der Unsicherheit der neuen Situation so stark sind, dass die Entscheidung blockiert ist.

Hier geht es darum, die Angst wahrzunehmen und zu hinterfragen. Die Angst weist auf eine Gefahr hin. Was ist möglich? Was ist Fantasie? Welche Informationen fehlen, um ein realistischeres Bild der Zukunft zu bekommen? Wie kann das Risiko verringert werden? Welche zusätzliche Kompetenzen und Unterstützung braucht der Klient? Wie sollte die Entscheidung kommuniziert werden? Wie kann sich der Klient gegenüber Kritik des Umfelds stark machen, usw.?

Der Coach sollte den Klienten aus dem Trancezustand herausholen, der Vorstellung und Realität, Gegenwart und Zukunft vermischt.

Nach meiner Erfahrung sind Ängste „virtuell“, auch wenn sie körperlich stark zu spüren sind, weil sie sich auf Vorstellungen und Fantasien beziehen. Die Zukunftsvorstellungen haben keine Realität und dadurch lassen sich die Ängste schwer durch den Verstand kontrollieren. Die Ängste lassen jedoch nach oder verschwinden sogar, indem man handelt. Durch die Handlung kommt man ins Hier und Jetzt zurück, man wird mit der Realität konfrontiert und nicht mehr mit Vorstellungen. Die Ängste werden durch reale Probleme ersetzt, die viel einfacher zu behandeln sind als die Ängste selbst.

Methoden:

Time-Line Format: Der Klient wird darum gebeten, geistig in die Zukunft zu gehen, kurz nach dem befürchteten Ereignis. Von dieser Position aus sollte sich der Klient die befürchtete Situation nochmal anschauen. Die Angst ist aus prinzipiellen Gründen nicht mehr möglich (Klaus Grochowiak in „Das NLP Master Handbuch“).

Weitere Methoden: Core Transformation, Hypnose, Psycho-Kinesiologie nach Dr. Klinghardt, verschiedene Therapieformen. Die Psycho-Kinesiologie wird im Kapitel „4.3.5 Befreiung der eigenen Geschichten“ erläutert.

Trauer

Trauer ist ein weiteres Gefühl, das den Entscheidungsprozess blockieren kann. Der Klient kann Trauer empfinden, weil er sich vorstellt, dass er durch seine Entscheidung einen Verlust erleiden wird (z.B. bei einer Trennung, Verlust des Familienlebens, bei einem Umzug, Verlust der Freunde). Die Themen sind hier Akzeptanz des Gefühls, Abschied nehmen durch ein Ritual z.B., loslassen und auf den Gewinn schauen. Welche Bereicherung wird mir die neue Situation bringen?

Methoden:

Core Transformation, Psycho-Kinesiologie nach Dr. Klinghardt, verschiedene Therapieformen

4.3.3.3 Verhalten

Auf dieser Ebene sollte der Coach den Klienten unterstützen, einen realistischen Plan zu entwerfen, um die Entscheidung umzusetzen. Dies gibt dem Klienten ein Gefühl der Machbarkeit und eine gewisse Sicherheit, die die Ängste vor der Veränderung verringern können.

Methoden:

Disney-Strategie, SMART-Ziele, die Zwischenschritte vor dem Ziel

4.3.3.4 Fähigkeiten

Das Bewusstsein über die vorhandenen und ggfs. fehlenden Fähigkeiten, um die Entscheidung umzusetzen, sollte erhöht werden. Durch eine Ressourcenarbeit kann der Coach die vorhandenen Ressourcen ankern. Der Coach unterstützt den Klienten, damit er sich die fehlenden Kompetenzen aneignen kann oder der Klient besucht die entsprechenden Kurse, um die notwendige Kompetenz zu erwerben. Eventuell muss die Entscheidung überprüft werden, bzw. der Umsetzungsplan an die tatsächlichen Fähigkeiten angepasst werden.

Methoden:

Anker, New Behavior Generator, Kurse besuchen, Ressourcenarbeit.

4.3.3.5 Glaubenssätze, Werte und Bedürfnisse

Glaubenssätze

Viele einschränkende Glaubenssätze können den Entscheidungsprozess hindern. Sie können sich zum Beispiel auf den Entscheidungsprozess selbst beziehen (z.B.: ich kann keine Entscheidung treffen, ich darf keinen Fehler machen, ich muss die richtige Entscheidung treffen, Veränderungen sind schwer) oder auf das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten (z.B.: ich kann nicht allein für mich sorgen, ich bin nicht kreativ, ich schaffe es nicht, usw.). Der Coach sollte den Klienten dabei unterstützen, seine Glaubenssätze zu hinterfragen und das Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten erhöhen.

Bei Inkongruenz und konfligierenden Glaubenssätzen kann das Konflikt-integrations-Modell nach Dilts verwendet werden (NLP Master Handbuch von K. Grochowiak, S. 90), um das gemeinsame Ziel der beiden Teile, die für die jeweiligen Glaubenssätze stehen, aufzudecken und sie auf der unbewussten Ebene zu integrieren.

Methoden:

Time-Line, Diamond, Submodalitäten, Konflikt-Integrations-Modell, Time-Line

Werte und Bedürfnisse

Auf dieser Ebene können Blockaden entstehen, weil der Klient nicht weiß, was er wirklich möchte und/oder das Gefühl hat, dass er widersprüchliche Bedürfnisse bzw. Werte hat, die er nicht gleichzeitig erfüllen kann.

Um Blockaden aufzulösen, ist es wichtig, dass der Klient sich über die eigenen Werten, bzw. Bedürfnisse und ihre „Rangfolge“ bewusst wird. Der Coach kann ihn durch die verschiedenen logischen Ebenen führen, wie es in dem von mir entwickelten Entscheidungsformat beschrieben wurde. Die Fragen an den Klienten könnten so lauten: „Stell Dir vor, du könntest Dein Leben so gestalten, wie du es möchtest, was würde alles dabei sein? Wie würde Dein Umfeld aussehen? Was würdest du tun? Welche Fähigkeiten hättest Du? Welche würdest Du Dir aneignen? Was wäre Dir wichtig? Was würdest Du über Dich denken? Was wäre der Sinn Deines Lebens?“.

Die Verwendung des Konjunktivs und das Angebot an den Klienten, seine Fantasie zu benutzen, um seine ideale Welt zu gestalten, hilft dem Klienten in Kontakt mit seinen Werten zu kommen, ohne Rücksicht auf das, was möglich ist, was vom Umfeld oder Angehörigen erwartet wird. In dieser idealen Welt verschwinden die Ängste und somit wird es für den Klienten deutlicher, was ihm wichtig ist, welche Werte er hat. Werte, die im Konflikt sind, wie ich es im Kapitel 4.3.2.2 „Inkongruenz innerhalb einer Ebene der Persönlichkeit“ erwähnt habe, können somit durch die Methode eine klare Rangfolge bekommen. Wenn die Werte klar sind, wird meistens die Entscheidung auch eindeutig.

Eine andere Methode, um die Werte zu ermitteln, ist zu untersuchen, in welchen Situationen der Klient sich wohl gefühlt hat, das Gefühl hatte, dass es stimmig war. Dabei kann der Coach fragen, was wichtig war und die Werte ermitteln. Die Rangfolge wird ermittelt, indem der Klient aufgefordert wird, die Werte zu selektieren, worauf er nicht verzichten könnte. Diese Methode eignet sich gut für Klienten, die sich schlecht in die Zukunft projizieren und fantasieren können.

Der Klient kann gewisse Wertvorstellungen haben, danach entscheiden und trotzdem bei der Umsetzung blockiert sein. Möglicherweise hat er tiefe Bedürfnisse bei der Entscheidung nicht berücksichtigt. Diese zeigen sich dann, wenn sie die Umsetzung der Entscheidung verhindern. Zum Beispiel der Wert „Berufliche Entfaltung“ ist der Klientin sehr wichtig und sie entscheidet, sich selbständig als Ernährungsberaterin zu machen. Sie setzt jedoch die Entscheidung nicht um oder verschiebt sie immer wieder, weil sie Bauchschmerzen hat, wenn sie daran denkt, dass sie ihre angestellte Stelle kündigen soll. Sie hat Angst um ihre finanzielle Sicherheit. Hier zeigt sich, dass das Bedürfnis für Sicherheit sehr groß ist und sogar „vorrangiger“ als der Wert „Berufliche Entfaltung“.

Bei konfligierenden Werten oder Bedürfnissen kann ähnlich wie bei konfligierenden Glaubenssätzen ein Verhandlungsformat zwischen den Teilen verwendet werden. Somit kann eine neue Lösung entstehen, die die verschiedenen Werte bzw. Bedürfnisse berücksichtigen. Wenn das obere Beispiel fortgesetzt wird, könnte die Klientin zum Erkenntnis kommen, dass Selbständigkeit unter Berücksichtigung einer gewissen Sicherheit ihr wichtig ist. Entsprechend könnte sie eine Strategie entwickeln, in der sie sich schrittweise selbständig macht und übergangsweise eine Teilzeitarbeit annimmt.

Methoden

Dilts logische Ebenen durchgehen, Wertearbeit, Time-Line (kurz vor dem Tod), Teile Verhandlungsformat, somatische Marker wahrnehmen: ich weiß, was mir wichtig ist, ich spüre, was ich (nicht) brauche.

4.3.3.6 Identität

Auf dieser Ebene sollte der Klient in seiner Selbstbestimmung, seinem Selbstbewusstsein und seiner Daseins-Berechtigung verstärkt werden. Die Selbstwahrnehmung kann durch eine erhöhte Körperwahrnehmung, ein größeres Bewusstsein der eigenen Fähigkeiten, Bedürfnisse und Werte gesteigert werden. Die Selbstwahrnehmung unterstützt die Selbstbestimmung. Wenn ich, wer ich bin, nicht nur mit dem Kopf, sondern durch meinen Körper spüre, dann kann ich besser für mich entscheiden. Dieser Bewusstseinszustand wird manchmal als „zentriert sein“, „in sich ruhen“, „in seiner Mitte sein“ beschrieben.

Es können jedoch familiäre Verstrickungen diese Selbstbestimmung schwächen und sie sollten aufgelöst werden (siehe Kapitel 4.3.7 Abgrenzung vom Umfeld). Der Coach unterstützt den Klienten, damit dieser sich die Erlaubnis geben kann, sein eigenes Leben zu führen, eventuell Fehler machen zu dürfen und Verantwortung zu übernehmen.

Blockaden können weiterhin auf dieser Ebene entstehen, weil der Klient für Veränderungen nicht offen ist. Das Persönlichkeitsmodell zeigt eine Persönlichkeit vor und nach der Entscheidung. Bei Lebensentscheidungen gibt es Veränderungen auf allen Ebenen, vom Umfeld bis zur Identität und Sinn. Der Klient will keine Entscheidung treffen, weil er an Altem festhält, ein Verlustgefühl hat und nicht loslassen kann. An diesen Themen kann der Coach mit dem Klienten arbeiten und ihm dabei helfen, sich für Neues zu öffnen und auf dem Gewinn zu schauen.

Methoden

Core Transformation, Diamond, Dilts logische Ebenen

4.3.3.7 Spiritualität, Sinn

Wie bei den Werten ist es ebenfalls wichtig, dass der Klient Raum bekommt, um einen Sinn, eine Vision für sein Leben zu entwickeln.

Bei schwierigen Lebensentscheidungen kann es dem Klienten helfen, auf einer spirituellen Ebene nach dem Sinn für die Dilemma-Situation zu suchen. Ein spiritueller Ansatz könnte sein, dass jede Seele sich ein Leben aussucht, um eine gewisse Erfahrung zu machen und etwas zu lernen. Wozu stehe ich vor dieser Entscheidung? Welches Thema habe ich als Seele in meinem Leben zu lösen? Was kann ich mit der neuen Aufgabe lernen?

Diese Fragen ermöglichen ein „Reframing“ der Entscheidungssituation, die Formulierung einer neuen Bedeutung auf spiritueller Sicht und somit die Auflösung der Blockaden bei der Dilemma-Situation.

Methoden

Gebet, Meditation, Core Transformation, Dilts logische Ebenen, Reframing, Traumreise

4.3.4 Blockaden aus der eigenen Geschichte

Die Persönlichkeit wird im Persönlichkeitsmodell in der Gegenwart und in der Zukunft (nach der Entscheidung) dargestellt. Viele Glaubenssätze oder Ängste wurden jedoch in der Vergangenheit entwickelt und sind weiterhin „aktiv“, auch wenn sie für die aktuelle Situation irrelevant oder einschränkend gültig sind. Wir sind das Ergebnis unserer vergangenen Erfahrungen und der daraus entwickelten Glaubenssätze, Werte und Fähigkeiten.

Diese Glaubenssätze oder Ängste können ihren Ursprung in der Kindheit oder auch manchmal sogar in einem Vorleben des Klienten haben. Sie sind meistens sehr stark verankert in der Person, können unbegründet und sogar irrational erscheinen, weil sie teilweise von der Realität entkoppelt sind.

Zurück zu unserem Beispiel der Klientin: es könnte sein, dass der Ursprung ihrer Ängste in einem früheren Leben liegt, in der sie mit einer ähnlichen Problematik konfrontiert war, wo sie ihren eigenen Weg gegangen ist und auch vielleicht gescheitert ist. Daraus könnte ein tiefer Glaubenssatz wie „Ich kann nicht für mich sorgen“ entstanden sein, der sie in der jetzigen Entscheidung blockiert.

4.3.5 Befreiung der eigenen Geschichten

Damit der Klient sich von seiner Geschichte befreien kann und für die gegenwärtige Situation freier entscheiden kann, ist es notwendig, das ursprüngliche Ereignis aufzudecken, das das Trauma oder die negativen Glaubenssätze ausgelöst hat. Nach erfolgreicher Behandlung sollte der Klient in der Lage sein, sich davon zu lösen, d.h. neue Glaubenssätze zu formulieren oder vergangene traumatische Ereignisse stressen ihn nicht mehr.

Möglicherweise ist der Coach schon den einschränkenden Glaubenssätzen oder Traumata auf die Spur gekommen, wenn er ein Time-Line Format (Reimprint, Glaubenssatz-Time-Line) angewendet hat. Eine Therapieform, die sich auch gut dafür eignet, ist die Psycho-Kinesiologie. Die Psycho-Kinesiologie ist eine Heilmethode, die durch Dr. Klinghardt entwickelt wurde und unmittelbaren Kontakt mit dem Unterbewusstsein über den „Muskeltest“ aufnimmt, um unbewusste Ursachen von psychischen Blockaden, seelischen Problemen und körperlichen Symptomen aufzudecken und aufzulösen. Der Grundgedanke des Muskeltests ist es, dass ein Muskel auf Stress mit einem kurzen „Abschalten“ oder Nachgeben reagiert und diese kurze Erstreaktion des Muskels vom autonomen Nervensystem gesteuert wird und nicht willentlich vom Verstand kontrolliert oder manipuliert werden kann. Mit dieser Methode kann der Coach die Ursprungsereignisse von einschränkenden

Glaubenssätzen und Traumatas aufdecken, sei es in der Frühkindheit oder in einem Vorleben, denn diese Ereignisse sind im Unterbewusstsein gespeichert.

Methoden

Reimprint, Reinkarnationstherapie, Psycho-Kinesiologie, Trauma-Behandlung, Teile-Arbeit:
Traumatisierte Teile wachsen lassen

4.3.6 Blockaden in Bezug auf das Umfeld

Das Umfeld kann auch den Entscheidungsprozess blockieren bzw. stark beeinflussen. Genauer ausgedrückt, ist es nicht das Umfeld, das die Entscheidung verhindern kann, sondern die Vorstellung des Klienten, wie das Umfeld auf die Entscheidung reagieren könnte, die den Klient in seiner Entscheidung blockiert.

Familie-Ebene

Einige Menschen haben Schwierigkeiten für sich zu entscheiden und handeln. Andere haben nicht gelernt, eigene Entscheidungen zu treffen. Die Eltern haben für sie entschieden, später als sie erwachsen wurden, haben sie das Entscheiden den Freunden, dem Zufall oder dem Partner überlassen.

Es können Verstrickungen vorhanden sein, d.h. unbewusste Bindungen an die Ursprungsfamilie oder Sippe, die die eigenständige Entscheidung behindern. Diese Verstrickungen können sogar ihren Ursprung in einer entfernten Vergangenheit, in einer früheren Generation finden (transgenerationelle Verstrickung). Möglicherweise „trägt“ der Klient ein Thema für ein Familienmitglied, das könnte z.B. heißen, dass die Angst vor den Konsequenzen der Entscheidung nicht die eigene Angst ist, sondern die der Mutter oder des Vaters. Eine andere Möglichkeit ist, dass der Klient Erwartungen oder Verbote seiner Ursprungsfamilie oder Sippe verinnerlicht hat. Er fühlt sich in einem Loyalitätskonflikt: wenn er sich nicht an diese ungeschriebenen Regeln hält, empfindet er sich als ein Verräter oder befürchtet, ausgeschlossen zu werden.

Wenn wir das Beispiel unserer Klientin fortsetzen, könnte es sein, dass die Angst der Klientin vor der Selbständigkeit, nicht die eigene Angst ist, sondern die der Mutter. Obwohl die Mutter eine unglückliche Ehe geführt hat, hat sie nie den Mut gefunden, den Mann zu verlassen. Materielle Sicherheit und Angst auf eigenen Füßen zu stehen, waren die Gründe für die Entscheidung der Mutter, die die Klientin unbewusst übernommen hat. Es könnte auch sein, dass der Klientin als Kind schon immer gesagt wurde, dass sie einer einfachen angestellten Familie gehöre, dass man damit zufrieden sein soll, dass Erfolg für die anderen sei, usw.

Klan, Gesellschaft, Religion

Die Identifikation, bzw. die Zugehörigkeit zu einem Klan, einer Gesellschaft oder einer Religion kann einen Menschen genauso in seiner Entscheidung behindern oder sogar blockieren. Der Klient befindet sich dann in einem Dilemma, wenn das, was er sich wünscht, im Widerspruch steht mit dem, was der Klan, die Gesellschaft oder die Religion ihm vorschreibt oder untersagt. Oft wurde dieses Thema des Dilemmas in der Literatur aufgenommen.

4.3.7 Abgrenzung vom Umfeld

Der Klient kann lernen, für sich zu entscheiden und sich besser von seinem Umfeld abzugrenzen. Weiterhin sollte er sich von Erwartungen, Zuschreibungen und Verstrickungen mit seinem Umfeld bzw. Familie und Herkunftsfamilie befreien. Verstrickungen entstehen durch die Übernahme einer Verantwortung für etwas, wofür der Klient nicht zuständig ist und können durch eine Familienaufstellung ans Licht gebracht werden. Der Klient kann sich von Themen befreien, die ihm nicht gehören, indem er sie symbolisch an den Betroffenen zurückgibt.

Möglicherweise hört der Klient „Fremdstimmen“. Sie sind der auditive Ausdruck eines Introjekts. Unter Introjekten versteht man in der Psychologie die unbewusste Übernahme von Haltungen und Bewertungen von für unsere Entwicklung wichtigen Menschen (Klaus Grochowiak, Das NLP Master Handbuch, S. 29). Um diese Fremdstimmen los zu werden, kann der Coach die Methode der Verwandlung der inneren Stimme verwenden.

Eine andere Möglichkeit, die Selbständigkeit des Klienten im Entscheidungsprozess zu fördern, ist die materialen bzw. emotionalen Abhängigkeiten zum Umfeld zu reduzieren. In gewissen Entscheidungssituationen sind die Auswahlmöglichkeiten auf Grund von materiellen Abhängigkeiten eingeschränkt. Deswegen kann es sinnvoll sein, eine Strategie zu entwickeln, die die finanzielle Selbständigkeit des Klienten erhöht.

Die emotionale Unabhängigkeit kann gefördert werden, indem z.B. der Klient seine Konfliktfähigkeit trainiert. Einige Menschen sind sehr harmoniebedürftig, vermeiden Auseinandersetzungen und scheuen aus diesem Grund, Entscheidungen zu treffen, die auf Ablehnung des Umfelds stoßen könnten. Der Klient kann lernen, seinen Standpunkt zu kommunizieren, zu vertreten und mit Kritik umzugehen.

Weiterhin bietet die Tetralemma-Aufstellung die Möglichkeit, das Dilemma aufzustellen. Es werden vier Positionen aufgestellt: Alternative A, Alternative B, gleichzeitig A und B, weder A noch B. Ähnlich wie bei einer Familienaufstellung werden Vertreter für die Beteiligten der Entscheidungssituation ausgewählt. Die vier Positionen des Tetralemmas werden als mögliche Szenarien untersucht und die Stellvertreter nach ihren Gefühlen in den jeweiligen Szenarien gefragt. Somit werden die Zusammenhänge und darunter liegende Dynamik der verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten enthüllt und mehr Klarheit für den Klienten geschaffen.

Methoden

Familienaufstellung und Rückgabe nach Bert Hellinger, Tetralemma-Aufstellung, Kommunikations- und Konfliktseminar, Verwandlung der inneren Stimme

4.4 Behandlung der Blockaden im Entscheidungsformat

Wenn der Coach das Entscheidungsformat beim Klienten durchführt, können an verschiedenen Stellen Widerstände und Blockaden auftreten, die den Entscheidungsprozess blockieren und im gelben Rahmen im Entscheidungsformat (siehe Anhang A) gekennzeichnet wurden:

- Problemrance: Der Klient kann nicht bei der Beschreibung der Entscheidungssituation zwischen Innen und Außen, Vorstellung/Befürchtung und Realität unterscheiden.
- Öko-Check: Etwas hält dem Klient davon ab, eine Entscheidung zu treffen.
- Der Klient hat Schwierigkeiten, Entscheidungsmöglichkeiten hervorzubringen. Sie sind unrealistisch oder es sind zu wenig Informationen vorhanden, um sie adäquat zu formulieren.
- Der Klient hat Schwierigkeiten, auf seine Gefühle und somatische Marker zu achten.
- Bei den logischen Ebenen hat der Klient Schwierigkeiten, Vorstellungen zu haben. Alles ist erinnert. Er hat keinen Zugang zu eigenen Werten oder Fantasie und ist sehr kopflastig.
- Der Klient hat Schwierigkeiten, Werte zu ordnen oder adäquate Kriterien für die Bewertung zu verwenden.
- Beim Future Pace empfindet der Klient Ängste, negative Gefühle oder ist blockiert.
- Die Entscheidung wird durch den Verstand abgelehnt und muss neu untersucht werden.
- Der Entscheidung folgt keine Handlung, der Klient ist blockiert.

Der Coach sollte die Schwierigkeiten und Blockaden behandeln, wenn sie auftreten. Er kann wie folgt vorgehen:

1. Wie zeigt sich das Problem, bzw. die Blockade (belastendes Gefühl, somatischer Marker, einschränkendes Glaubenssatz, innere Stimme, inneres Bild, fehlende oder unpassende Handlung, Zweifel, usw.)?
2. Hat die Blockade mit dem Umfeld oder mit dem Klienten selbst zu tun?
3. Bei Blockaden in Bezug auf das Umfeld ist eine Verstrickung vorhanden? Wenn ja, Rückgabe, wenn nein, weitere Formate.
4. Bei Blockaden in Bezug zur eigenen Person: Auf welcher logischen Ebene ist eine Intervention möglich? Hat das Problem seinen Ursprung in der Vergangenheit oder in einem Vorleben?
5. Durchführung des geeigneten Formats.
6. Zurück zum Entscheidungsformat.

5 Schluss

Um die Kernaussage dieser Arbeit zusammenzufassen, könnte man die bedeutungsvolle Rolle der somatischen Marker im Entscheidungsprozess unterstreichen. Eine gute Entscheidung basiert auf einer „Gefühls“-Bewertung der verschiedenen Entscheidungsmöglichkeiten im Hinblick auf die eigenen Werten und einer Überprüfung der Entscheidung durch den Verstand.

Entscheidung bedeutet Handlung und Veränderung, möglicherweise Veränderung des eigenen Lebens, des Selbstbildes durch neue Erfahrungen, der eigenen Persönlichkeit und des Umfelds. Die Bereitschaft des Klienten sich auf Neues einzulassen, Risiko einzugehen und die Entscheidung zu verantworten, das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und in die eigene Entscheidung sind daher wichtige Voraussetzungen, um den Entscheidungsprozess zu unterstützen.

Damit eine Entscheidung getroffen werden kann, ist es notwendig, dass die verschiedenen logischen Ebenen der Persönlichkeit untereinander kongruent sind, d.h. zum Beispiel, dass das Selbstbild des Klienten seinen Fähigkeiten und dem Verhalten entspricht. Ebenfalls sollte es eine Kongruenz innerhalb der einzelnen logischen Ebenen geben, d.h. z.B. dass die Werte eine klare Rangordnung bekommen und nicht untereinander im Konflikt sind.

Ängste, fehlendes Selbstbewusstsein, einschränkende Glaubenssätze oder Verstrickungen mit der Familie können den Entscheidungsprozess blockieren. Entweder spürt der Klient nicht, was er möchte, oder er weiß es, aber verfügt nicht über die notwendigen Ressourcen oder das Selbstbewusstsein, um seine Entscheidung umzusetzen. Hier geht es im Coaching darum, den Klienten einerseits in seiner Selbstwahrnehmung, Selbstbewusstsein und Selbstbestimmung zu stärken, andererseits ihn zu unterstützen, damit er sich von seinem Umfeld besser abgrenzen kann.

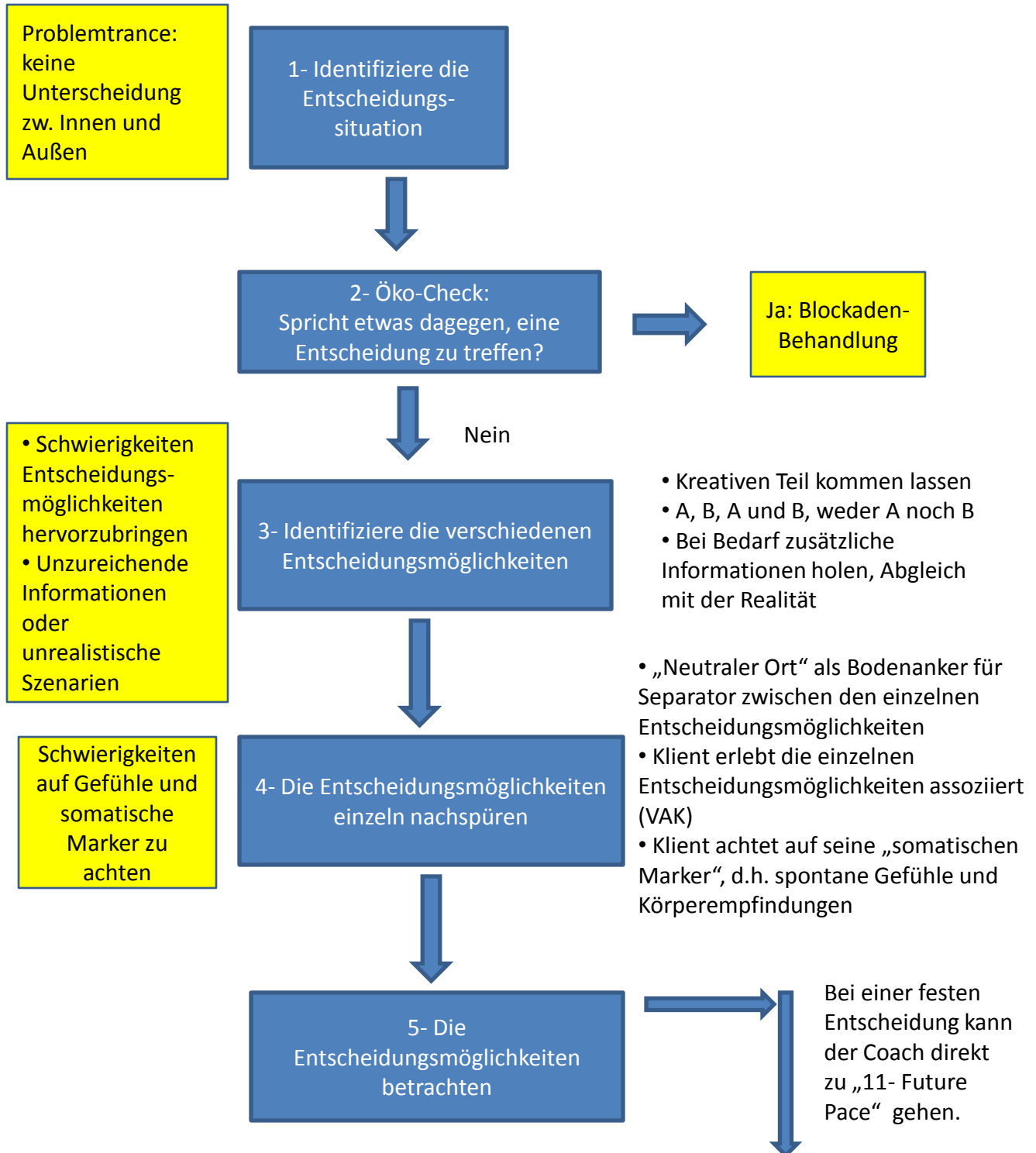
Entscheidungssituationen sind Chancen zu wachsen, zu spüren was einem wichtig ist und das Leben danach zu gestalten. Wenn wir im Alltag kleine und größere Entscheidungen nach unseren somatischen Markern treffen, wenn wir unser Leben nach unseren Werten und Bedürfnissen ausrichten, dann können wir erfahren, wie ein gutes Leben sich anfühlt.

6 Anhänge

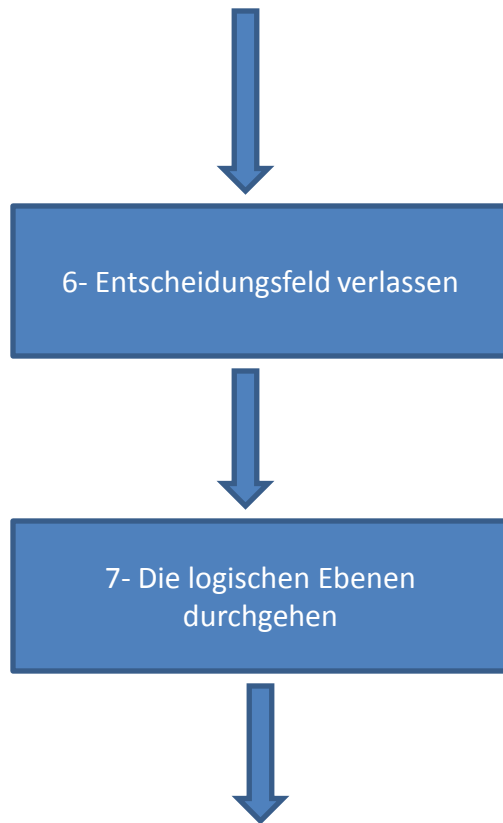
Anhang A:	Entscheidungsformat
Anhang B:	Wochenende Planung
Anhang C:	Kauf einer Querflöte
Anhang D:	Aufnahme eines Pflegekindes
Anhang E:	Die Entscheidung im Persönlichkeitsmodell nach Prisca Engeler
Anhang F:	Methodenübersicht, um Blockaden im Entscheidungsprozess aufzulösen

Anhang A: Entscheidungsformat

Teil 1: Die einzelnen Entscheidungsmöglichkeiten nachspüren



Teil 2: In Kontakt mit den eigenen Werten kommen

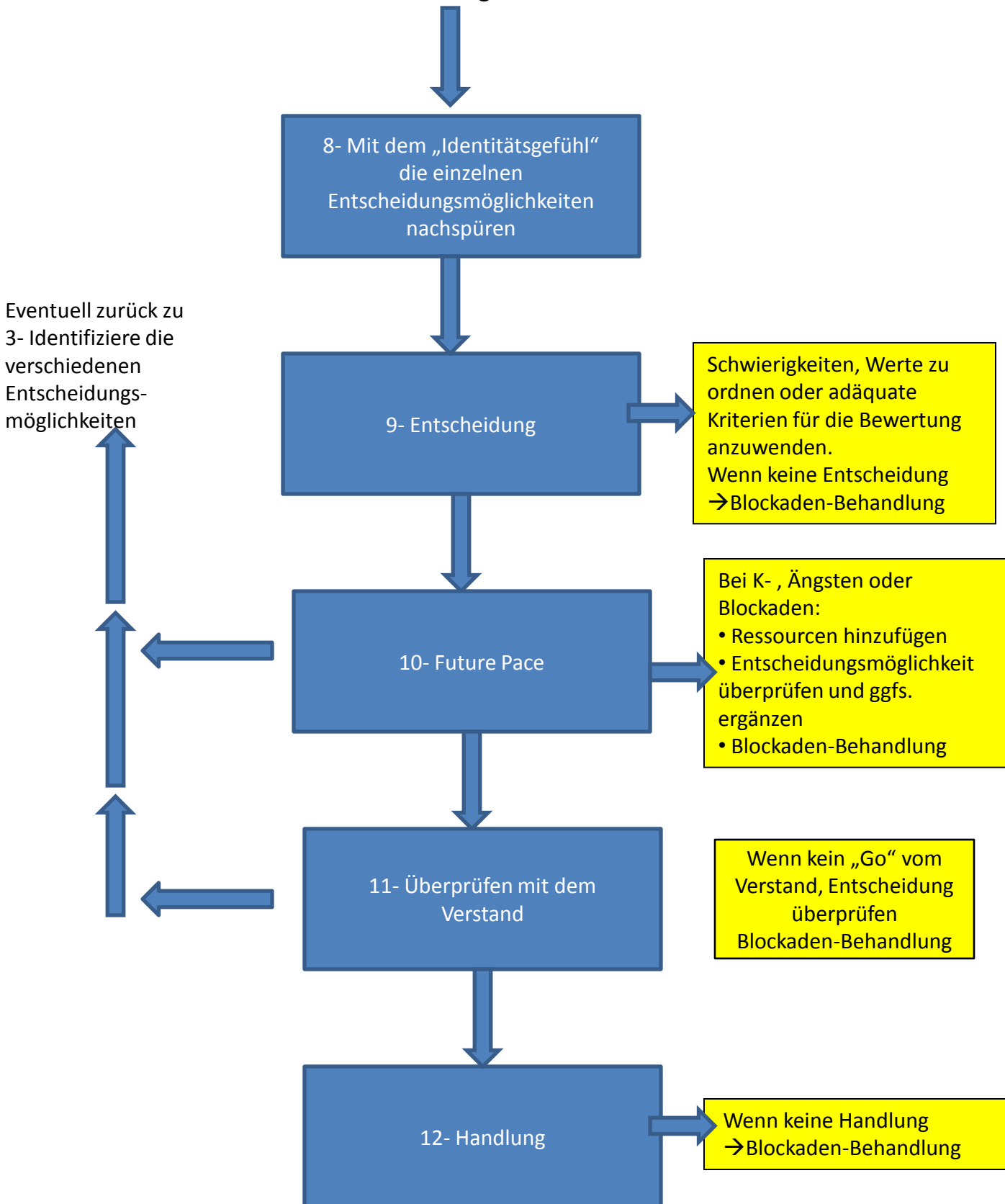


Schwierigkeiten
konstruierte
Vorstellungen
hervorzubringen.
Kein Zugang zu
eigenen Werten
und Fantasie.

„Stell Dir vor, Du könntest Dein
(berufliches) Leben so gestalten,
wie du es möchtest, was wäre alles
dabei?“

- Umfeld
- Verhalten
- Fähigkeiten
- Werte
- Identität
- Sinn/Spiritualität

Teil 3: Entscheidung und Future Pace



Anhang B: Wochenende Planung

Thema: Sollte ich am Wochenende nach Heidelberg zu meiner Mutter fahren und sie pflegen, oder sollte ich in Frankfurt bleiben und meine Tochter sehen?

Die Klientin wohnt in Frankfurt, ihre Mutter ist krank und die Klientin besucht sie alle 2 Wochenenden in Heidelberg, um sie zu pflegen. Die 26-jährige Tochter der Klientin wohnt in Marburg und kommt ca. alle 6 Wochen ihre Eltern besuchen. An diesem Wochenende möchte die Tochter ihre Mutter besuchen, kann das folgende Wochenende nicht und möchte nicht ihre Mutter nach Heidelberg begleiten.

Die Klientin fühlt sich in einem Dilemma, indem sie sich ihrer Mutter und ihrer Tochter verpflichtet fühlt und ihre Pflichten nicht gleichzeitig erfüllen kann.

Dauer des Coachings: 75 Minuten

Ablauf des Coachings: **Das Entscheidungsformat wurde im Rahmen einer 3-stündigen Veranstaltung zum Thema „Entscheidung“ als Demo durchgeführt.** Mehrere Teilnehmer hatten eine NLP-Ausbildung.

1. Coach fragt die Klientin, welche Möglichkeiten sie sich vorgestellt hat.

Am Anfang des Coachings ist die Klientin „gefangen“ in dem **Dilemma zwischen Möglichkeit A und B**. Sie sieht keine anderen Möglichkeiten. Teilnehmer und Coach machen Vorschläge über weitere Möglichkeiten (C bis G).

Möglichkeit H: „Ich nehme mir eine Auszeit“ (weder A noch B) scheint erstmals **absurd** aber dann wird es eindeutig, dass es der Klientin sehr wichtig ist. Die Klientin wird gebeten, den Zeitpunkt dieses Wochenendes zu terminieren.

Möglichkeiten H und G „mit meiner Tochter reden“ sind keine richtigen „Möglichkeiten“ in sich, da sie sich mit anderen Alternativen kombinieren lassen. Sie sind mehr als „**Ressourcen**“ zu verstehen, die zu jeder Möglichkeit hinzugefügt werden können.

2. Die Klientin wird gebeten, auf die einzelnen Kärtchen zu gehen: „Stell Dir vor, dass Du Dich für diese Möglichkeit entschieden hast. Wie fühlt es sich an? Welche Gedanken hast Du?“

Der Coach achtet darauf, dass die Klientin **ins Gefühl** geht und nicht auf der Verstandes-Ebene bleibt. Mehrmals sagt die Klientin, wenn sie auf die Karte geht, dass es „machbar“ ist. Coach bittet die Klientin darum, auf ihre Körperempfindungen und Gefühle zu achten, wenn sie sich in die jeweiligen Möglichkeiten versetzt.

Am Ende dieses Prozesses betrachtet die Klientin von außen die verschiedenen Möglichkeiten und wird gebeten zu fühlen, welche Möglichkeit sich am besten „anfühlt“. Klientin sagt spontan „D- Ich fahre nach Heidelberg, mein Mann bleibt in Frankfurt mit

meiner Tochter und ich komme Sonntagvormittag nach Frankfurt zurück“. Diese Möglichkeit erfüllt nämlich alle Bedürfnisse der Klientin: Verpflichtung gegenüber der Mutter, die eigene Tochter sehen und Zeit für sich selbst.

3. Future Pace

Eine Teilnehmerin schlägt vor, ein Future Pace zu machen.

Die Klientin stellt sich vor, dass sie mit ihrer Tochter über ihr Dilemma redet und ihr die Möglichkeit „G“ vorstellt. Dabei bekommt die Klientin ein unangenehmes Gefühl. Eine Teilnehmerin, die ein NLP-Master ist, führt mit der Klientin folgenden **Hypno-Talk**:

Teilnehmerin: „Stell Dir vor, dass Du mit Deiner Tochter heute Abend sprichst, dass das Gespräch gut läuft und dass Du morgen zu Deiner Mutter fährst und am Sonntag nach Frankfurt zurück kommst. Wie fühlt es sich an?“

Klientin: „Gut!“

Teilnehmerin: „Du kannst dieses gute Gefühl mitnehmen und damit ins Gespräch mit Deiner Tochter kommen. Wie fühlt es sich an?“

Klientin: „Gut!“

4. Durch die logischen Ebenen gehen.

Für mich als Coach war das Coaching abgeschlossen, weil die Klientin eine Entscheidung getroffen hatte. Eine andere Teilnehmerin bat jedoch darum, dass die Klientin durch die logischen Ebenen von Dilts geführt wird.

Fragen vom Coach:

- Stell Dir vor, Du könntest Dein Leben so gestalten, wie Du es möchtest. Wie würde Dein idealer Tag aussehen? Wie würde Dein Umfeld aussehen?
- Was würdest Du alles tun?
- Welche Fähigkeiten hast Du oder entwickelst Du?
- Usw.
- Bei der Ebene „Sinn“ antwortet die Klientin: „**Mir ist wichtig, im Kontakt mit mir selbst und mit anderen zu sein**“
- Coach: Lass Dir ein Symbol für dieses Gefühl schenken.
- Coach: Nimm dieses Symbol mit und betrachte jetzt wieder die verschiedenen Möglichkeiten für Deine Entscheidung. Wie fühlt es sich jetzt an?

5. Ergebnis

Die Klientin berichtet, dass **die Entscheidung für Möglichkeit D viel mehr „Kraft“ bekommen hat**, weil Möglichkeit B ihr ermöglicht, ihren „Sinn“ zu leben („Mir ist wichtig im Kontakt mit mir selbst und mit anderen zu sein“). Dadurch fällt es ihr viel leichter sich vorzustellen, mit ihrer Tochter zu sprechen.

Anhang B: Wochenende-Planung

Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	A- Ich fahre nach Heidelberg zu meiner Mutter mit meinem Mann und sehe meine Tochter nicht	B- Ich bleibe in Frankfurt mit meiner Tochter und fahre nächstes Wochenende zu meiner Mutter	C- Ich fahre zu meiner Mutter und vereinbare ein Wochenende mit meiner Tochter	D- Ich fahre nach Heidelberg, <u>mein Mann bleibt in Frankfurt mit meiner Tochter und ich komme Sonntagvormittag nach Frankfurt zurück</u>
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat.	Komisches Gefühl Unbefriedigend, weil ich meine Tochter nicht sehen kann	Komisches Gefühl Pflichtkonflikt	Machbar Stimmiger mit der Karte „G“: ich rede mit meiner Tochter über mein Dilemma und mein Bauchgefühl	Gutes Gefühl Intensive Zeit mit meiner Mutter, Zeit für mich (ich kann alleine spazieren gehen), ich kann meine Tochter sehen. Vater und Tochter freuen sich, zusammen zu sein. Physiognomie der Klientin verändert sich: Lächeln, Augen strahlen.
Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	E- Ich fahre zu meiner Mutter und das Wochenende darauf zu meiner Tochter nach Marburg	F- Meine Tochter kommt nach Frankfurt, bleibt Samstag alleine. Mein Mann und ich fahren zu meiner Mutter und kommen am Sonntagmorgen zurück	H- Ich nehme mir eine Auszeit für mich und fahre an einem Wochenende irgendwo alleine hin	G- <u>Ich rede mit meiner Tochter über mein Dilemma und mein Bauchgefühl</u>
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat.	Bauch angespannt Ich habe keine Zeit für mich	Stressig Der Hals verschließt sich „Zunge raus“	Ja, unbedingt!!! Ich brauche es Termin bis Ende März Entspanntes Gefühl	Ist wichtig

Anhang C: Kauf einer Querflöte

Thema: Soll ich meiner Tochter eine teure Querflöte(QF) kaufen?

Die Klientin hat eine 14-jährige Tochter, die seit 4 Jahren leidenschaftlich Querflöte spielt. Die Klientin spielt auch selbst sehr gerne die QF. Die jetzige QF hat 1000 € gekostet und gehört zu der Mittelklasse. Die Tochter wünscht sich sehr eine hochwertige handgefertigte QF, die neu zwischen 3000 und 5000 € kostet. Gebraucht kann man eine solche QF ab 2500 € bekommen. Der Wiederverkaufswert ist relativ gut.

Dauer des Coachings: 90 Minuten

1. Der Coach fragt die Klientin, welche Möglichkeiten sie sich vorgestellt hat.

Möglichkeiten F, G und H sind keine „reine Möglichkeiten“, da sie sich mit den anderen Möglichkeiten (A bis E) kombinieren lassen. Sie können als „Ressourcen“ betrachtet werden, die die verschiedenen Optionen „verbessern“.

2. Die Klientin wird gebeten, auf die einzelnen Kärtchen zu gehen.

Im Laufe des Gesprächs stellt es sich heraus, was der Klientin wichtig ist (der Text ist in der Tabelle unterstrichen). Für die Klientin wird klar, dass G- „Mehr Informationen sammeln“ und H – „Beratung mit der Tochter“ auf jedenfalls stattfinden muss, unabhängig von der ausgewählten Lösung.

3. Ergebnis

Die Klientin weiß, welche Optionen ausscheiden (A, B und E). Die Klientin entscheidet sich für C und/oder D. Lösungen C und D sind ähnlich: Mutter und Tochter beteiligen sich an dem Kauf, nur der Zeitpunkt des Kaufs ist in den beiden Lösungen unterschiedlich.

Die nächsten Schritte für die Klientin sind klar: mit der Tochter beraten, Informationen sammeln und sich gemeinsam für einen Zeitpunkt des Kaufs entscheiden, abhängig davon, wie teuer die QF ist.

In dem Fall ist es nicht notwendig, die Klientin durch die logischen Ebenen zu führen.

Rückmeldung der Klientin: „Es ist nicht immer notwendig, sich sofort für eine Möglichkeit zu entscheiden. Manchmal reicht es, den nächsten Schritt zu wissen und dann kann man sich leichter entscheiden.“

Anhang C: Kauf einer Querflöte

Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	A- Eine QF für Weihnachten bestellen	B- Ich leihe meiner Tochter Geld und sie entscheidet, welche QF sie kauft und wann	C- Die QF zum Geburtstag im April (in 4 Monaten) schenken. Tochter spart Geld bis dahin, Mutter zahlt darauf, was fehlt	D- Die QF zum nächsten Weihnachten (in einem Jahr) schenken. Tochter spart Geld bis dahin, Mutter zahlt darauf, was fehlt
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat.	- eine riesige Freude und Überraschung für die Tochter - emotionale und unvernünftige Entscheidung	- ich gebe ihr die Fäden in die Hand - <u>ich möchte mitentscheiden</u> - ich möchte sie vor Fehlkäufen schützen - die Motivation zu sparen, ist weg - ich finde es schade, dass ich ihr ihre Autonomie wegnehme	- schöne Möglichkeit - Schon jetzt die Perspektive geben - <u>1000 € darauf zu zahlen, ist kein Problem, wenn ich die QF mitbenutzen kann</u> - <u>mir ist wichtig, dass meine Tochter einen vernünftigen Umgang mit Geld lernt</u> - der Zeitpunkt ist noch zumutbar	Gleich wie bei C-
Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	E- Die Tochter spart und kauft sich die QF alleine in 1-2 Jahren	F- Eine gebrauchte QF suchen, kostet ab 2500 €	G-Mehr Informationen sammeln	H- Beratung mit der Tochter:
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat.	- es wäre eine Strafe für die Tochter - Lösung würde nur gehen, wenn sie sich nicht mit der Tochter einigen könnte		- verschiedene Modelle - Technische Daten - Preis - Probieren	- Notwendigkeit der QF? - Tochter sollte Motivation zeigen - Tochter sollte selbst im Internet recherchieren - Kooperativ wegen des Preises - Einigung über den Zeitpunkt des Kaufs

Anhang D: Aufnahme eines Pflegekindes

Die Klientin ist verheiratet, hat eine eineinhalb jährige Tochter und arbeitet Teilzeit. Sie fragt sich, ob sie ein Pflegekind aufnehmen oder ein eigenes Kind bekommen möchte.

Dauer des Coachings: 90 Minuten

1. Der Coach fragt die Klientin, welche Möglichkeiten sie sich vorgestellt hat.

Die Antworten A bis E (siehe Entscheidungstabelle) werden auf Kärtchen geschrieben und auf den Boden gelegt. Nach einem weiteren Gespräch mit dem Coach stellt sich heraus, dass es noch 2 zusätzliche Möglichkeiten gibt:

F- Jetzt ein Pflegekind, später ein eigenes Kind

G- Jetzt ein eigenes Kind, später ein Pflegekind

Ein Kärtchen für „neutraler Ort“ wird auch auf den Boden gelegt

2. Klientin wird gebeten auf die einzelnen Kärtchen zu gehen:

„Stell Dir vor, dass Du Dich für diese Möglichkeit entschieden hast. Wie fühlt es sich an? Welche Gedanken hast Du?“

Der Coach achtet darauf, dass die Klientin sich in die einzelnen Situationen gut hinein versetzt, sie „rein“ erlebt und sie nicht in Gedanken mit anderen Situationen vergleicht. Klientin geht zwischen zwei Situationen auf den „neutralen Ort“ (Separator)

Am Ende dieser Arbeit wird es deutlich, dass ein wichtiges Kriterium für die Entscheidung ist, dass „etwas in den nächsten 2-3 Jahren kommt“ (eigenes 2. Kind oder Pflegekind). Dadurch kommt die Lösung mit „D-Adoptivkind“ nicht in Frage, weil die Wartezeit zu lang ist. Der Coach und die Klientin kommen auf die Idee, dass es noch eine zusätzliche Möglichkeit gibt:

H- Eigenes Kind bekommen und in der Zeit, die Formalitäten für ein Adoptivkind zu erledigen

Diese Möglichkeit wird aber erst relevant, wenn der Wunsch nach einem 3. Kind da ist! Also fällt auch diese Möglichkeit in der jetzigen Situation aus.

3. Durch die logischen Ebenen gehen.

Nachdem die Klientin durch die logischen Ebenen gegangen ist, stellt sich heraus, dass „Irgendwas sollte in den nächsten Jahren passieren“. Somit fällt die Möglichkeit einer Adoption aus. Zwei Möglichkeiten blieben noch übrig:
„F- Jetzt ein Pflegekind, später ein eigenes Kind“
und „G- Jetzt ein eigenes Kind, später ein Pflegekind“.

Da die Klientin sich noch unsicher war, legte ich zwei neue Karten, um die Möglichkeiten zu vereinfachen: „Ein 2. Kind jetzt“ und „Ein Pflegekind jetzt“. Beim Nachspüren wurde es für die Klientin deutlich, dass sie sich jetzt ein Pflegekind wünschte, sie strahlte.

Anhang D: Aufnahme eines Pflegekindes

Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	A- Pflegekind über längere Zeit	B- Ein eigenes zweites Kind bekommen	C- Übergangspflegekind: Kind bleibt bei der Pflegefamilie für eine kurze Zeit, maximal 3 Monate, bis eine dauerhafte Lösung gefunden wird. Vertrag mit Jugendamt über 2 Jahre. Pflegefamilie erhält eine Entlohnung dafür.	D- Ein Kind adoptieren
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat.	- Schwierig, weil man sich emotional an das Kind bindet und das Kind kann von der Pflegefamilie weggenommen werden - ein Geschwister für das leibliche Kind	- festes Geschwister - schön - Zeitraum wäre 2009-10	- es wird als „Job“ gesehen - spannend - leichter sich einzulassen - es lohnt sich, wenn viele Kinder kommen - schwierig deswegen den Job aufzugeben	- wäre schön - Säugling wäre besser - die Formalitäten schrecken uns ab - die Wartezeit (5 Jahre?) ist zu lang
3. Nachdem die Klientin mit sich selbst und ihren Werten durch die logischen Ebenen in Kontakt gekommen ist, geht sie wieder auf jedes einzelne Kärtchen und sagt spontan, wie sie sich damit fühlt.	- Nein, fühlt sich nicht gut an	- schön	- gut, wäre schön - stimmiger	- Nein, die Wartezeit ist zu lang, es muss demnächst was passieren

Was wird getan?	Die verschiedenen Möglichkeiten			
1. Aufschreiben der Möglichkeiten auf Kärtchen	E- Gar keine Kinder mehr (weder eigenes noch Pflegekind)	F- Jetzt ein Pflegekind, später ein eigenes Kind	G- Jetzt ein eigenes Kind, später ein Pflegekind	H- Eigenes Kind bekommen und in der Zeit Formalitäten für ein Adoptivkind erledigen
2. Die Kärtchen werden auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jeden einzelnen Zettel und sagt wie sie sich dabei fühlt, welche Ideen und Gedanken sie hat. Die wichtigsten Aussagen werden hier zusammengefasst.	- Kommt nicht in Frage - <u>irgendwas sollte in den nächsten Jahren kommen</u>	- es passt	- fühlt sich gut an - stimmiger - für das leibliches Kind einfacher, weil es schon ein festes Geschwister hat	- ich weiß nicht, ob ich ein 3. Kind will
3. Nachdem die Klientin mit sich selbst und ihren Werten mit den logischen Ebenen in Kontakt gekommen ist, geht sie wieder auf jedes einzelne Kärtchen und sagt spontan, wie sie sich damit fühlt.	- Nein, ausgeschlossen	- gut	- auch gut - keine bevorzugte Lösung zwischen F und G, es ist „egal“	- komisch - nein
4. Da es keine eindeutige Entscheidung zwischen F und G gibt, werden separat zwei neue Kärtchen auf den Boden gelegt. Klientin geht auf jedes einzelne Kärtchen und spürt nach.		Neues Kärtchen „Ein zweites Kind jetzt“ - es ist schön, aber ich denke an das Pflegekind	Neues Kärtchen „<u>Ein Pflegekind jetzt</u>“ - es ist schön, ja das passt. Physiognomie der Klientin verändert sich, sie strahlt. Hier bekommt sie ein eindeutiges K+ - Entscheidung für Lösung G ist jetzt eindeutig!	

