# Die Alexander-Strategie

## Für ein besseres Miteinander und mehr Erfolg im Leben

alexander training
persönlichkeit und kommunikation

# Inhaltsverzeichnis

**005 Willkommen im Abenteuer Veränderung**

**016 Eine positive Geisteshaltung entwickeln**

Die Grundsätze des NLP

**019 Wer mehr wahrnimmt, hat mehr Erfolg im Leben**

Warum wir manchmal blinde Kuh spielen, ohne es zu merken

**027 Wer seine fünf Sinne beisammen hat, verfügt über einen sechsten Sinn**

Wie wir lernen, uns so zu verhalten, als wären wir jemand, der wir schon immer mal gerne gewesen wären

**034 Der erste Schritt zur Veränderung**

Vom Unbewussten ins Bewusstsein

**036 Sie sind der Held/die Heldin in Ihrem Leben**

Wie sorgen Sie für ein optimales Drehbuch?

**040 Woher wissen Sie, dass die Dinge so sind, wie Sie glauben?**

Welche positiven Auswirkungen es auf Ihr Leben haben kann, wenn Sie sich irren

**055 Veränderungen neigen zu Nebenwirkungen**

Warum es so schwer ist, manche Veränderungen durchzusetzen, obwohl Sie es wirklich möchten

**070 Leben Sie Ihr Optimum?**

Wie Sie ganz schnell überprüfen können, ob das, was Sie wollen, auch das Richtige für Sie ist

**072 Auf die Größe kommt es an**

Kleine Portion, erfolgreiche Persönlichkeit

**075 Zielfindungsprozess**

Mit Köpfchen und Gefühl zum Traumziel

**079 Aktionsplaner**

Der Weg zum Erfolg

**080 Missverständnisse in Luft auflösen**

Wie Sie herausfinden, was die anderen eigentlich meinen, und wie Sie dadurch Ihre eigenen Vorstellungen realisieren können

**091 Zweifel und Befürchtungen abstellen**

Wie Sie Ihre innere Stimme mit Erfolgsprogrammen neu tunen

**096 Vom Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer**

Wie Sie ein erfolgreiches Berufs- und Privatleben vernetzen

**106 Fettnäpfchen gezielt platzieren**

Wie Sie andere dazu bringen, sich bei Ihnen wohl zu fühlen

**128 Sagen Sie anderen ruhig mal Ihre Meinung**

Wie Sie mit starker Kritik starke Leistung bringen und Freunde gewinnen

**132 Erfolg ist auch eine Glaubensfrage**

Wie Sie Ihr Selbstbild so gestalten, dass Sie rundum zufrieden mit sich sind

**155 Tapetenwechsel**

Wie Sie Probleme in Lösungen verwandeln

**159 Reißen Sie alte Mauern ein**

Wie Sie den Ereignissen die Bedeutung geben, die Sie weiterbringen

**171 Six-Step-Reframing**

Eine NLP-Technik die es in sich hat

**183 Anker setzen – Werfen Sie die richtigen Anker aus**

Wie Sie Ihre Gefühle steuern können, anstatt von Ihren Gefühlen gesteuert zu werden

**185 Auf Erfolgskurs**

Welche Strategien Sie brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen

**198 OSKAR**

Ihre Erfolgsstrategie die garantiert funktioniert

**205 Willkommen in Ihrer Zukunft**

Schlussbemerkungen

**206 Live Events**

NLP können Sie auch Live erleben

# Willkommen im Abenteuer Veränderung

Dieses Buch wird Sie verändern – falls Sie es möchten. Ich bin übrigens der Meinung, dass es keinen Grund gibt, im Leben etwas zu ändern ... wenn man mit allem zufrieden ist. Ich freue mich, dass Sie dieses Buch trotzdem gekauft haben. Sie werden davon profitieren, auch wenn eigentlich „alles stimmt“. Sollte Ihnen dennoch die eine oder andere Angelegenheit einfallen, die Sie verbessern möchten, dann haben Sie mit diesem Buch die richtige Wahl getroffen, sich mehr Entscheidungsfreiheit für Ihr Leben zu erobern.
Wie das geht? Sie könnten einmal Ihre Finger verschränken. Ja, während Sie lesen. Und nun: Welcher Daumen liegt oben? Der rechte oder der linke? Jetzt bitte ich Sie, die Finger anders herum zu überkreuzen, sodass der andere Daumen oben liegt. Wahrscheinlich stellen Sie fest, dass sich das komisch anfühlt. Ungewohnt.
Sie haben gerade eine Veränderung vorgenommen. Sie haben eine Angewohnheit, die Sie unbewusst vielleicht schon seit vielen Jahren auf dieselbe Art und Weise durchführen, modifiziert.

Viele Veränderungen, die sich Menschen aufzwingen, halte ich persönlich für überflüssig. Denn alles, womit es uns gut geht, können wir doch fortführen, oder? Wenn jemand Spaß daran hat, acht Stunden am Tag im Internet zu surfen, dann soll er es machen. Was spricht dagegen? Die Meinung anderer, die behaupten, zwei Stunden am Tag wären genug? Die Warnung eines Bekannten, der behauptet, vom vielen Surfen bekäme man viereckige Augen? Mir ist noch nie ein Mensch mit viereckigen Augen begegnet – und statistisch betrachtet hätten mir eine Menge solcher Zeitgenossen auffallen müssen. Bitte verschränken Sie Ihre Finger erneut. Wissen Sie noch, wie es „automatisch“ geht? Und anders herum? Wahrscheinlich finden Sie die „neue“ Art nun schon nicht mehr so neu: Sie haben eine Wahlmöglichkeit installiert. Und Sie haben erfolgreich eine Veränderung vollzogen. Nur eine Kleinigkeit? Vielleicht. „Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit dem ersten Schritt“, heißt es bei Lao-Tse.

Veränderung kann Spaß machen. Riesengroßen sogar! Das werde ich Ihnen beweisen, Seite für Seite. Den ersten Schritt haben Sie bereits getan. Sie

haben schon einmal umgeblättert und somit ein neues Kapitel in Ihrem Leben aufgeschlagen. Übrigens: Die Hälfte der Menschen überkreuzt die Finger so, wie Sie es eben automatisch gemacht haben, die andere Hälfte überkreuzt die Finger anders. Vielleicht haben Sie vorhin, als ich Sie bat, es einmal anders herum auszuprobieren, festgestellt: Das fühlt sich seltsam an. Ob die eine Hälfte der Menschheit mit diesem seltsamen Gefühl herumläuft? Oder ist das für die normal? Was ist das überhaupt: normal? Gibt es das? Oder gibt es nicht vielmehr nur das, was für jeden Einzelnen normal ist? Und wenn wir das, was für uns normal ist, auch als normal für andere Menschen bezeichnen ... sind wir dann normal?

Veränderungen fühlen sich zuerst komisch an und manch einer meint, sie seien unmöglich, weshalb er es gar nicht erst ausprobiert. Und das erzählt er vielleicht, während er einen Wagen steuert und hat ganz vergessen, dass er einmal ein Fußgänger war, der in der Fahrschule so manches Mal still und heimlich glaubte, er würde die Führerscheinprüfung nie schaffen. Er würde nie in der Lage sein, ein Auto souverän durch den Stadtverkehr zu steuern. Oder ein Studium abzuschließen. Oder beim Windsurfen ins Gleiten zu kommen. Oder Saxofon zu spielen, ohne auf die Noten zu starren. Und dann ... wie von Zauberhand ..., ja tatsächlich wie von Zauberhand, denn häufig erinnern wir uns nicht mehr daran, wie das damals war, als wir etwas Bestimmtes noch nicht beherrschten, ja wir können es uns vielleicht nicht einmal mehr vorstellen, weil im Grunde genommen ist es doch so einfach. Ja. Veränderung ist einfach. Achtung, jetzt kommt's, jetzt kommt der Haken, denn einen Haken braucht das Ganze natürlich:

Wenn Sie etwas anderes TUN!
Wenn Sie das tun, was Sie immer getan haben, bekommen Sie auch das, was Sie immer bekommen haben – und Sie wollten ja mal etwas Neues ausprobieren und haben sich neugierig in das Abenteuer dieses Buches gewagt.

Veränderungen funktionieren meistens besser, wenn sie schnell stattfinden, denn unser Nervensystem arbeitet schnell. Wenn jemand von einer Katze

angegriffen wird, braucht er vermutlich keinen zweiten Versuch um zu lernen, dass es nicht ratsam ist, Katzen auf den Schwanz zu treten.

Viele Menschen wollen mal etwas anderes bekommen als das, was sie kennen. Das Leben bietet unendlich viele Möglichkeiten und wir ahnen vielleicht, dass wir nur einen Bruchteil davon nutzen. Es gibt eine Menge Ratgeber auf dem Markt, die sich um die unendliche Vielfalt des Lebens verdient machen wollen. Viele belassen es dabei, den Lesern zu raten, einfach die negativen Gefühle loszulassen. Sich einfach glücklich zu fühlen, weil das Leben doch so schön sei. Ja, das Leben ist schön, in der Tat. Doch: Wie genau stelle ich es an, damit mir das auch bewusst wird? Damit ich es wirklich spüren kann. Und riechen. Und sehen. Und fühlen. Und hören. Und schmecken. Das Leben ist schön!

In diesem Buch bekommen Sie praktische Tipps, wie Sie Ihr Leben bereichernd gestalten können, wie Sie sich in einen positiven Zustand versetzen können und wie Sie Ihre Empfindungen dahingehend beeinflussen und motivieren können, dass Sie sich wohl fühlen. Dass Sie also der Herr oder die Frau im eigenen Haus sind – und nicht irgendein Es das Sagen hat nach dem Motto: Ich wollte ja, aber es hat nicht geklappt. Kurzum: Ich werde Ihnen zeigen, wie Sie Ihr eigenes Erleben und Ihre Wahrnehmung von sich selbst so verändern können, dass sich Ihre Lebensfreude steigert. Und die Ihrer Mitmenschen obendrein. Lebensfreude ist ansteckend!

Viele der Methoden, die ich Ihnen vorstelle, basieren auf NLP, dem NeuroLinguistischenProgrammieren. Klingt nicht sehr aussagekräftig, das ist mir klar. Rhythmische Gymnastik klingt auch nicht so toll wie sie sich anfühlt. NLP wurde seit den 70er-Jahren von Richard Bandler, einem Mathematiker, Computerwissenschaftler und Psychologen, und John Grinder, einem Assistenzprofessor für Linguistik, in den USA entwickelt. Sie beobachteten die Methoden von hervorragenden Therapeuten wie zum Beispiel Fritz Perls, „Vater“ der Gestalttherapie, Virginia Satir, Begründerin der modernen Familientherapie, oder Milton Erickson, Begründer der Hypnotherapie und vielen anderen. Ihre Beobachtungen und Erkenntnisse fassten Bandler und Grinder im NeuroLinguistischenProgrammieren zusammen, das seither

weltweit eingesetzt und stetig fortentwickelt wird. Nicht nur im therapeutischen Kontext: Viele Therapeuten haben eine Zusatzausbildung als NLP-Coach. NLP ist im Management, in der Erwachsenenbildung und Persönlichkeitsentwicklung, im Sport, bei der Arbeit mit lernbehinderten Kindern und in vielen anderen Bereichen eine nützliche und überaus erfolgreiche Methode, denn es ist absolut lösungsorientiert. Und praxisnah. Und kreativ. Und das auch noch sehr schnell. Das wiederum verblüfft viele Menschen, die daran gewöhnt sind, hart für positive Veränderungen zu kämpfen. Sind sie wirklich daran gewöhnt, oder glauben sie nur, dass man für Fortschritte hart arbeiten muss und deshalb müssen sie hart für ihre Lebensfreude und ihren Erfolg arbeiten?

NLP hat mancherorts den Ruf von Zauberei – wenn jemand in fünf Minuten von einer Phobie geheilt wird, an der er seit Jahren leidet. Und mancherorts hat es den Ruf von Manipulation – wenn jemand in fünf Minuten sein Leben einmal auf den Kopf und dann – bereichert um neue Sichtweisen – zurück auf die Füße stellt. Welchen Ruf Sie weiter verbreiten möchten – das wissen Sie am Ende dieses Buches, obwohl „mein“ NLP nicht „das“ NLP ist.

Ich arbeite seit vielen Jahren als NLP-Ausbilder und Coach und habe mit der Alexander-Strategie tausende von Menschen auf ihrem Weg zu ihrer persönlichen Entfaltung begleitet. Und dabei meine ich auch die berufliche Erfüllung. In meiner langjährigen Praxis habe ich herausgefunden, dass Menschen in der Regel über ihren Beruf allein nicht glücklich werden. Ja, es ist wichtig, einen Beruf auszuüben, den wir gerne machen, der uns Freude bereitet und, so sagt man ja auch, wenn das zutrifft: Mein Beruf ist meine Berufung. Schön, wer dies verkünden kann, schließlich verbringen wir mit dem Beruf sehr viel unserer Zeit. Wahres Glück entsteht in der Regel im zwischenmenschlichen Bereich. In der Partnerschaft, Beziehung, Familie, mit Menschen, die einen umgeben, Arbeitskollegen, Freunden. Das ist wichtiger als der reine Job. Denn wenn man nach einem Arbeitstag – und sei er mit der Berufung erfüllt – nach Hause kommt und dann mit Menschen am Abendbrottisch sitzt, mit denen man sich nicht wohl fühlt ... dann ist es kein Wunder, wenn so mancher „in den Job flüchtet“. Das genau meine ich nicht mit Glück. Glück läuft nicht weg. Glück breitet sich aus.

Vielerorts wird NLP als reines „Businesstool“ verstanden. Auch so können Sie dieses Buch natürlich einsetzen. Es geht um das Erkennen von Strukturen, um darauf flexibel reagieren zu können, egal in welchem Bereich. Für mich ist NLP viel mehr als ein Businesstool. Es ist ein Mittel, das Leben schöner zu machen. Und – ich gebe es offen zu – ich habe gar nichts dagegen, Sie ein wenig zu „manipulieren“, damit es Ihnen besser geht. Der Begriff der Manipulation ist zumeist negativ besetzt, selbst wenn das Ergebnis positiv ist. So manipuliert ein Orthopäde auch am Skelett eines Patienten herum, um es wieder in den Zustand zu versetzen, in dem es ursprünglich einmal war: ausgestattet mit allen Ressourcen und frei von Blockierungen, sodass der Patient sich nach der Behandlung wieder besser und frei bewegen kann. Ist nicht jede Kommunikation zwischen Menschen ein kleines Stückchen Manipulation? Ich verstehe eine solche Art der Manipulation als reine Motivation. Meine Klienten kommen zu mir, weil sie möchten, dass sich etwas verändert – allerdings nur so viel, wie sie zulassen. Einen Menschen gegen seine eigenen Interessen zu beeinflussen – da würde die negative Manipulation beginnen, die wir von jenen kennen, die versuchen, andere übers Ohr zu hauen und rücksichtslos nur die eigenen Interessen vertreten.

Menschen, die sich in erster Linie für Manipulation interessieren, frage ich: Wieso brauchen Sie das? Was sagt das über Sie selbst aus? Vielleicht wäre es sinnvoll, Ihr Denken über die Welt zu verändern. Denn dahinter stecken Ängste. Wer glaubt, manipulieren zu müssen, offenbart seine Ängste.
Beim NLP geht es also um Motivation – und das in dreifacher Hinsicht:

| | |
|---|---|
| **Neuro** | sinnesspezifische Wahrnehmung und Verarbeitung |
| **Linguistisch** | sprachliche und nichtsprachliche Kommunikation |
| **Programmieren** | Veränderung von Denk- und Verhaltensmustern |

Neuro heißt übersetzt Nerv. Wir nehmen unsere Umwelt über unsere fünf Sinne wahr. Und das, was wir riechen, hören, fühlen, schmecken, sehen, wird neurologisch in unserem Gehirn und Nervensystem abgebildet, verarbeitet und gespeichert und wir teilen es anderen mit. Sprachlich und nichtsprachlich. Wir kommunizieren nicht bloß mit Wörtern, sondern auch mit Gestik, Mimik, Symbolen und vielen anderen spannenden Nuancen, über die ich Ihnen in diesem Buch noch eine Menge interessanter Details verraten werde. Je sensibler wir die Kanäle unserer Sinneswahrnehmungen nutzen, desto mehr nehmen wir wahr.
Vielleicht sind Ihnen auch Situationen vertraut, in denen Sie selbst andere Details wahrnahmen als andere?

Zwei Freundinnen waren zusammen bei einer Geburtstagsparty eingeladen – auf dem Nachhauseweg sagt die eine zur anderen:
Hast du gesehen, dass Peter einen schwarzen Zahn hat?
Was?
Ja! Ein Schneidezahn. Das sieht vielleicht komisch aus!
Peter hat doch keinen schwarzen Zahn!
Und ob!, behauptet die eine Freundin – und die andere hat das nicht gesehen. Dafür hat sie bemerkt, dass zwischen Claus und Heiner dicke Luft war: Die haben bestimmt wieder Beziehungsstress! Und sie hat gehört, dass die CD dauernd hängen geblieben ist.
Das hat die andere nicht wahrgenommen, dafür ist ihr allerdings aufgefallen, dass Bettina einen schwarzen und einen roten Socken trug.
Waren die beiden Freundinnen auf derselben Party? Das ist eine entscheidende Frage: Sind wir überhaupt jemals mit einem anderen Menschen auf derselben Party – im selben Film? Oder sind wir ausschließlich in unseren eigenen Filmen – und hier wiederum führt unsere eigene Wahrnehmung die Regie. Unsere Wahrnehmung gibt den Takt vor für den Tanz unseres Lebens. Wenn wir nun unsere Wahrnehmung schulen – dies ist eine der vielen großartigen Spielarten, die Sie in diesem Buch lernen werden – wird sich auch unser Empfinden verändern, sprich: Wir werden andere Filme im Kino unseres Lebens sehen. Und fühlen. Und riechen. Und schmecken. Und hören. Diese neuen Filme wirken sich auf unser Verhalten

aus. Und auf einmal haben wir uns verändert - und haben es fast nicht gemerkt!

Und das alles bloß, weil Sie ein Buch gelesen haben! Von wem ist das überhaupt verfasst? Wem sollen Sie sich auf dieser spannenden Reise zu den Potentialen und Ressourcen Ihres Lebens anvertrauen? Wer ist Ihr Begleiter oder Scout oder Trainer?

Ich bin 1969 in Freiburg im Breisgau geboren, und als es darum ging, einen Beruf zu ergreifen, wusste ich nicht so recht, in welche Richtung ich mich bewegen sollte. Also beschloss ich, meine Wahl so allgemein wie möglich zu halten, damit ich mich danach unbeschwert entscheiden konnte. So landete ich im kaufmännischen Bereich und später in der Buchhaltung eines Unternehmens. Ich wusste zwar nicht, was ich dort sollte, lernte allerdings vieles, was mir später sehr zugute kam. So ist es häufig im Leben, dass wir erst danach merken, wofür etwas gut gewesen ist. Wenn wir eines Tages feststellen, dass das öfter passiert, können wir es vielleicht einmal wagen, eine Abkürzung zu nehmen – oder wir vertrauen auf das Gesetz der Serie, nach dem Motto: Ich habe zwar überhaupt keine Ahnung, wofür dieser „Mist“, den ich gerade tue, taugt, aber meistens war der Mist, den ich irgendwann getan habe, später irgendwann einmal für irgendetwas gut, und so wird es wohl auch diesmal sein. Hoffentlich.

Die erste Firma, für die ich tätig war, zeichnete sich durch überaus fortschrittliche Chefs aus, die ihre Führungskräfte, zu denen ich auch bald gehörte, zu einem Seminar mit dem Thema „positives Denken“ schickten. Das war damals ziemlich ungewöhnlich, seinerzeit hatte positives Denken einen starken spirituellen Touch und wurde mancherorts als das Verharren in einem kindlichen Zustand interpretiert à la: Wenn ich ganz fest daran glaube, dass mir das Christkind einen Sechser im Lego bringt, dann kriege ich den auch.

Ich erlebte das Seminar ganz anders und es begeisterte mich restlos. Jetzt wusste ich, wie meine berufliche Zukunft aussehen sollte. So etwas wie dieser Trainer, der das Seminar leitete, so etwas wollte ich auch machen. Ich

wollte andere Menschen darin unterstützen, an den Kern ihrer Persönlichkeit zu gelangen und von dort aus ihr Leben zu gestalten. Der charismatische Trainer war um die sechzig. Und so dachte ich: Ich muss mindestens fünfzig Jahre alt sein, ehe ich diese Laufbahn einschlagen kann. Ein Glaubenssatz, der mich einige Jahre kostete. Keine verlorenen Jahre – selbstverständlich waren sie für allerhand anderes gut!

Ich gründete meine erste eigene Firma, ein Schulungs- und Beratungsunternehmen für kaufmännische Softwarelösungen. Und ich lernte eine Menge. Über Mitarbeiter führen und Aufgaben delegieren, über Verkaufen und Verträge, über Verhandlungen und immer wieder über Menschen, Menschen, Menschen. Ich veränderte mich. Zum einen Teil durch all die neuen Herausforderungen, die ich nun zu bewältigen hatte, zum anderen Teil durch die vielen Fort- und Weiterbildungsseminare, die ich mit großer Begeisterung besuchte. Eines Tages erzählte mir eine Teilnehmerin an einem solchen Seminar von NLP. Es war weniger das, was sie erzählte, als wie sie selbst sich verändert hatte, was mich sehr neugierig machte. Kurz darauf fand meine erste Begegnung mit dieser Methode statt. Ich kann sagen: Es war Liebe auf den ersten Blick. Ganz besonders gefiel mir, dass NLP von zwei relativ jungen Menschen entwickelt wurde. Von einem Studenten der Psychologie und einem Aspiranten der linguistischen Professur! Die beiden waren nicht über fünfzig. Die waren jung. Die hatten Ideen. Die hatten Mut. Die waren unkonventionell. Das gefiel mir. Und ihre Erfolge gefielen mir erst recht. Die hatten viele ihrer Kritiker nicht nur zum Staunen, sondern auch zum Schweigen gebracht.

Ich durchlief die Ausbildungen bis zum NLP-Trainer parallel zu der Tätigkeit in meiner Firma. Je mehr ich lernte, desto erfolgreicher bilanzierte meine Firma, da ich mein Wissen Tag für Tag in den Berufsalltag einfließen ließ. Und nicht nur in den Berufsalltag. Mein ganzes Leben veränderte sich auf überaus positive Weise. So erging es nicht bloß mir. Die meisten Teilnehmer und Teilnehmerinnen in den Kursen berichteten von großartigen Veränderungen. Da gab es welche, die kündigten einen ungeliebten Job, um endlich das zu tun, was sie schon immer tun wollten, andere fanden endlich heraus, was sie eigentlich wollten, wieder andere wurden schwanger oder

verwirklichten ihren Jugendtraum vom Fliegen oder von einer künstlerischen Laufbahn und ganz allgemein hatte ich den Eindruck, dass sich hier Menschen entfalteten. Dass Potenziale erblühten. Ich war mir absolut sicher: Hier bin ich am richtigen Ort. Das ist es, wonach ich gesucht habe.
Aus meiner Leidenschaft für NLP wurde eine Berufung. Und ich sagte mir: Wenn nicht jetzt, wann dann? Ein Satz, den es sich zu merken lohnt!

Andere berichteten zaghafter von einer „schleichenden Verbesserung der Lebensqualität“: In unseren Breiten leiden Menschen nur selten unter massiven Problemen, die Leib und Leben bedrohen. Die meisten Menschen haben eine relativ überschaubare Palette von großen Problemen. Die Paletten ähneln sich und man entwickelt Strategien. Manchmal geht es besser, manchmal schlechter. Worunter viele Leute allerdings wirklich leiden, das sind die kleinen stichelnden Problemchen, die einem das Leben so richtig unangenehm machen können. Als würde man in einer Art Ameisenhaufen wohnen. Schon wieder keine Milch im Kühlschrank! Obwohl ich jetzt gerade einen Milchkaffee wollte! Warum stehen die Idioten auf der Rolltreppe immer links. Wo ich es eilig habe! Wieso ist die Ampel schon wieder rot! Und warum muss dieser komische Alte seinen Einkauf gerade jetzt machen, wo ich einen wichtigen Termin habe, und hier alles blockieren! Und wieso springt der Wagen nicht an! Alles nur, um mich zu ärgern und jetzt ärgere ich mich! Und wie! Das Leben ist einfach ungerecht. Und gemein! Und jetzt gibt es wirklich ein großes Problem!

Manche Menschen bringen Tag für Tag eine anschauliche Summe solcher Ereignisse zusammen. Kleinigkeiten, die in ihrer Summe gravierende Auswirkungen auf das Wohlbefinden zeigen. Zum Glück litt ich unter diesen Kleinigkeiten noch nie besonders. Ich musste mich auch nicht anstrengen, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten – ich lernte andere Auswirkungen von NLP schätzen, zum Beispiel, dass ich mich besser abgrenzen konnte – ohne deshalb den guten Draht mit meinen Mitmenschen zu verlieren, ganz im Gegenteil, er wurde gleichzeitig intensiver. Und ich wurde selbst-bewusster. Meine Leidenschaft führte mich zu vielen bekannten NLP-Trainern, auch zu Richard Bandler, einem der beiden Begründer. Längst war ich an die Grenzen meines eigenen Glaubenssatzes gestoßen: Ich muss

mindestens fünfzig Jahre alt sein, um ausschließlich als Coach arbeiten zu können, um mich ausschließlich auf dieses berufliche Standbein zu konzentrieren.
Wer sagte das? Ich selbst hatte es gesagt. Also konnte ich das auch ändern. Das hatte ich bereits getan, mit recht erfolgreichen Auswirkungen.

Dann verliebte ich mich. Nach Augsburg. Ich wusste längst, dass Arbeit allein nicht glücklich macht – und so zog ich der Liebe wegen von Frei- nach Augsburg. Bei dieser Gelegenheit wollte ich auch beruflich völlig neu starten.
„Bist du verrückt!“, fragten meine Freunde, fragte meine Familie, die es alle nur gut mit mir meinten.

„Dein Freund kann doch auch zu dir ziehen! Du hast schließlich ein hervorragend florierendes Unternehmen! Das kannst du doch nicht einfach wegwerfen. Das musst du gut bedenken! Du kannst doch nicht einfach in eine fremde Stadt ziehen, wo dich niemand kennt, und dann noch dazu in einer völlig fremden Branche neu anfangen.“

„Doch ich kann“, sagte ich. Ich wusste, dass ich konnte. Viele Menschen hatte ich bislang erfolgreich auf ihrem Weg zu sich selbst begleitet. Ich war mir sicher, dass meine Fähigkeiten in jeder Stadt gebraucht würden. Ich war mir absolut sicher, dass mein neues Unternehmen ebenso gut laufen würde wie das alte. Ich würde auch in dieser neuen Branche Erfolg haben. Ich vertraute meiner Kompetenz und meiner Intuition. Und der Liebe. Sie war es schließlich, die mich in dieses Wagnis in der Fremde lockte!

Eine wunderbare Möglichkeit, sich das Leben schwer zu machen, ist es, das zu wissen, was man nicht will. Es gibt Menschen, die können aus dem Stegreif minutenlang aufzählen, was sie alles nicht wollen. Und sie liefern gleich auch noch die Begründungen dazu, warum sie was nicht wollen. In solche Argumentationsketten kann man sich regelrecht hineinsteigern. Seltsam, dass sich manche Menschen so exzessiv damit beschäftigen, was sie nicht wollen. Ich habe mich immer lieber damit beschäftigt, was ich will und mich dort „voll hineingesteigert“.

Heute leite ich sehr erfolgreich ein Institut in München, das Seminare und NLP-Ausbildungen zur Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation anbietet. Ich arbeite kontinuierlich daran, Methoden zu entwickeln, die Menschen in ihrer persönlichen Entwicklung unterstützen, um Reife und vielleicht auch ein bisschen Weisheit zu entwickeln. Die Alexander-Strategie ist ein Teil davon. Mit ihr möchte ich Sie in diesem Buch vertraut machen. Eine mentale Evolution, die für Sie möglicherweise sogar zu einer persönlichen Revolution wird.

Kürzlich wurde ich in einem Interview gefragt, ob ich meine Botschaft in einem Satz zusammenfassen könnte. Da fiel mir ein Rapsong ein, den ich zufällig im Autoradio gehört hatte. Des Sängers Appell drehte sich um Respekt: Menschen sollten wieder respektvoller miteinander umgehen und sich gegenseitig achten.

Diese Meinung kann ich nur teilen! Also antwortete ich: Es geht um Respekt. Sich selbst und anderen gegenüber. Für ein besseres Miteinander und damit für mehr Erfolg im Leben. Glück, Wohlstand, Zufriedenheit – was für den jeweiligen Menschen auch immer Erfolg bedeuten mag.

# Eine positive Geisteshaltung entwickeln

## Die Grundsätze des NLP

Man kann es auch ausführlicher formulieren – wie in einigen ausgewählten NLP-Vorannahmen, mit denen ich Sie nachfolgend vertraut machen möchte:

**Die Absicht jedes Verhaltens ist positiv**

Egal, was ein Mensch tut, die Absicht, die hinter seinem Verhalten steckt, ist IMMER positiv. Manchmal ist diese positive Absicht verschüttet. Sie versteckt sich oder maskiert sich. Doch wenn Sie genau hinterfragen, kommen Sie immer zu einer positiven Absicht. Mit dieser können Sie arbeiten – das heißt, Sie können die enttarnte Absicht in den Dienst des Verhaltens eines Menschen stellen. Das bedeutet natürlich nicht, dass diese Absicht auch für alle anderen Menschen positiv ist.

Eine Klientin litt an Migräne. Es stellte sich heraus, dass die „Absicht" der Migräne darin lag, ihr Ruhe zu verschaffen, wenn sie sich überfordert fühlte.

Ein Vater litt darunter, dass seine erwachsene Tochter den Kontakt zu ihm abgebrochen hatte. Angeblich kritisiere er sie ständig. Es stellte sich heraus, dass dieses ständige Kritisieren seine Form war, Liebe und Fürsorge auszudrücken.

Ich greife die positiven Absichten eines Verhaltens auf – und ändere das Verhalten dort, wo es gewünscht ist.

**Die Landkarte ist nicht das Gebiet**

Jeder Mensch reagiert auf seine eigene „Karte der Realität", nicht auf die Realität selbst. Jeder hat nur seine eigene mentale Landkarte als Realität zur Verfügung.

Wer glaubt, alle Menschen benutzen dieselbe Karte oder befänden sich gar in derselben Realität, erschwert sich das Leben ungemein. Denn wir reagieren nicht auf die Wirklichkeit, sondern auf das, was wir in unserem Kopf aus der Wirklichkeit machen – und da macht eben jeder etwas anderes.

**Der positive Wert jedes Menschen ist konstant**

Jedes Leben ist unveränderlich gleich viel wert. Lediglich das Verhalten eines Menschen kann in manchen Momenten unangemessen sein. Der positive

Wert des Menschen wird davon nicht berührt, er ist gegeben und unveränderlich konstant. Jedes Leben ist gleich viel wert.
Aus dieser Grundhaltung ergeben sich weit reichende Konsequenzen im Umgang miteinander.

**Im deutschen Grundgesetz finden sich diese vortrefflich beschrieben:**

Hier heißt es in Artikel 1 (1) Die Würde des Menschen ist unantastbar. In Artikel 2 (1) Jeder hat das Recht auf die freie Entfaltung seiner Persönlichkeit, soweit er nicht die Rechte anderer verletzt … und in Artikel 3 (1) Alle Menschen sind vor dem Gesetz gleich.
Wir könnten auch schlicht und einfach zusammenfassen: **Respekt!**

**Alle Menschen haben Ressourcen, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen**

Jeder Mensch kann Veränderungen in seinem Leben bewirken.
Wenn Sie ein Ziel und den festen Willen haben, es auch zu verwirklichen, werden Sie das schaffen. Sie haben alle Voraussetzungen, um es zu erreichen. Natürlich muss für ein Ziel manchmal hart gearbeitet werden. Häufig führt dies zudem zu einer Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. In jedem Fall haben Sie die Voraussetzungen dafür, diese Entwicklung erfolgreich durchzuführen. Die einzige reale Grenze stellen natürliche Gesetze dar. Sie werden nicht wie eine Amsel fliegen oder als 60-Jähriger Torkönig der Fußball-Nationalmannschaft werden. Aber vielleicht in der Seniorenmannschaft?

**Wer die größte Verhaltensbandbreite zeigt, kontrolliert die Situation**

Der Mensch, der sich flexibel an eine Situation anpassen kann und nicht auf seine eigene Sicht der Dinge beharrt, wird erfolgreich die eigene Position vermitteln können. Das ermöglicht ein besseres Miteinander und mehr Zufriedenheit auf Basis besserer Verständigung. Wussten Sie, dass die

meisten zwischenmenschlichen Probleme auf Kommunikationsproblemen beruhen?

**Die Bedeutung von Kommunikation misst sich nicht daran, was ich sage, sondern sie misst sich am Verhalten meines Gegenübers**

Es kommt darauf an, andere Menschen auch wirklich zu erreichen. Mit verbaler und nonverbaler Kommunikation. Ansonsten könnten Sie genauso gut in einer schalldichten Gummizelle vor sich hin monologisieren. Wer auf seine Gegenüber achtet, wird erkennen können, ob das, was er mitteilen möchte, auch wirklich ankommt.

**Jede Aufgabe kann gelöst werden, wenn ich die Aufgabe in kleine Stücke zerlege**

Wie isst man eine Ananas? In kleinen Stücken.

Das ist übrigens auch der Grund, warum erfolgreiche Menschen von ihrem Erfolg letztlich nicht überrascht sind. Nur für Außenstehende wirkt ein großer Erfolg „unglaublich“. Er ist das Resultat vieler kleiner Stücke, Schritte. So gewinnt der Tennisspieler sein Match nicht in einem Satz – er hat viele Stunden, Tage, Woche mit kleinen Trainingseinheiten zugebracht, um dann seinen großen Triumph zu feiern.

**Die Wahl, die ich treffe, ist immer die beste, die mir zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung steht**

Das bedeutet allerdings nicht, dass es nicht noch eine bessere Wahl gäbe – und es ist immer besser, eine Wahl zu haben, als keine Wahl zu haben! Eine Entscheidung war auf jeden Fall immer die in dieser Situation für Sie bestmögliche. Vielleicht wissen Sie im Nachhinein, was noch besser gewesen wäre, doch in diesem Moment, als Sie die Entscheidung fällten, konnten Sie nicht anders. Also war Ihre Entscheidung in diesem Moment die Bestmögliche.

Mit der Alexander-Strategie lernen Sie, wie Sie flexibler und gelassener werden und deshalb in Zukunft eine noch bessere beste Wahl treffen können.

# Wer mehr wahrnimmt, hat mehr Erfolg im Leben

## Warum wir manchmal blinde Kuh spielen, ohne es zu merken

Wenn Sie an einer Supermarktkasse stehen, die Arme vor der Brust überkreuzen und hartnäckig mit den Füßen wippen, weil die Frau in der Schlange vor Ihnen erst jetzt, als die Kassiererin alle Waren eingescannt hat, zu begreifen scheint, dass sie bezahlen soll und dann auch noch ewig lange nach ihrem Portemonnaie kramt ... dann kommunizieren Sie sehr deutlich – und sprechen kein einziges Wort dabei. Ebenso schweigend kommuniziert der Mann hinter Ihnen, der ein Paket mit sechs Wasserflaschen auf das Transportband donnert, als würde er dessen Belastbarkeit testen wollen, und die Kassiererin kommuniziert, indem sie den Mann einfach ignoriert. Gesprochen hat hier niemand. Und doch waren alle in ein Gespräch verwickelt. Und Sie sind es auch, indem Sie meine Vermutungen übernommen haben. Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten, wie das Verhalten der beteiligten Personen interpretiert werden könnte. Und jede Interpretation bestimmt wiederum unsere Reaktion. Wahrnehmung schafft Realität. Die Art und Weise, wie wir handeln, orientiert sich nicht daran, wie die Welt ist, sondern daran, wie wir die Welt wahrnehmen. So erklärt es sich auch, warum es Menschen gibt, die ein Glas Wasser als halb voll bezeichnen, das von anderen als halb leer wahrgenommen wird. Oder warum es Menschen gibt, die in derselben Situation völlig unterschiedlich reagieren. „Ja, hätte ich halt dein Naturell“, mag da der eine zur anderen sagen, weil es ihr gelingt, etwas leichter zu nehmen. Geht es hier wirklich allein ums Naturell, was auch immer sich dahinter verbergen mag? Oder haben hier zwei Menschen eine Situation völlig unterschiedlich wahrgenommen?

Es gibt eine Vielzahl von Studien, die alle zu einem ähnlichen Schluss kommen. Die am häufigsten zitierten Forschungsergebnisse von Albert Mehrabian aus dem Jahr 1971 lauten: Die Wirkung einer Botschaft hängt nur zu 7 % vom Inhalt der gesprochenen Worte ab. Die restlichen 93 % teilen sich laut A. Mehrabians Untersuchungen auf in 55 % Körpersprache (Auftritt, Bewegung, Gestik, Mimik) und 38 % Stimme (Tonfall, Betonung, Artikulation). Experimente bilden niemals die Wirklichkeit ab – doch selbst wenn diese

Zahlen erfunden wären, würde niemand ernsthaft bestreiten, dass der Anteil der nonverbalen Kommunikation sehr hoch ist. Doch was machen wir normalerweise in einem Gespräch? Wir achten häufig zu 100 % auf den Inhalt und beachten unsere nonverbale Wirkung kaum. Es gibt also noch viel Spielraum zur Optimierung!

Kinder finden häufig großes Vergnügen daran, Tieren doppeldeutige Botschaften zu geben. Da sagt die kleine Laura mit schmeichelnder Stimme zu ihrem großen Berner Sennenhund: Du bist der doofste Hund auf der ganzen Welt. Bruno wedelt und Laura ist begeistert, dass Bruno ja noch doofer ist. Bruno kann den Sinn des Satzes nicht begreifen. Bruno reagiert auf seine Wahrnehmung, die er auch durch Lauras Stimme macht. Wenn Laura das Experiment mit ihrer Freundin Sophie wiederholen würde, würde es nicht funktionieren. Sophie ist schon fast zehn und würde auf den Inhalt des Satzes reagieren, egal wie säuselnd Laura ihn vorbringen würde. Vielleicht würde Laura es schaffen, eine kleine Verzögerung in Sophies Reaktion zu erreichen – bis Sophie die beiden gegensätzlichen Botschaften voneinander getrennt hätte. Und – was noch viel wichtiger ist: Es klappt auch umgekehrt, wenn nämlich ein Mensch etwas Positives sagt, dies aber nicht so meint. Da haben wir dann vielleicht ein „komisches Gefühl“. Wir trauen den Worten nicht. Worte können lügen. Wir richten uns eher nach einer anderen Wahrnehmung. Manche Menschen nennen sie „Intuition“, ohne genau benennen zu können, woher die Intuition ihre Informationen bezieht – oftmals nämlich aus sehr feinen Beobachtungen, die vom Unbewussten gar nicht erst ins Alltagsbewusstsein gelangen. Die Intuition, so sind sich viele Menschen einig, ist ein großartiger Ratgeber.

Bernhard hat ein Küchenregal geschreinert.
„Das hast du gut gemacht“, sagt Birgit mit Grabesstimme zu Bernhard.
Bernhard fühlt sich nicht gelobt, sondern geohrfeigt.

Ein Abteilungsleiter führt ein Gespräch mit seinem Chef. Der sagt viele anerkennende Worte, doch seine Mimik und Gestik sind stark eingeschränkt, sein Verhalten wirkt gedämpft und eckig. Der Chef hält selten Blickkontakt, schaut viel aus dem Fenster und spielt mit seinem Kugelschreiber, während

er den Abteilungsleiter lobt, der sich alles andere als gelobt fühlt und das Zimmer verwirrt, missmutig und niedergeschlagen gestimmt verlässt. Eine super Motivation, oder? Es wäre besser gewesen, der Chef hätte nichts gesagt.

Eine Verkäuferin fragt die Kundin, der sie eine halbe Stunde lang verschiedene Fotoapparate vorführte: „Gefällt Ihnen dieses Angebot?“
Die Kundin schaut auf den Boden und sagt dann zögerlich: „Ja. Ich werde Ihr Angebot auf jeden Fall in die engere Auswahl nehmen.“
Tja. Dort wird es wohl auch bleiben.

„Und Schatz, schmeckt es dir?“, fragt der Gatte, der ausnahmsweise gekocht hat, erwartungsvoll.
„Oh ja sehr“, antwortet die Gattin und stochert im Teller herum. Dem Gatten schmeckt es jetzt auch nicht mehr so richtig. Er weiß aber nicht, warum. Er kann es nirgends „festmachen“. Es ist nur so ein Gefühl. Und seine Gattin lächelt ihn an.

„Mir geht es gut“, sagt Hannelore mit weinerlicher Stimme.
„Sie haben alles gut erledigt“, sagt der Chef mit herablassendem Tonfall.
„Schön, dass du da bist“, sagt die Ehefrau mit Kondolenzmiene zu ihrem Mann.
Geschieht so etwas häufiger, verlieren Menschen das Vertrauen zueinander. Der Mitarbeiter misstraut den Aussagen seines Chefs, der Gatte seiner Ehefrau, die Verkäuferin dem Kunden. Bevor Sie nun allerdings über die „Falschheit“ Ihrer Mitmenschen urteilen, fragen Sie sich: Was an Ihrem eigenen Verhalten könnte andere Menschen eventuell dazu veranlassen, Ihnen gegenüber nicht das zu zeigen, was sie wirklich empfinden.
Es muss dafür keinen Grund geben, der mit Ihnen zu tun hat, doch es könnte sein. Zum Beispiel dass man Sie für jemanden hält, der nicht gut mit Traurigkeit umgehen kann und Sie deshalb davor verschonen will. Hier wäre es wiederum interessant zu erfahren, was genau an Ihrem Verhalten andere Menschen auf diese Idee bringt!

Wenn verbale und nonverbale Aussagen übereinstimmen, sprechen wir in der menschlichen Kommunikation von Kongruenz, was wörtlich übersetzt schlichtweg „Übereinstimmung“ bedeutet. Widersprechen sich verbale und nonverbale Aussagen, spricht man von Inkongruenz.

In der Psychologie wird der Begriff der Kongruenz auch verwendet, wenn Denken und Fühlen eines Menschen in Einklang sind, also übereinstimmen.
Inkongruenz ist übrigens kein Ausnahmezustand, sondern gehört zum Menschsein. Doch auch hier haben wir wiederum die Wahl: Sind wir es bloß manchmal oder so oft, dass wir uns nicht mehr wohl damit fühlen? Oder wissen wir vielleicht gar nicht, woran es liegt, dass wir uns nicht wohl fühlen ... und dann stellt sich heraus, dass eine Inkongruenz vorliegt? Ein Störgefühl überkommt uns.
Je nachdem, wie sensibel wir gerade eingestellt sind, ist das Störgefühl stärker oder schwächer, erkennen wir es früher oder später. Manchmal haben wir keine Ahnung, woher es kommt. Aber es ist da. Geht nicht weg. Irritiert uns. Indem wir unsere Wahrnehmung verfeinern, finden wir heraus, woher Störgefühle kommen und können auf sie reagieren – und dann geht uns besser.

Alle Menschen, die hoch professionell kommunizieren können – und das sind nicht unbedingt diejenigen, die es dringend können sollten, weil es in ihrem Berufsleben von allergrößter Wichtigkeit wäre – zeichnen sich durch eine sehr gute bewusste und unbewusste Wahrnehmungsfähigkeit aus. Wenn wir uns noch einmal ins Gedächtnis rufen, dass unsere Wahrnehmung die Art unseres Handels bestimmt, erkennen wir, wie wichtig eine sensible Wahrnehmung ist. Die sagt uns zum Beispiel auch, ob das, was wir sagen, tatsächlich beim anderen „landet“. Denn darauf kommt es doch eigentlich an, oder? Schließlich kommunizieren wir nicht, um Druck abzulassen oder eine bestimmte Anzahl von Wörtern Gassi zu führen – Frauen angeblich mehr als Männer. Es ist erstaunlich, wie viele Menschen ihr Tempo erhöhen, auch wenn klar ist, dass sie in die falsche Richtung laufen. Also immer weiter reden und womöglich noch lauter und schneller – dabei hört ihnen gar niemand zu. Das Gegenüber hat schlichtweg abgeschaltet. Wäre es nicht ein

großer Vorteil, wenn Sie erkennen könnten, wann Ihr gegenüber offline und wann er online ist?

Melchior kocht. Yvonne sitzt am Küchentisch, schreibt Einladungskarten für ihre Geburtstagsparty und erzählt Melchior nebenbei, wie sie sich den Ablauf der Party vorstellt. Melchior ist ziemlich beschäftigt mit dem thailändischen Gericht, das er zum ersten Mal zubereitet. Er möchte aber auch nicht unhöflich sein und brummt manchmal ein Hm. Seine Aufmerksamkeit gilt jedoch dem Wok und den Zutaten. Vielleicht gelingt ihm das Chicken Matsaman Curry. Vielleicht aber auch nicht, bei dieser Ablenkung. Mit ziemlich großer Wahrscheinlichkeit wird Yvonnes Geburtstagsparty anders ablaufen, als sie es sich vorstellt, denn sie hat den falschen Zeitpunkt gewählt, mit Melchior darüber zu sprechen. Er ist gerade nicht „online".
Es ist relativ einfach zu erkennen, ob andere Menschen online sind und es ist frappierend, wie wenig in der Kommunikation darauf Rücksicht genommen wird.

Indem Sie Ihre Wahrnehmung schulen, erkennen Sie, wo Sie Ihr Gegenüber abholen können. Wenn Sie in Paris am Bahnhof stehen, können Sie lange auf Ihren Gesprächspartner warten und die allerbesten Argumente vortragen – er befindet sich nun mal gerade in London. Wenn Sie das herausfinden, können Sie ihm bildlich gesprochen entgegenreisen. Ihn also dort abholen, wo er steht.

Ich liebe dich.
Wirklich?
Ja.
Aber du sagst es so komisch.
Wie komisch?
Na so übertrieben.
Aber ich liebe dich wirklich!
Warum sagst du jetzt wirklich?
Weil es so ist.
Das müsstest du doch nicht beteuern!
Und so weiter und so weiter.

Wer da „Ich liebe dich“ gesagt hat, bereut es nun vielleicht schon. Doch das ist nicht der Fehler. Der Fehler, der ihm oder ihr unterstellt wurde, liegt in der Betonung. Wie können Sie diese drei wunderbaren Worte aussprechen?
ICH liebe dich klingt anders als Ich liebe dich oder Ich LIEBE dich oder Ich liebe DICH.

Ein Kunde fragt: „Was würde mich das Ganze denn in etwa kosten?“
Der Verkäufer sagt: „Das kommt ganz darauf an. Zunächst müssten wir mal schauen, was so alles gebraucht wird. Denn wissen Sie…“ Jetzt redet der Verkäufer eine viertel Stunde auf den Kunden ein.
Irgendwann fragt der Kunde etwas verunsichert: „Wenn das so kompliziert ist, komme ich dann damit auch zurecht?“
Der Verkäufer antwortet: „Sogar meine Oma hat das ganz gut im Griff. Das ist kein Problem, wenn Sie das Produkt eine Zeit getestet haben. Außerdem gibt es ja die Hotline-Unterstützung und …“

Beim Kunden ist nach der Aussage mit der Oma ein deutliches Stirnrunzeln zu erkennen. Der Verkäufer schwelgt weiter in seinen Beschreibungen und merkt nicht, dass er den Kontakt zum Kunden längst verloren hat. Auf die Frage, ob er das Produkt nun haben möchte, antwortet der Kunde: „Ich glaube, ich brauche es doch nicht.“

Der Verkäufer ärgert sich vielleicht über den Kunden. Genauso gut könnte er sich über sich selbst ärgern. Und noch besser wäre es, eine solche Situation beim nächsten Mal anders zu meistern! Zum Beispiel, indem er sehr genau wahrnimmt, wie ein Kunde reagiert, und dann die positiven Äußerungen des Kunden verstärkt.

Es gibt nur sehr wenige Menschen, die sich nicht davon beeindrucken lassen, wie eine Kommunikation verläuft. Bei den meisten Menschen zeigt die Art und Weise der Kommunikation gravierende Auswirkungen. Es kommt nicht auf das an, was jemand sagt, sondern darauf, wie er es sagt. Tonfall, Stimme, Mimik, Gestik – so heißen die Erfolgsgaranten einer geglückten Kommunikation, nicht etwa der Inhalt.

Stellen Sie sich einen bahnbrechenden Inhalt vor. Eine Formel, die alle Menschen glücklich machen könnte oder das tollste Geschenk der Welt für Sie ganz persönlich. Dieser Inhalt ist in eine Kiste verpackt, die auf einen Lastwagen geladen wird. Nun fährt der Lastwagen mit diesem hoch brisanten Inhalt los. Der Inhalt ist absolut sensationell und toll und wunderbar. Leider hat der Lastwagen eine Reifenpanne. Und so bleibt der wunderbare Inhalt auf der Strecke. Das muss nicht sein! Also sorgen Sie dafür, dass Ihr Fahrzeug, das, womit Sie Inhalte transportieren, stets bestens gewartet ist! Achten Sie auf Ihre Stimme, Ihre Gestik, Ihre Mimik, Ihre Körperhaltung und einige weitere Details, auf die ich noch zu sprechen kommen werde. Denn wenn die nicht kongruent, also nicht übereinstimmend beurteilt werden, dann wird der Inhalt niemals ankommen!

In der Kommunikation kommt es vordringlich darauf an, das Gegenüber zu erreichen. Dafür ist unsere Wahrnehmung ein untrügliches Werkzeug. Und das werden wir nun in Top-Form bringen. Damit es Ihnen nie mehr passiert, dass ein Gegenüber etwas „in den falschen Hals“ bekommt. Damit Sie in Zukunft nur noch offene Türen einrennen und nicht mehr vor geschlossenen stehen bleiben – womöglich noch, ohne es zu merken!

**Wahrnehmungsübung I**

Wählen Sie eine Wegstrecke, die Sie eigentlich in- und auswendig kennen. Vielleicht Ihren Arbeitsweg. Entdecken Sie Neues! Sehen Sie Dinge, die Sie noch nie gesehen haben. Hören Sie Geräusche, die Ihnen bislang entgingen. Seien Sie aufmerksam, wie es riecht und vielleicht schmeckt sogar die Luft.
Gehen Sie mit offenen Augen und Ohren durch Stadt oder Land.

**Wahrnehmungsübung II**

Sie sollten mal wieder ausgehen! Am besten allein. Und dann tun Sie nichts anderes, als andere Menschen zu beobachten. Sie sollten nicht hören, was die Menschen sprechen, sondern lediglich beobachten. Ihre Körpersprache, Mimik und Gestik.
Und nach einer Weile hören Sie Ihrem inneren Dialog zu. Was genau stellen Sie an diesen Menschen, die Sie beobachten, fest? Sind es Dinge, die Sie tatsächlich wahrnehmen können – oder sind es zum Teil auch Vermutungen?

**Und wie sieht es mit Ihrer Wahrnehmung aus?**
**Testen Sie Ihre Wahrnehmung:**

Schließen Sie die Augen und beschreiben Sie den Raum, in dem Sie sitzen.

Welchen Inhalt hatte der vorletzte Satz den Sie gerade gelesen haben?

Wie genau können Sie sich an die Details einer Besprechung an Ihrem Arbeitsplatz oder ein Treffen mit einer Nachbarin etc. erinnern?
Wer hat was wie gesagt?
Welche Tonlage konnten Sie heraushören? Haben die unterschiedlichen Kommunikationsebenen – verbal und nonverbal – harmoniert? Waren sie kongruent? Welche Reaktionen gab es auf die Aussagen?

Und wie war das heute morgen - wer ist Ihnen als Erstes begegnet und was hat dieser Mensch zu Ihnen gesagt?

Was sind das für Vermutungen?
Könnte es sein, dass diese Vermutungen gar nichts mit den Menschen, die Sie beobachten, zu tun haben, sondern vielmehr mit Ihnen selbst?
Und was glauben Sie, dass diese fremden Menschen wiederum bei Ihnen wahrnehmen?

Und wie verändert sich Ihre Wahrnehmung, wenn Sie dieses interessante Spiel eine Weile genossen haben?

Denn: Wer andere kennt, ist klug. Wer sich selber kennt, ist weise. (Laotse)

# Wer seine fünf Sinne beisammen hat, verfügt über einen sechsten Sinn

## Wie wir lernen, uns so zu verhalten, als wären wir jemand, der wir schon immer mal gerne gewesen wären

Stellen Sie sich vor, ein Tyrannosaurus Rex biegt um die Ecke. Ja genau, dieser freundliche Fleischfresser mit dem blitzenden Gebiss aus der Messerwerferschmiede. Sie haben gerade Ihren Wagen geparkt und sind dabei, eine Tasche aus dem Kofferraum zu holen. Ach, sieh an, ein Tyrannosaurus Rex, denken Sie vielleicht neugierig – bis er Ihnen deutlich zu verstehen gibt, dass er hungrig ist. Zum Glück bietet Ihnen Ihr Wagen genug Schutz. Am nächsten Tag erfahren Sie zufällig von einem jungen Pärchen, das von einem Tyrannosaurus Rex ratzeputz aufgefressen wurde, gerade mal die Schuhe hat der wüste Unhold übrig gelassen! Das, was Sie gestern schon vermuteten, bestätigt sich dramatisch, und Sie beschließen, Typen vom Kaliber eines Tyrannosaurus Rex in Zukunft aus dem Weg zu gehen. Das heißt nichts anderes, als dass Sie gelernt haben. Wir müssen kategorisieren und auch Schubladen anlegen, um in der Welt zurecht zu kommen. Sonst würden wir jeden Tag, jede Stunde bei Null beginnen. Bei kleinen Kindern sieht man das sehr anschaulich, wie sie sich die Welt zurechtlegen von groben Überbegriffen ausgehend immer feiner zu unterscheiden lernen. Tolle Sache, oder? Sie hat allerdings, wie es sich gehört, einen kleinen Haken: Wenn wir uns einmal für ein bestimmtes Verhalten entschlossen haben – vor einem Tyrannosaurus Rex wegrennen – spulen wir dieses Verhalten immer wieder ab, ohne es zu überprüfen. Wir schalten nicht einmal unsere Wahrnehmung auf höchste Aufmerksamkeit, wir wissen ja, wie es geht. Wir handeln sozusagen automatisch. Beim Tyrannosaurus Rex ist das durchaus sinnvoll. Was aber, wenn der Tyrannosaurus Rex gar keiner ist, sondern sich Ihre Lebensgefährtin nur verkleidet hat?

Und wie entkommen Sie diesen automatisierten Reaktionen? Eigentlich ganz einfach: Indem Sie den ersten Schritt tun und sensibler wahrnehmen. Und somit auch Verhaltensweisen, die im Unterbewusstsein vor sich hin dümpeln, einer aufmerksamen Prüfung unterzieht. Kurzum: Indem das Fenster

aufgerissen und die Sonne reingelassen wird oder eine Lampe einschaltet, damit Licht und Luft in den Keller kommen für eine gründliche Inventur.

Vielleicht fällt Ihnen eine Konfliktsituation ein, in der Sie sorgfältiger hätten überprüfen können, ob Sie wirklich auf den aktuellen Konflikt reagieren oder ob Sie ein automatisiertes Verhalten ablaufen ließen. Wenn Sie Ihre fünf Sinne sinnvoll einsetzen, können sie ein wertvoller Wegweiser dafür sein, wo es Sinn macht, die Flucht zu ergreifen. Denn so manches Mal läuft man vor etwas davon, das sich im Nachhinein doch nicht als T-Rex, wie er von seinen Fans zärtlich genannt wird, herausstellt, sondern bloß ein Stofftier war, wenn auch, ich will es nicht verheimlichen, mit ganz gefährlichen Knopfaugen!

Unsere fünf Sinne riechen, hören, sehen, fühlen und schmecken empfangen unzählige Signale von der Umwelt. Alle diese Signale können wir gar nicht aufnehmen, verarbeiten und einteilen, sondern nur einen Bruchteil davon. Wir können die Welt nicht als Ganzes wahrnehmen. Wir sehen die Welt durch Filter – und das bedeutet eine große Erleichterung. Menschen, denen die Fähigkeit zur Selektion fehlt – man nennt das Synästhesie – haben ein schweres Los. Manchmal müssen sie sich völlig zurückgezogen in Räumen aufhalten, weil die Eindrücke, die „draußen“ auf sie einströmen, zu heftig sind. Das können wir uns mit unserer normalerweise eingeschränkten Wahrnehmung gar nicht vorstellen, und das ist auch gut so. Zwischen der eingeschränkten Wahrnehmung und einer Synästhesie besteht viel Spielraum und den gilt es zu nutzen: Je mehr wir wahrnehmen, desto mehr Wahlmöglichkeiten erobern wir uns für unser eigenes Leben.

George A. Miller hat schon 1956 herausgefunden, dass wir uns bewusst auf maximal fünf bis neun Informationen gleichzeitig konzentrieren können. Zusammen mit den Wissenschaftlern Karl Pribram und Eugene Galanter untersuchte Miller Schachspieler ausgehend von der Frage der "höheren Intelligenz" von Schachgroßmeistern im Vergleich zu Menschen, die kein Schach spielen. Diese Personen teilten sie in 3 Gruppen ein: Laien, Schacherfahrene und Großmeister. Sie stellten verschiedene Partien auf und gaben den Teilnehmern Zeit, sich diese Aufstellungen einzuprägen. Danach sollten die Teilnehmer die Schachpositionen nachstellen. Laien konnten

ungefähr 7 Figuren nachstellen, die Fortgeschrittenen zwischen 10 und 14 und die Großmeister die gesamte Partie.

Daraus ergab sich erst einmal die Hypothese, dass Großmeister eventuell eine größere Gedächtnisleistung haben, im Sinne von Merkstrategien oder Erinnerungsvermögen. In einem zweiten Versuch wurden die Schachfiguren wahllos aufgestellt, das heißt, nicht bestimmten Eröffnungen folgend, sondern völlig frei. Das Resultat war erstaunlich, denn nun schafften es die Teilnehmer aller drei Gruppen ungefähr sieben Figuren auf die richtigen Plätze zu stellen. Daraus ergab sich eine neue Hypothese: Es wurde davon ausgegangen, dass nur die Großmeister die Fähigkeit hatten, bestimmte Teile einer Schachaufstellung zu einer Informationseinheit (Chunk) zusammenzufassen. Deshalb mussten sie sich nur 6 bis 7 verschiedene Gruppen von Figuren merken, während die Laien sich jede Figur einzeln einprägten. Das Ergebnis war also dasselbe. Jede der Versuchspersonen konnte sich 7 +/- 2 Chunks (Informationseinheiten) merken, nur die Größe der Informationseinheiten differierte.

Die Informationen, die uns ständig erreichen, denen wir in der Außenwelt ausgesetzt sind, halten sich nicht an diese Einschränkungen und zählen sich nicht gegenseitig ab, damit es ja nicht mehr als 7 +/-2 werden. Eene meene mu, raus bist du! Nicht umsonst beklagen wir heutzutage die „Informationsflut“. Doch eigentlich stört sie uns gar nicht so sehr, wie wir vorgeben. Wir kriegen sie zum Glück gar nicht in ihrem tatsächlichen Ausmaß mit. Uns trifft keine Welle, uns treffen nur Wassertropfen. Und die auch in überschaubarer Dosis: Nämlich sieben bis neun Tropfen gleichzeitig oder noch weniger, wie neuere Forschungen ergeben haben. Auf mehr als diese sieben bis neun oder weniger Tropfen sprich Informationen können wir uns nämlich gar nicht konzentrieren und so wird der Rest einfach ausgeblendet. Die Leistung, die unser Gehirn hier vollbringt, ist phänomenal. Die Informationsstücke, die uns erreichen, haben keine bestimmte Größe, sie können alles beinhalten vom Steuern eines Wagens als komplexe Tätigkeit bis zum Anstellen des Autoradios als kleinen Handgriff oder dem Auftauchen eines Tyrannosaurus Rex.

Jede noch so banale Alltagssituation überschwemmt uns mit optischen, akustischen und anderen Reizen. Wir können sie unmöglich alle vollständig aufnehmen, verarbeiten und speichern. Also beginnt unser Gehirn zu filtern. Die Kriterien dafür wechseln ständig. Was eben noch wichtig war, kann schlagartig vernachlässigt werden. Flexibilität ist oberstes Gebot. Wenn in all dem Durcheinander um uns herum plötzlich etwas Vertrautes erscheint – zum Beispiel ein Kollege, den wir an einer Ecke stehend erkennen. Interessant wäre es in diesem Zusammenhang auch zu fragen: Woran erkennen wir ihn? An seiner Körperhaltung? Seiner Kleidung? Seiner Ausstrahlung? Was wir in den Vordergrund rücken, das ist wiederum individuell. Der Kollege könnte ausgeblendet werden, weil ein Hundebaby des Weges kommt, das den Betrachter an seine Freundin erinnert, die sich einen Hund wünscht. Oder ein roter Sportwagen, der den Betrachter zum Schwelgen bringt. Oder weil ein Straßenmusikant so virtuos Akkordeon spielt oder es aus einer Bäckerei so verlockend duftet, und das am ersten Tag der neuen Diät!!! Wie gesagt – Platz haben wir nur für maximal fünf bis neun Informationen gleichzeitig. Tausende von Informationen umgeben uns aber ständig. Wir entscheiden nach unseren individuellen und meist unbewussten Kriterien, welche Wahrnehmungen wir tatsächlich für wahr nehmen wollen. Und dann bewerten wir sie – selbstverständlich wiederum völlig unterschiedlich, also individuell und ebenfalls häufig unbewusst. Aus unserer Bewertung resultiert unsere Handlung. Die ist stark abhängig von unserer Tagesform. Und die verändert sich – je nachdem, wie wir bewerten. Unsere Emotionen sind keine direkte Reaktion auf unsere Wahrnehmungen, sondern die Folge unserer Bewertungen. Das bedeutet, wenn wir dieselbe Situation anders bewerten, fühlen wir uns auch anders. Unsere Handlungen wiederum führen dazu, dass andere Menschen wahrnehmen, werten, reagieren – und so geht es immer weiter. Durch unser Verhalten ändern wir Situationen. Vielleicht geringfügig, vielleicht grundlegend. Ist es nicht erstaunlich, dass es immer noch Zeitgenossen gibt, die dem Begriff der Objektivität huldigen?

Bernd erzählt seiner Schwester Monika von seiner Nachbarin: Eine komische Alte ist das. Die summt dauernd vor sich hin. Ich glaube, die hat eine Macke.
Als Monika Bernd zum ersten Mal in der neuen Wohnung besucht und einer summenden Frau begegnet, schaut sie betont weg, weil das doch die

komische Alte ist, vor der Bernd sie schon gewarnt hat, wahrscheinlich schlägt sie nachts an die Heizungsrohre, Bernd hat schon mal erwähnt, dass es manchmal unheimliche Klopfgeräusche gibt.

Auch Brigitta erzählt von ihrer Nachbarin: Eine witzige Alte ist das. Die summt dauernd vor sich hin. Ich glaube, die ist immer gut drauf.
Als Brigittas Bruder seine Schwester zum ersten Mal in der neuen Wohnung besucht und einer summenden Frau begegnet, grüßt er sie betont freundlich, weil er sich freut, dass sie in dem Haus, in dem seine Schwester wohnt, gute Laune verbreitet.

Es ist nach Mitternacht. Seit vielen Stunden ist es dunkel, es ist November und nass und kalt. Der letzte Bus fährt in den Busbahnhof. Zwei Fahrgäste transportiert er. Eine Frau steigt an der vorderen Tür aus, die andere an der hinteren. Beide Frauen sehen dasselbe Bild. Es wirkt wie eine Fotografie. Ein Mann im Mantel überquert langsam die Straße vor dem Bus. Sein Mantelkragen ist hochgeschlagen. Er trägt einen Hut. Sein Gesicht liegt im Schatten.

Die Frau, die vorne aussteigt, denkt: Um Gottes willen! Genau so steht es in der Zeitung: nachts am Bahnhof. Wenn ich um Hilfe schreie, hört mich niemand. Ob ich im Bus bleibe und einen Schwächeanfall vortäusche? Was mach ich nur? Wieso treibt der sich am Bahnhof rum? Der Busbahnhof ist eine gefährliche Gegend! Nie wieder besuche ich Anna! Das ist mir viel zu riskant. Soll sie zu mir kommen! Sie hat schließlich ein Auto. Ich wollte ja eigentlich gar nicht. Sie hat mich überredet.

Die Frau, die hinten aussteigt, denkt: Der Arme! Er sieht ganz verfroren aus und so als würde er schon ewig warten. Vielleicht hat seine Freundin ihn versetzt. Jetzt hat er keine Hoffnung mehr. Das ist der letzte Bus. Hoffentlich kommt sie morgen.

Die Busfahrerin denkt: Der will auch schnell nach Hause. So wie ich. Zum Glück ist meine Schicht jetzt um.

Die Frau, die vorne aussteigt, ist kurz davor, Anna die Freundschaft zu kündigen, die Frau, die hinten aussteigt, spielt mit dem Gedanken, dem Fremden ein Taschentuch anzubieten. Die beiden Frauen denken und handeln so, weil sie verschiedene Modelle der Welt haben.
Der Fremde hat keinen Ton gesagt. Genauso wenig wie die Nachbarin, die summte ja bloß.

Begleiten Sie mich noch einmal in einen Supermarkt und stellen Sie sich vor, jemand schiebt Ihnen seinen Einkaufswagen in die Waden. Sie sind empört und drehen sich um, klar. Und nun? Ihre Reaktion auf diesen Affront wird davon abhängen, wem Sie sich gegenübersehen. Ist da ein älterer Herr, der das bestimmt nicht mit Absicht gemacht hat – woher wissen Sie das eigentlich? Oder ein Kind? Oder ein Möchtegern-Boxweltmeister im Schwergewicht, dem sein Möchtegern nur allzu deutlich anzusehen ist? Oder eine attraktive Frau, ein attraktiver Mann? Nun: Wie reagieren Sie? Bis jetzt haben wir lediglich über die äußere Erscheinung gesprochen, noch keinen Gedanken daran verschwendet, an wen oder was Sie sich durch diesen Menschen oder diese Begebenheit erinnert fühlen könnten. Oder ob Sie das Gefühl haben, dauernd werden Sie angerempelt oder nie, ob Sie es eilig haben oder Kopfweh, ob Sie gut gelaunt sind oder nicht. Das alles wird Ihre Reaktion beeinflussen.

Ihre Interpretation der Situation schafft eine neue Realität. Und auf diese Realität wird Ihr Gegenüber reagieren. Je nachdem, zu welcher Vorgehensweise Sie sich entscheiden: Sie wird Konsequenzen haben. In der Regel wird das Ihre Bestätigung sein, auf die Sie ja bloß gewartet haben, dass Sie mit Ihrer Einschätzung richtig lagen. Es wird zu einer selbst erfüllenden Prophezeiung. Sie haben immer Recht. Und wenn es einmal anders ist, dann ist es eben die berühmte Ausnahme von der Regel.
Apropos: Glauben Sie noch immer, Sie hätten keinen Einfluss auf die Dinge, die Ihnen in Ihrem Leben begegnen?

Einen entscheidenden Einfluss auf Ihre Reaktion haben Sie selbst damit, wie attraktiv Sie etwas finden. Wenn Ihnen nach zehnminütiger Suche ein Parkplatz vor der Stoßstange weggeschnappt wird, dann wird Ihre Reaktion

davon abhängen, wer Ihnen den Parkplatz geraubt hat. Claudia zum Beispiel findet den Typen im Z1 so sexy, dass Sie diese Begegnung für schicksalhaft hält und sich schon im Kreise ihrer Freundinnen erzählen sieht: „Kennen gelernt haben wir uns übrigens beim Einparken."

Zwei Straßen weiter sah auch Dennis sich mit der Situation konfrontiert, dass ihm ein Mercedes den Parkplatz wegschnappt. Zuerst wollte Dennis aussteigen und dem Kerl in dem Mercedes gründlich die Meinung sagen. Als er dessen tätowierte Oberarme sah, die das Fassungsvermögen des Gurtes zu sprengen drohten, entschuldigte er sich dann doch lieber.

Menschen, die landläufig für attraktiv gehalten werden, verzeiht man übrigens leichter als anderen. Es werden ihnen auch seltener schlechter Absichten unterstellt als Menschen, die landläufig für unattraktiv gehalten werden.

# Der erste Schritt zur Veränderung

## Vom Unbewussten ins Bewusstsein

Sobald man etwas gelernt hat – ob es nun Lesen oder Autofahren oder Stricken oder Segeln ist –, und dies automatisch ausführt, gehört es in den Bereich des Unbewussten. Was dort wohnt, das läuft einfach so ab, ohne dass wir ihm besondere Aufmerksamkeit widmen müssten. Die meisten Verhaltensweisen, die einfach so unbewusst ablaufen, sind dort auch gut aufgehoben. Unser Unbewusstes kümmert sich darum, dass wir uns nicht darum kümmern müssen, und wir haben den Kopf frei für andere Dinge. Wären wir beispielsweise bewusst damit beschäftigt, dass wir sitzen und atmen und unser Herz schlägt, dann würden wir darauf so konzentriert sein, dass wir für nichts anderes mehr Aufmerksamkeit übrig hätten. Hier entlastet uns das Unbewusste, indem es diese körperlichen Prozesse fleißig und unsichtbar steuert.

Es gibt allerdings auch eine Reihe von unbewussten Verhaltensweisen, die unnütz sind. Die wollen wir uns nun etwas genauer anschauen. In diese Ecken gehört Licht. Was können Sie bei sich selbst entdecken?

Haben Sie häufig den Eindruck, andere würden Sie nicht ernst nehmen oder über Ihre Zeit verfügen oder essen Sie zu viel Schokolade, ohne es eigentlich zu merken oder zu wollen? Sind Sie öfters mal schlecht gelaunt oder ärgern sich im Nachhinein, weil Ihnen Ihre Art, mit anderen Menschen umzugehen, in manchen Situationen nicht gefällt? Sagen Sie zu oft ja oder nein oder quetschen Sie an Mitessern herum und andere darüber aus, was sie gemacht haben, merken Sie manchmal zu spät, dass Sie sich mit unerbetenen Ratschlägen unbeliebt gemacht haben oder schon wieder einen Fingernagel abgebissen haben? Tippen Sie viel zu häufig auf Ihrer TV-Fernbedienung herum, anstatt beispielsweise Ihre Steuererklärung ins Reine zu tippen oder schieben Sie überhaupt manchmal gerne Arbeit auf oder erledigen Sie alles auf den letzten Drücker und fühlen sich dann gestresst von all dem Druck?

All das kann geändert werden - wenn es vom Unbewussten ins Bewusstsein geholt wird. Wenn Sie merken, dass hier etwas automatisch auf die eine oder andere Art abläuft und Sie das ändern möchten. Es ist, wie wenn jemand eine Maschine neu justieren möchte. Sie muss einmal angehalten werden, um sie neu einzustellen ... und dann läuft sie optimiert weiter.

Immer wenn Ihnen erst danach auffällt, wie Sie reagiert haben, ist ein unbewusstes Programm ablaufen. Viele Probleme bemerken wir im Alltag nicht, sie laufen nur ab. Meistens prima, manchmal weniger prima.

# Sie sind der Held/die Heldin in Ihrem Leben

## Wie sorgen Sie für ein optimales Drehbuch?

Jeder Mensch hat sein eigenes Modell der Welt. Das muss er auch haben – wie sollte er sonst die Komplexität der Welt erfassen – wenn es ihm gerade einmal gelingt, fünf bis neun Informationen gleichzeitig zu verarbeiten!

Es ist so, als würde jeder Mensch seine persönliche Landkarte der Welt anfertigen. Dort gibt es Gebiete, die „feindlich“ sind. Solche, wo Tyrannosaurus Rex herumlaufen oder cholerische Chefs oder Rednerpulte in Konferenzräumen stehen. Und es gibt Gebiete, die „freundlich“ sind. Orte, wo man sich gleich heimisch fühlt, weil dort vielleicht viele Golfplätze sind oder Bücher oder Briefmarken oder Gemüsegärten oder Biersorten – ganz wie es den Vorlieben und Abneigungen des jeweiligen Landkarteninhabers entspricht.

Die persönliche Landkarte entsteht durch die Sinneseindrücke, die ein Mensch wahrnimmt, und durch seine individuellen Lebenserfahrungen. Beides kann verändert werden. Das heißt, wenn die Landkarte eines Menschen so aussieht, dass er befürchtet, alle anderen finden ihn lästig oder langweilig oder dominant oder sie befürchtet, man müsse immer die Ellenbogen einsetzen – dann gibt es auf dieser Landkarte nicht nur Gewässer und Wälder, sondern auch jede Menge Glaubenssätze.

Glaubenssätze sind Überzeugungen, an die ganz fest geglaubt wird. Der Glaube versetzt Berge, und so schaffen es sehr sympathische Menschen tatsächlich, anderen lästig zu fallen, und sehr interessante Menschen schaffen es, von anderen für langweilig gehalten zu werden – und das alles bloß, weil ihre Glaubenssätze diese Berge versetzten. Es gehört schon eine Menge dazu, einen interessanten in einen langweiligen Menschen zu verwandeln! Wenn ein Glaubenssatz noch mit einer selbst erfüllende Prophezeiung gewürzt wird, dann kann eigentlich nichts mehr schief gehen in der Bestätigung der abwertenden Unterstellungen, die sich mancher und manche erfolgreich unterschieben.

Wenn Glaubenssätze enttarnt sind, können sie verändert werden. Eine veränderte Wahrnehmung führt dazu, dass neue individuelle Lebenserfahrungen gesammelt werden, die wiederum zu einer Veränderung im Modell der Welt des Menschen führen. Das ist das Schöne an Modellen: Sie können verändert werden!

Und was hat das mit der Welt zu tun?
Tja, ich muss Ihnen leider die Mitteilung machen, dass es die Welt als solches gar nicht gibt. Es gibt immer nur Vorstellungen, wie die Welt ist, und die sind – von Mensch zu Mensch – verschieden. Jeder Mensch trägt seine Vorstellungen über die Welt mit sich herum: und die sind einzigartig wie sein Fingerabdruck.

Das Modell der Welt ist keine überflüssige Einrichtung, ganz im Gegenteil: Es hilft uns, uns in dieser komplexen Welt zurechtzufinden. Es hilft uns dabei, uns gegen Tyrannosaurus Rex zu wehren – indem wir die Flucht ergreifen. Wenn wir jedoch vollbärtige Männer mit Tyrannosaurus Rex gleichsetzen oder gar verwechseln ... dann könnte das verhängnisvolle Folgen haben.

Ich war zirka zehn Jahre alt, als ich meine Nachmittage in einem Schülerhort verbrachte. Meine Eltern hatten mit den Betreuern im Hort vereinbart, dass ich kommen und gehen durfte, wann ich wollte. Eines Tage stellte sich ein neuer Betreuer vor – ein mindestens 1,90 m großer, kräftiger Mann mit einem schwarzen Vollbart. An diesem Nachmittag entschloss ich mich, frühzeitig nach Hause zu gehen. Der Betreuer stellte sich mir in den Weg: Das dürfe ich nicht. Doch, erwiderte ich.

Nein, insistierte der Betreuer. Er wusste nichts von dieser Sonderregelung und konnte in diesem Moment keinen Kollegen fragen, da die anderen alle in der Pause waren. Es gab einen ziemlich heftigen Streit. Ich hatte eine enorme Wut auf diesen Mann, was dazu führte, dass ich mir sein Gesicht mit dem rauschigen Vollbart so dermaßen negativ einprägte, dass ich noch zehn Jahre später auf Männer mit Vollbart negativ reagierte. Jedesmal wenn mir ein Mann in stattlicher Körpergröße mit einem Vollbart über den Weg lief, hatte ich sofort ein extrem ablehnendes Gefühl. Spannend war dabei, dass

mir selbst nicht bewusst war, woher dieses Muster rührte. Ich hatte schon längst vergessen, dass dies mit der Erfahrung eines 10-jährigen Jungen zu tun hatte und ich interpretierte alles Mögliche in Vollbart tragende Männer hinein. Da ich mit Fantasie gesegnet bin, ging mir der Stoff nicht aus. Irgendwann wurde mir dies bewusst und ich konnte mit Hilfe einer kleinen NLP-Intervention dieses Problem auflösen, sodass ich heute auch Männer mit Vollbart wunderbar sympathisch finden kann.

Der Fachbegriff für dieses Phänomen lautet „Doppelbelichtung“. Jemand reagiert beim Anblick einer Person so, als ob diese Person jemand anderes wäre. Das kann zu Sympathie oder Antipathie führen. Das kann im Job oder beim Abschlussball sein. Auch Beziehungen sind beliebte Schauplätze für Doppelbelichtungen.

Bei einer meiner Klientinnen hatte sich in der Beziehung zu ihrem Mann eine Doppelbelichtung eingeschlichen, und zwar mit ihrem Vater. Im Laufe der Zeit begann die Klientin, sich gegenüber ihrem Partner immer mehr als Tochter zu verhalten. Sie sah nicht mehr den Partner, sondern den Vater. Für die Beziehung war das sehr belastend, vor allem, weil meine Klientin und ihr Partner keine Ahnung hatten, woran es lag, dass sie sich nicht mehr so wohl miteinander fühlten wie zu Beginn ihrer Beziehung. Sexuell zog sich die Frau, die ja durch die Doppelbelichtung in ihrem Verhalten zur Tochter geworden war, immer mehr von ihrem Partner zurück, was zu weiteren Missverständnissen führte. Als die Doppelbelichtung aufgelöst wurde, konnte sich das Paar als solches wieder finden.

Deutliche Doppelbelichtungen sind uns selbst bewusst, wenn wir von jemandem sagen: Der erinnert mich an XY. Damit kommen wir meistens auch gut klar. Diejenigen Doppelbelichtungen allerdings, die sozusagen ohne unser Wissen stattfinden, die man vielleicht nur im Schwarzlicht erkennt, können uns schwer zu schaffen machen. Und zwar von Kindesbeinen an: Schüler, die bei Lehrern negative Doppelbelichtungen haben, werden sich beim Lernen schwerer tun, da der Anblick der Lehrkraft negative Emotionen auslöst.

**Und nun begeben wir uns in die Dunkelkammer und lösen Doppelbelichtungen folgendermaßen auf:**

1. Stellen Sie sich die Person vor, gegenüber der Sie unbegründet negativ reagieren.
2. Beobachten Sie jetzt Ihre Reaktion und überlegen Sie, was genau an der Person Ihre Reaktion auslöst. Ist es die Stimme, das Gesicht, der Blick, die Haltung?
3. Fragen Sie sich, von wem Sie diesen Auslöser kennen.
4. Stellen Sie sich weiterhin die Person mit der Doppelbelichtung vor. Verdeutlichen Sie sich jetzt, dass Sie bisher unbewusst eine zweite Person aus Ihrer Vergangenheit auf diesen Menschen projiziert haben. Diesen zweiten Menschen können Sie nun auch in Ihrem Gegenüber erkennen.
5. Trennen Sie jetzt in Ihrer Vorstellung die beiden Personen mehrere Meter voneinander. Sie können nun jeden einzeln betrachten.
6. Sagen Sie nun zu der Person aus Ihrer Vergangenheit: „Du bist ….“ Beispiel: „Du bist der Betreuer im Hort aus meiner Kindheit.“ Schauen Sie dann die aktuelle Person an und sagen Sie beispielsweise: „Sie sind mein Arbeitskollege Martin Meier und niemand sonst.“
7. Wiederholen Sie die Prozedur, bis Sie Ihre Ausgangsperson frei betrachten können und frei von Reaktionen aus Ihrer Vergangenheit sind.

Mensch sein heißt subjektiv sein. In der Quantenphysik wird mittlerweile bei manchen Versuchen so verfahren, dass sich die Versuchsleiter außerhalb des Gebäudes aufhalten, in dem ein Versuch stattfindet – weil herausgefunden wurde, dass die Erwartung des Versuchsleiters das Ergebnis des Versuchs beeinflusst. Zu diesem spannenden Thema, wie Sie durch Ihre eigenen Erwartungen Ihre Erfolge oder Misserfolge steuern können, kommen wir später noch.

# Woher wissen Sie, dass die Dinge so sind, wie Sie glauben?

## Welche positiven Auswirkungen es auf Ihr Leben haben kann, wenn Sie sich irren

Manchmal sagt man über jemanden: Der hat eine rosarote Brille auf. Das ist dann einer, der alles gern in einem rosa Licht sieht. Bunte Sonnenbrillen sind in. Wussten Sie, dass Sie sich gar keine kaufen brauchen? Jeder Mensch verfügt naturgegeben über drei Brillen. Und er trägt sie alle drei gleichzeitig. Allerdings sind sie unsichtbar. Diese Brillen sind Spezialanfertigungen und sie sind bei jedem Menschen anders. Es gibt keinen Menschen mit denselben drei Brillen. Man könnte sie auch als Filter bezeichnen und sie heißen: Verallgemeinerungen, Tilgungen, Verzerrungen.

Diese drei Filter beleuchten wir nun etwas genauer, denn wenn wir wissen, wie sie beschaffen sind, haben wir einen großen Schritt getan, unseren Horizont erweitert. Das Leben wird reicher und bunter, wenn Sie beschlagene Gläser putzen. Sollten Sie bislang durch Filter mit Scheuklappen blicken, dann ist die Welt, die Sie erleben, vorhersehbar, vorhersagbar und vielleicht sogar ein wenig langweilig. Dieselbe Welt kann abwechslungsreich und anregend sein. Das heißt: Sie können die Welt ändern, indem Sie Ihr Modell der Welt ändern. Also lassen Sie uns eine Runde putzen und polieren!

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, wie Menschen sich in ihrer Wahrnehmung unterscheiden, genauso wie die einen Süßes lieben und die anderen Saures. Warum das so ist? Dafür gibt es viele Erklärungsversuche, von der Erziehung über die Veranlagung bis hin zu Vorlieben, Astrologie und Karma.

Manche Menschen achten mehr auf Ähnlichkeiten, andere mehr auf Unterschiede. Manche Menschen fühlen sich wohl, wenn sie viele Wahlmöglichkeiten haben, andere bevorzugen es, vorgegebenen Leitlinien zu folgen. Manche Menschen sind sehr auf ihre Ziele ausgerichtet, andere darauf, Probleme zu vermeiden. Und so gibt es noch einige weitere

Spielarten des Menschseins. Diese Unterscheidungen sind im NLP als Metaprogramme bekannt und stellvertretend für die genannten und die nicht genannten möchte ich ein Beispiel für die Spielart detailorientiert/ überblicksorientiert geben:

Die Chefin hat ihren Projektleiter Berger zu einer Besprechung gebeten, er soll sie über den Stand eines bestimmten Projektes informieren. Das Projekt läuft gut, der Zeitplan wird perfekt eingehalten, Berger erörtert dies knapp.
„Und?“, fragt die Chefin.
Und was, denkt Berger. Es ist doch alles in Ordnung.
Die Chefin fragt nach. Wie die Arbeit mit den Lieferanten sei. Ob die Tür mit der Beule am Dienstwagen von Meier repariert sei. Wie es mit dem neuen Computerprogramm laufe.
Berger ist verunsichert. Was will sie ihm eigentlich sagen? Es läuft doch alles perfekt! Wieso hält sie ihn langatmig von der Arbeit ab? Widerwillig gibt er Auskunft.
Auch die Chefin ist verunsichert. Wieso lässt sich Berger alles aus der Nase ziehen? Was verbirgt er? Wo gibt es Probleme? Mit immer detailliertem Nachfragen versucht sie herauszufinden, ob das Gelingen des Projektes gefährdet sein könnte.
Berger wird nun fast schon pampig. Hat sie ein Kompetenzproblem? Soll da was dran sein an dem Gerücht, dass eventuell umstrukturiert wird?
Und so weiter und so weiter.

Diese unerfreuliche Situation müsste nicht so sein, wenn Berger oder die Chefin wüssten, dass es detailorientierte und überblicksorientierte Menschen gibt. Berger ist überblicksorientiert. Ihn interessieren keine Details. Die Chefin ist auf Details fokussiert. Wüsste Berger das, könnte er der Chefin liefern, was sie hören möchte, ohne sich ausgefragt zu fühlen. Und wüsste die Chefin, wie Berger „tickt“, könnte sie sensibler nachfragen. Der Nutzen für beide? Keine Kommunikationsprobleme. Keine Missverständnisse. Ein konstruktives Arbeitsklima – und keine Vermutungen, was dahinter steckt, denn so viel steckt gar nicht dahinter, wenn sich eine Detailorientierte und ein Überblicksorientierter zu einer Besprechung treffen. Das hat übrigens nichts

mit der Geschlechterzugehörigkeit zu tun. Es gibt detailorientierte Frauen und Männer und überblicksorientierte Frauen und Männer.

Es ist ratsam, Teams so aufzustellen, dass Detail- und Überblicksorientierte an den für sie am besten geeigneten Positionen tätig sind. So etwas trägt maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens und einer Unternehmung bei! Der zu detailorientierte Unternehmer ist genauso falsch besetzt wie der zu überblicksorientierte Buchhalter oder Kieferchirurg. Auch das familiäre Zusammenleben gestaltet sich entspannter, wenn auf solche Eigenheiten Rücksicht genommen wird. Und wie sind sie zu erkennen? Mit einer geschulten Wahrnehmung natürlich!

Wir Menschen haben nicht nur viele interessante Eigenheiten, sondern unsere Brillen, also Filter, sorgen erst recht für unsere Einzigartigkeit. Die drei beliebtesten Filter, die Menschen zwischen sich und die Welt schalten, möchte ich nun genauer vorstellen:

**Verallgemeinerungen**

Nehmen wir an, Sie wollen sich selbständig machen und glauben, in der Wirtschaft gibt es nur hinterhältige Kapitalisten: Das ist keine gute Startrampe für Ihren Erfolg! Verstehen Sie mich richtig – ich behaupte auch nicht das Gegenteil. Es geht um Differenzierung und Nützlichkeit. Eine ungerechtfertigte Verallgemeinerung, die Ihren eigenen Zielen entgegensteht, wird Sie nicht näher an Ihren gewünschten Erfolg heranbringen, sondern davon entfernen.

Mit Verallgemeinerungen werden einzelne Ereignisse oder Menschen zu einer Einheit zusammengefasst. Eine Erfahrung wird auf alle ähnlich gearteten Situationen übertragen.
„Als ich ein Kind war, hat mich ein Hund angesprungen. Seither habe ich Angst vor allen Hunden.“ In dieser Aussage zeigt sich die Generalisierung in der allgemeinen Aussage „alle Hunde“. Nur wegen einer Erfahrung mit einem Hund werden alle Hunde als „gefährlich“ eingestuft.

Eine Frau, die mit einem untreuen Ehemann verheiratet war, könnte in Versuchung geraten, keinem Mann mehr zu trauen. Das würde bedeuten: Alle Männer sind untreu. Diese Variante ist nicht so in wie:
Alle Männer sind doof.
Frauen reden zu viel.

Das Positive an der Verallgemeinerung ist, dass sie uns vor dem Tyrannosaurus Rex rettet. Wir haben einen kennen und fürchten gelernt und von dem einen auf alle geschlossen, und das ist klug so! Nun sind aber nicht alle, die wie Dinos aussehen, tatsächlich auch Dinos. Wie gesagt, manchmal verkleidet sich ein Ehepartner oder ein Chef, ein Nachbar als Dino. In diesem Fall würden Sie Ihren eigenen Vorurteilen auf den Leim gehen. Vorurteile aufgrund von Verallgemeinerungen. Es wäre doch wirklich ungeschickt, wenn Sie keinen Mann finden würden, weil alle Männer blöd sind. Mit einer solchen Einstellung wird es auch schwer werden, einen Mann zu finden, der nicht blöd ist, denn das wäre dann ja kein Mann – schließlich sind doch alle Männer blöd und Sie haben immer Recht, oder?

Handwerker sind unsensibel. Alle Menschen zerstören ihren Lebensraum. Der Mensch ist per se schlecht. Der Mensch ist per se gut. Amerikaner sind oberflächlich. Dicke sind faul. Computerfans haben Defizite im Zwischenmenschlichen.
Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen – und vielleicht stünden am Ende Sätze, wie Sie auch in der Nazipropaganda über jüdischen Mitbürger verbreitet wurden.

Viele Verallgemeinerungen sind sehr nützlich. Ohne sie wären wir nicht überlebensfähig. Man stelle sich vor, wir müssten bei jedem Kontakt mit einem Herd lernen, dass heiße Herdplatten weh tun können, bei jedem Auto neu lernen, dass es fahren und überfahren kann. Wenn aber wegen eines einzigen suboptimal gelaufenen Vortrages jemand über sich selbst verallgemeinert, dass er nicht fähig sei, einen Vortrag zu halten, und deswegen ein Leben lang vermeidet, Vorträge zu halten, dann ist das eine unzweckmäßige Übergeneralisierung!

Positive Glaubenssätze sollten gepflegt werden. Vor allem, wenn sie sich vorteilhaft auf Ihr Lebensglück auswirken. Wie wäre es mit: Das Leben ist schön. Pro-bleme (pro = für) sind für mich gemacht, damit ich wachsen kann. Ich kann alles lernen, was ich möchte. Ich habe genügend Zeit. Mit der richtigen Einstellung lässt sich das Glück nicht vermeiden.

Verallgemeinernde negative Glaubenssätze sind keine wirkliche Hilfe, wenn jemand nach Lebensglück strebt: Zeige nie, was du wirklich willst, dann kriegst du es nicht. Prima Sache, wenn es um taktische Businessentscheidungen geht, aber wenn man diesen Kunstgriff auf das Privatleben überträgt, könnte es zu Problemen führen. Also: Überprüfen Sie Ihre Verhaltensmuster! Womöglich funktionieren sie zwar in einem bestimmten Kontext vorzüglich – in einem anderen jedoch überhaupt nicht. Für ein entspanntes, erfolgreiches und vielleicht sogar glückliches Leben ist es ratsam, das eigene Verhalten vom Kontext, in dem es stattfindet, abhängig zu machen.

Ein Mensch, der einmal in seinem Leben ausgelacht wurde und sich dadurch abgelehnt fühlte, könnte zu der verhängnisvollen Verallgemeinerung kommen, er sei nicht liebeswert. Da sein Modell der Welt dann diese Verallgemeinerung enthält, tilgt er entweder alle Aussagen der Zuneigung oder er deutet diese Aussagen als unaufrichtig um. Und weil er nun mit absoluter Sicherheit keine ernst gemeinten Zuneigungsbotschaften anderer wahrnimmt, kann er die Verallgemeinerung besten Gewissens aufrecht-erhalten: Er ist einfach nicht liebenswert. Raffiniert oder?

Gut, dass solche Verhaltensweisen geändert werden können, denn diese „Muster“ sind nichts anderes als interne Verarbeitungsstrategien mit Modellcharakter, und Modelle – das wissen wir längst – können verändert werden!

In meinen Ausbildungen geschieht es immer wieder, dass TeilnehmerInnen berichten, sie würden sich die ersten Tage überhaupt nichts mehr sagen trauen, weil ihnen ständig Verallgemeinerungen entschlüpften. Vielleicht geht es Ihnen anfänglich genauso. Das ist allerdings nur eine vorübergehende

Erscheinung und sie macht Sinn, denn sie zeigt, dass Sie nun für Verallgemeinerungen sensibilisiert sind.

Entwickeln Sie Sensibilität dafür, wo Verallgemeinerungen ausgesprochen werden. Sie werden staunen, wie häufig sie Ihnen begegnen, ob beim Radiohören, in Gesprächen, im Fernsehen, in Zeitungen oder auch bei sich selbst, wenn Sie sich eine Weile bewusst zuhören.

**Tilgungen**

Der Wecker klingelt. Hartmut wacht auf. Er würde schwören, dass dies das erste Klingeln war. Seine Freundin Lisa hat den Wecker zwölf Mal läuten gehört. Wir glauben ihr einfach. Es könnte genauso gut sein, dass der Wecker schon zwanzig Mal geläutet hat, ehe Lisa ihn das erste Mal wahrnahm.

„In Deutschland gibt es praktisch keine Kinder mehr“, sagt Renate zu Helga, während sie durch ein Einkaufszentrum bummeln. Helga sieht tatsächlich fast keine Kinder, weil sie Angst um ihre Rente hat und diese Angst gerne bestätigt weiß.

Ängste dienen als Wahrnehmungsfilter. Sie sollen Gefahren vermeiden. Allerdings überschatten starke Ängste die komplette Wahrnehmungsfähigkeit eines Menschen. Gegenteilige Erfahrungen werden als Ausnahmen deklariert. Und wieder mal ist die Absicht höchst positiv, schließlich soll eine Gefahr vermieden werden. Die alltägliche Auswirkung aber ist zweifelhaft und vielleicht sogar gesundheitsschädlich.

Egal, wohin der Chef schaut, er sieht immer nur Fehler. Angefangen bei der Kaffeemaschine, die mal wieder entkalkt gehört, bis zu einer falschen Buchung. Nie lobt er. Kann er auch nicht. Weil ihm stets nur die Dinge auffallen, die nicht optimal laufen. Deshalb ist er 16 Stunden am Tag im Büro.

Seine Strategie ist es, am besten alles selbst zu machen. Da weiß er wenigstens, dass es richtig ist.
Sein Herz findet das übrigens nicht richtig, doch darauf hört er nicht, sodass zu befürchten steht, es wird sich eines Tages lautstark melden und ihm dann eine andere Strategie vorschlagen, die ihm mehr Zeit zur Erholung lässt.

Wenn viele Menschen in einem Restaurant – oder Bierzelt – versammelt sind, ist die Lautstärke sehr hoch. Dennoch sind wir in der Lage, die Umweltgeräusche so weit zu tilgen, wie es erforderlich ist, um unseren Gesprächspartner zu verstehen. Ähnliches geschieht auch beim so genannten Ammenschlaf. Egal was passiert, weint das Baby in der Nacht, wacht die Mutter auf.

Tilgungen können sinnvoll sein, um sich auf Wesentliches zu beschränken. Die Flut der Reize wird reduziert.
Tilgungen kommen ständig vor. Wenn zum Beispiel ein Mann, der soeben erfahren hat, dass er Vater wird, nur noch schwangere Frauen und Kinderwägen auf der Straße entdeckt, wenn eine Frau, die mit dem Kauf eines bestimmten Autos liebäugelt, nur noch solche Modelle auf den Straßen sieht, wenn ein bestimmter Name plötzlich überall ertönt. Das heißt nicht, dass die schwangeren Frauen, Autos und Namen nicht auch schon vorher da gewesen wären: Der/die Betreffende hat sie nur nicht wahrgenommen. Das funktioniert natürlich auch hervorragend mit negativen Eindrücken und so kann sich – wer möchte – das Leben erfolgreich erschweren mit vollen Papierkörben, unhöflichen Menschen, Kaugummis auf Gehsteigen und so weiter. Die selektive Wahrnehmung kann auch dazu führen, dass man in Gesprächen immer nur dasselbe hört. Nämlich den eigenen Glaubenssatz. Ein Mensch, der sich selbst nicht attraktiv findet, wird jedes Kompliment, das sein Äußeres betrifft, automatisch überhören oder schlichtweg als Lüge verurteilen.
Hierüber gibt es unzählige Witze, besonders im beliebten Geschlechter-karussell à la:
Sie: Was soll ich anziehen? Das grüne oder das blaue Kleid?
Er: Ich würde das grüne anziehen.
Sie: Also gefalle ich dir in dem blauen Kleid nicht?

Tilgungen sind aussortierte Informationen. Manche Menschen haben eine hohe Tilgungsrate. Das Positive am Tilgen: Wir sehen das nicht, was wir nicht sehen wollen, zum Beispiel: Kaugummis auf Gehsteigen, unhöfliche Menschen und volle Papierkörbe!

Wir tilgen auch sehr gern Konsequenzen bzw. nicht eintreffende Konsequenzen unseres Handelns: Müssen Sie wirklich so viel wie Sie glauben? Was würde passieren, wenn Sie doch nicht müssten? Sondern könnten – wenn Sie wollten!

Ich muss das erledigen, sagt jemand und unterschlägt, was passieren würde, wenn er oder sie es nicht erledigt. Häufig passiert dann gar nicht viel: nämlich nichts.
Ich muss den Müll noch runter bringen.
Ich muss unbedingt noch tanken.
Ich muss unbedingt das Manuskript abgeben.
Sonst?
Hinterfragen Sie Ihr Sonst.
Müssen Sie wirklich?
Was würde sonst passieren.
Meistens stellen Sie fest: Nichts.
Oder Ja, dann habe ich das noch nicht erledigt.
Und was macht das?
Dann muss ich morgen tanken.
Ja. Und ist es morgen leichter zu organisieren?

**Verzerrungen**

Hier wird eine Information zwar wahrgenommen, allerdings wird sie verändert, und das meistens verzerrend. Das Positive an der Verzerrung ist die Veränderung. Veränderung ist unabdingbar für den kreativen Prozess. Etwas Bestehendes wird variiert. Häufig blockieren Verzerrungen allerdings Veränderungen.

Vor kurzem war ich bei einem Klassentreffen. Ich war sehr gespannt auf meine ehemaligen Schulkameraden – was wohl so aus ihnen geworden ist? Das Treffen war toll und wir kamen alle schnell ins Gespräch miteinander. Verblüffend war für mich, dass mir einige Geschichten von früher erzählt wurden, an die ich ganz andere Erinnerungen hatte. Ich betrat den Nebenraum der Gaststätte, in dem das Treffen stattfand, mit der festen Überzeugung, dass ich in der Schule ein schüchterner Typ war. Eine Stunde später erzählten mir meine Kameraden, wie ich regelmäßig die Klasse unterhalten hätte und in den Pausen kaum zu bändigen gewesen sei. Da klingelte es dann auch bei mir und nach und nach kehrte die Erinnerung an den Wildfang zurück, der ich damals gewesen war.

Hinter jeder Tilgung und Verzerrung und Verallgemeinerung liegt auch eine Begründung, die im Wesen des Menschen zu finden ist. In meinem Fall war es so, dass ich mich irgendwann später in einer zurückhaltenden Situation an eine Bestätigung dieser Zurückhaltung erinnerte und diese in der Schulzeit festmachte. Ja, es gab schüchterne Momente in der Schulzeit, aber eben längst nicht so häufig, wie ich es vermutet hatte. Das machten mir meine Schulfreunde wieder bewusst.

Ich frage mich seither, wie oft wir uns durch etwas einschränken, weil wir meinten, eine Schwäche zu haben, die in Wirklichkeit nie bestand. Wenn wir uns schon nicht an die Wirklichkeit erinnern können, wieso wählen wir dann nicht gleich eine bessere Vergangenheit? Schließlich gibt es kaum etwas Überflüssigeres, als sich durch etwas begrenzen zu lassen, das womöglich niemals geschah. Wir verzerren uns die Welt zu Recht, sodass sie unser Modell der Welt passt. Das heißt aber nicht, dass es so richtig sein muss.

Es gibt viele Untersuchungen über erfolgsorientierte und misserfolgs-orientierte Menschen. Welchen Faktoren schreiben die beiden Gruppen Erfolge und Misserfolge zu? Das Ergebnis ist, dass erfolgsorientierten Menschen Erfolge eher auf eigene, innere Fähigkeiten und Misserfolge eher auf äußere Umstände zurückführen.
Misserfolgsorientierte Menschen schreiben Misserfolge ihren inneren Fähigkeiten und Erfolge eher dem Glück oder dem Zufall zu. Damit verzerren

beide ihre persönlichen Leistungen so, wie es ihrem Modell der Welt entspricht.
Es stellt sich nicht die Frage, wie es nun „wirklich“ ist, sondern welche Haltung Erfolg versprechender ist. Und was meinen Sie dazu?

Wenn Sie nun durch Ihre frisch polierten Brillengläser blicken, stellen Sie vielleicht fest, dass Sie neugierig geworden sind. Sie wagen es nun vielleicht, sich einem fremden Modell der Welt anzunähern. Das ist ja gar nicht mehr so suspekt, bloß weil es anders ist. Es ist einfach anders und Punkt. Eine entspannende Erkenntnis, oder? Und eine persönlichkeitsfördernde obendrein, denn wer nicht darauf angewiesen ist, sich in seinem Weltbild bestätigt zu sehen, um sich stark und sicher zu fühlen, der gesteht sich auch mal einen Blick über den Tellerrand zu. Und dann wird es richtig interessant, denn es ist ja nicht nur so, dass eine verfeinerte Wahrnehmung nur bei unseren Mitmenschen angewendet werden kann. In allererster Linie können wir uns auch selbst besser erkennen. Das wiederum führt zu mehr Flexibilität. Nicht immer die gleichen Pfade zu gehen, die sich Mal für Mal tiefer eingraben, so tief, dass bald rechts und links hohe Ränder entstanden sind und es vielleicht schon Mühe macht, den Rand zu erklimmen, so tief und verkrustet eingetrampelt mancher Pfad bereits war.

Setzen Sie sich nicht unter Druck! Lupenrein bekommen Sie Ihre Filter nie. Sie sind schließlich ein Mensch und als solcher subjektiv. Aber immerhin können Sie die Filter nun gelegentlich einer Prüfung unterziehen und sollte mal ein blinder Fleck auftauchen, lohnt sich vielleicht eine kleine Politur!

Die Filter als Ganzes stellen unsere Werte dar. Wenn Sie das wissen, ist es leicht, eine Brücke über den Graben zu bauen! Sie wissen nun schon genug, um eine Brücke zu bauen zu Menschen, deren Modell der Welt anders aussieht als das Ihrige. Sie könnten natürlich genauso gut darauf warten, dass die anderen gefälligst ihr Modell der Welt akzeptieren. Allerdings haben Sie einen Vorsprung: Sie lesen dieses Buch! Also versuchen Sie den anderen, in ihrem Modell der Welt zu begegnen, damit die anderen Ihnen in Ihrem Modell der Welt begegnen, denn wenn Sie einmal damit begonnen haben, werden Ihnen die anderen folgen, und wenn Sie mir das nicht

glauben, verlassen Sie sich auf das gute alte Sprichwort: Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.

Manche Menschen haben viele Wahlmöglichkeiten für Ihr Verhalten, andere nur sehr wenige. Besonders in Zeiten von Veränderungen wird das deutlich, wenn sich die einen in die Ecke gedrängt fühlen und die anderen eine anstehende Veränderung als Herausforderung und Wachstumschance auffassen. Es ist faszinierend, dass Menschen, die im Grunde genommen die gleichen Erfahrungen gemacht haben, dann letztlich doch in einer ganz verschiedenen Welt leben – als würde jeder von Zeit zu Zeit seinen eigenen Planeten besiedeln. Und das tun sie ja auch: indem jeder in seinem eigenen Modell der Welt lebt. Wie aber ist es möglich, dass Menschen ein Modell aufrecht erhalten, das ihnen Probleme bereitet, unter dem sie leiden, von dem sie sogar behaupten, sie täten nichts lieber als es loszuwerden? Warum entscheiden sich manche Menschen dafür, weiterhin in Schmerz und Angst zu verharren und glauben dabei noch die beste Wahl getroffen zu haben aus den Möglichkeiten, die ihnen bewusst sind. Die beste Wahl aus ihrem Modell. Insofern ergibt menschliches Verhalten nur Sinn, wenn man es im Kontext ihres Modells sieht. Es geht nicht darum, jemanden zu sagen, dass er die falsche Wahl trifft, sondern dass jemand nicht genügend Wahlmöglichkeiten hat, weil er nicht genügend wahrnimmt, weil er durch die Enge seines Kontext vielleicht eingeschränkt wird.

Wenn Sie in München einen Stadtplan von Berlin benutzen, um den Stachus zu finden, werden Sie lange suchen und vielleicht nie ankommen.

**Ansichtssachen**

Ist das alles nicht ungeheuer spannend! Wie viel Vielfalt sich da plötzlich auftut!!! Die Dinge sind ja noch viel interessanter und aufregender, als es auf den ersten Blick erschien! Da vorne. Diese blühende Wiese! Das ist nicht bloß eine blühende Wiese, wie Sie im ersten Moment vielleicht dachten.
Das ist ein wunderbarer Platz für ein Picknick, stellt die Mutter mit ihren zwei Kindern fest.
Der Modellflieger sieht in der Wiese eine optimale Landebahn.
Der Bauer fragt sich, wann es regnet.

Der Allergiker niest.
Der Werbefotograf dankt an das Auto, das er fotografieren soll.
Die Architektin überlegt, ob es hier Wasser gibt.
Das Pärchen findet die Wiese erst recht einladend.
Und dann gäbe es dann natürlich noch den Blick von der Wiesenoberfläche in den Wiesenuntergrund, was sich da alles tümmelt und lümmelt – vom Makro- in den Mikrokosmos – so viele Welten und Welt-Ansichten ... so tief und breit das Leben. Und alle folgen ihrem – nicht Ihrem – eigenen Lebensplan.

Die Mutter bittet ihre Tochter: „Räum dein Zimmer auf."
Die Tochter tut das ohne Widerspruch: Sie geht in ihr Zimmer und schiebt alles, was dort auf dem Teppich liegt, unters Bett.
Zwei Wochen später sagt die Tochter zur Mutter: „Mama, ich habe keine Socken mehr."
„Das gibt's doch nicht!"
„Doch! Keine einzige Socke ist mehr da."
„Aber dein Schrank ist doch voll damit."
„Nein."
Die Mutter geht mit der Tochter ins Zimmer – öffnet den Schrank, tatsächlich. Keine Socken mehr da. Auch im Wäschekorb sind keine. Tja wo sind sie bloß?
Sie liegen unterm Bett.
„Bist du verrückt?", ruft die Mutter.
„Aber du hast doch gesagt", wehrt sich die Tochter, „ich soll aufräumen."
Und wer wollte ihr da einen Vorwurf machen – die Tochter versteht eben etwas anderes unter Aufräumen als die Mutter.
Aber man muss doch! Man weiß doch, wie das geht, höre ich da manchmal jemanden einwenden. Die Antwort ist ganz einfach: Man muss gar nichts. Und das „man" sollten Sie sich möglichst abgewöhnen, wenn Sie gezielt von sich selbst sprechen und persönliche Erfahrungen mitteilen. Es ist gesünder! In meinen Kursen frage ich TeilnehmerInnen, die häufig in der Man-Form über sich selbst sprechen, gerne: Wer sagt das? So gerät mancher Teilnehmer, manche Teilnehmerin in Verwirrung. Ja, wer sagt das? Man eben. Und wer ist das? Es ist sinnvoller, seine Anschauungen auch als Ich zu

formulieren. Ein Urlaub, den Sie als ich erleben, ist bestimmt schöner, als wenn man in den Urlaub fährt, oder?
Die Welt wäre langweilig, wenn alle Menschen die gleichen Ansichten hätten, die in einem MAN formuliert werden. Die Welt wäre öde, wenn alle Menschen auf die gleiche Art und Weise denken, fühlen und handeln würden. Zum Glück gibt es eine unendliche Bandbreite an Verhalten. Also freuen Sie sich darüber, wenn Sie viele unterschiedliche Menschen kennen lernen, von deren Modellen der Welt Sie profitieren können! Und wenn Sie erst einmal verinnerlicht haben, dass das Fremde nicht automatisch feindlich sein muss, dann haben Sie einen großen Schritt hin zu einem abwechslungsreichen und intensiven Leben getan und Mark Twain ein klein wenig widerlegt, der schrieb: Wir lieben die Menschen, die frisch heraus sagen, was sie denken – falls sie das Gleiche denken wie wir.

Es ist stressig in der Firma an diesem Dienstagvormittag und niemand im Büro hat eine Ahnung, wie der Azubi beschäftigt werden könnte. Da hat der Sachbearbeiter eine Idee: Bringen Sie mal die Ablage in Ordnung.
Nach drei Tagen fällt dem Sachbearbeiter auf, dass er den Azubi schon lange nicht mehr gesehen hat. Ist er krank? Nein, er ist in der Ablagekammer, wo die Papierstapel bis zur Decke schlingern, weil der Azubi alle Ordner durchforstet und akribisch eine vollständige Überarbeitung der Ablage durchführt. Auch hier sind ein Detailorientierter und ein Überblicksorientierter zusammengetroffen, wie in einem anderen Beispiel zuvor die Chefin und ihr Mitarbeiter Berger.

Jeder Mensch gibt den Dingen auf Basis seines eigenen Weltbildes eine Bedeutung und geht davon aus, dass die anderen es genauso verstehen, wie er es gemeint hat. „Gehen wir morgen essen“, kann alles bedeuten – vom Stehimbiss um die Ecke „Bei Jakob“ bis zum 5 Sterne Tempel „Chez Jacques“.

Wenn wir eine Situation verzerrt, getilgt oder verallgemeinert wahrnehmen, übersehen wir wesentliche Aspekte und erlauben so unter Umständen unseren Vorurteilen, die Macht über unser Handeln zu übernehmen.

Alfred Adler riet diesbezüglich: „Der erfolgreiche Mensch beschäftigt sich mit den Interessen der anderen, der erfolglose und gewöhnliche Mensch vorwiegend mit seinen eigenen Interessen."

Und wie sieht es bei Ihnen aus? Welche Situationen fallen Ihnen ein, in denen Sie vielleicht besser die Brille geputzt hätten?

Sabine ist schrecklich nervös. Hans ist noch immer nicht da. Er hat gesagt, er kommt am Abend. Nach der Arbeit. Sabine ist unsterblich in Hans verliebt. Je länger sie wartet, desto nervöser wird sie. Sie steht am Fenster, rennt auf und ab, zupft an ihrer Frisur herum und fühlt sich immer unattraktiver. In der Küche köchelt das Chilli vor sich hin. Extra für Hans. Das weiß er zwar nicht, aber er freut sich bestimmt, nach einem langen Arbeitstag. Hat er nicht einmal gesagt, er würde so gern in Mexiko Urlaub machen? Vielleicht mit Sabine? ... Und wenn er gar nicht kommt? ... Wenn er Sabine nicht so mag, wie sie ihn? .... Wenn er eine andere hat ... Das wäre ja nicht das erste Mal, dass ihr so etwas passiert!

Als es um 19.30 Uhr an der Tür klingelt, ist Sabine fix und fertig. Sie hat alle Horrorszenarien, die sie kennt, mehrfach schillernd und mit allen Schikanen durchlitten. Kein Wunder, dass ihr Empfang eher frostig ausfällt. Hans entschuldigt sich nicht für sein Zuspätkommen, was Sabine, die vergessen (getilgt) hat, dass keine Uhrzeit verabredet war, ärgert. Und dann will er auch kein Chilli. Gibt es einen deutlicheren Beweis dafür, dass er nicht in sie verliebt ist? Das wird Sabine sich nicht bieten lassen! Der soll ja bloß nicht glauben, dass sie jemals auch nur eine Spur in ihn verknallt war! Sabine passt ihr Verhalten ihren Interpretationen an, die wiederum aus ihren Wahrnehmungen resultieren. Sabine hat wahrgenommen: Hans ist zu spät. Hans isst kein Chilli. Außerdem sitzt Hans so komisch auf dem Stuhl. Als wäre er auf dem Sprung.

Hat Sabine Recht?

Oder hat Hans gedacht, er sollte um 20 Uhr kommen und fühlt sich unsicher, weil er vielleicht zu früh kam, und kann kein Chili essen wegen seiner Hämorrhoiden – wenigstens nicht, wenn es so scharf gewürzt ist, wie es

duftet. Die Hämorrhoiden sind ihm so peinlich, dass er nicht darüber sprechen kann und deshalb kann er Sabine auch um kein Kissen bitten ... Und überhaupt: So cool, wie die ihn abfertigt, hat sie anscheinend kein Interesse. Dabei ist er so verliebt wie schon lange nicht mehr. Aber er hat eben Pech. Das ist ja nichts Neues. So ist das oft bei ihm. Die Frauen, die er gut findet, wollen nichts von ihm wissen.
Ob diese junge Liebe eine Chance hat? Sind sich hier überhaupt zwei Menschen begegnet oder prallten lediglich zwei
Ordner angefüllt mit Vorstellungen, wie etwas zu sein hat, aufeinander?

Und wie ist es mit dem Mitarbeiter, den alle für arrogant halten, weil er nie etwas fragt? Der hat wohl die Weisheit mit der Baggerschaufel gefressen! Tatsächlich? Vielleicht wird er rot, wenn er andere anspricht und will das vermeiden. Er kommt dann nicht mehr dazu, das mitzuteilen, denn er ist hinausgemobbt: Die anderen deuteten seine Unsicherheit als Überheblichkeit und richteten ihr Verhalten ihm gegenüber danach, sie reagierten also feindlich. So sehen die Resultate aus, wenn wir permanent damit beschäftigt sind, Dinge zu beurteilen, von denen wir keine Ahnung haben.

Wenn Sie wieder mal mit ein paar netten Menschen zusammen sind, fragen Sie sie einmal, was Sie sich unter einem gelungenen Urlaub vorstellen. Oder unter einem tollen Abend, einem Traumauto. Wetten, dass Sie lauter unterschiedliche Antworten bekommen werden?
Der Zweck dieser Übung ist die Sensibilisierung dafür, dass andere Menschen möglicherweise eine andere Vorstellung von gewissen Dingen haben als Sie selbst.

# Veränderungen neigen zu Nebenwirkungen

## Warum es so schwer ist, manche Veränderungen durchzusetzen, obwohl Sie es wirklich möchten

„Verbringe nicht die Zeit mit der Suche nach einem Hindernis. Vielleicht ist keines da“, so Franz Kafka und so auch die einhellige Meinung in vielen Ratgebern. Selbstverständlich hat Franz Kafka recht. Aber eben nicht immer. Wer etwas verändern möchte oder ein Ziel erreichen möchte, ohne überprüft zu haben, welche Hindernisse diese Veränderung vereiteln könnten, muss damit rechnen, immer wieder gegen eine Wand zu laufen. Im schlimmsten Fall sieht derjenige die Wand gar nicht, sondern wundert sich bloß über die fortgesetzten Beulen, denn: Es gibt Hindernisse, die sind auf den ersten Blick als solche erkennbar – eine Mauer, Geldmangel zur Verwirklichung einer Geschäftsidee, der fehlende Partner, um Kinder zu bekommen, zu viel Stress, um mit dem Rauchen aufzuhören. Und dann gibt es die getarnten Hindernissen, die im Dickicht lauern – und die sind wesentlich schwerer zu entlarven. An ihnen wird sich allerdings entscheiden, ob eine Veränderung erfolgreich durchgeführt, ein Ziel erreicht werden kann.

Wenn es Dinge in Ihrem Leben gibt, die Sie trotz mehrfacher Anläufe nicht erreicht haben, wenn Sie sich öfter dabei ertappen zu sagen oder zu denken: Ich weiß auch nicht, woran es liegt, dass ich nicht weiterkomme, ich tue doch wirklich alles, was in meiner Macht steht, aber es klappt einfach nicht.
Dann fehlt Ihnen vielleicht bloß ein Ökocheck: eine ökologische Überprüfung der Auswirkungen, also eine fundierte Überprüfung, ob Ihr Ziel wirklich Ihr erklärtes, persönliches Ziel ist – oder ob es Gründe gibt, die Ihnen im Moment vielleicht gar nicht bewusst sind, die dagegen sprechen, dieses Ziel zu erreichen. Gründe, die in Ihrem Unterbewusstsein verankert sind. Unser Unterbewusstsein meint es gut mit uns. Es will uns schützen. Das heißt: Wenn wir eine Situation verändern möchten, sollten wir sehr gründlich kontrollieren, ob wir diese Veränderung tatsächlich wollen. Selbst der kleinste innere Widerstand kann große Folgen haben: Wenn wo was hakt – dann geht nix!

Viele Veränderungen scheitern daran, dass sie eben auch Nebenwirkungen haben. Ja, die Veränderung, die ist willkommen – aber die Nebenwirkungen ... also auf die könnte ich gern verzichten, mag der eine oder die andere unbewusst beschließen, und somit auf die ganze Veränderung verzichten, denn Veränderungen ohne Nebenwirkungen gibt es nicht.

Die 17-jährige Sonja beschwert sich bei ihrer Lehrerin über ihre unmöglichen Eltern: „Am liebsten würde ich ausziehen. Sofort."
„Dann tu das doch", rät die Lehrerin.
„Wie soll denn das gehen?"
Die Lehrerin erzählt Sonja von einem Projekt, in dem Jugendliche in einer Wohngemeinschaft zusammen wohnen können, dieses Projekt wird von einer Stiftung bezuschusst. Sonja hört eine Weile zu und ruft dann empört aus: „Da müsste ich ja nebenbei jobben."

Frank will sich von seinem Mitarbeiter Daniel trennen. Er hat den Eindruck, Daniel blockiert die Arbeit. Nun bietet sich die Chance, Daniel in eine andere Abteilung zu versetzen. Das Problem ist bloß: Wer kümmert sich dann um die Computer? Daniel ist nämlich ein Crack – und ohne Frank ist Daniel eigentlich hilflos.
Veränderungen haben Nebenwirkungen. Manchmal sind sie klein, manchmal sind sie gravierend.

Bei einem Ökocheck überprüfen wir nicht nur, welche Auswirkungen eine Veränderung im Kleinen hätte, sondern wir überprüfen, welche Auswirkungen eine bestimmte Veränderung auf das ganze weitere Leben der betreffenden Person hätte.

Eine Klientin suchte mich auf, weil sie lernen wollte, nein zu sagen. Das war ihr ein sehr wichtiges Anliegen und sie hatte schon allerhand versucht, ohne wirklich zum Erfolg zu kommen. Sie kippte immer wieder um, ließ sich von anderen überreden, dies und jenes für sie zu tun – und im Nachhinein ärgerte sie sich über sich selbst.

„Was würde sich in Ihrem Leben verändern, wenn Sie nein sagen könnten?“, fragte ich die Klientin.
„Dann könnte ich mich besser abgrenzen und das machen, was ich eigentlich möchte. Außerdem würde ich mich insgesamt selbstbewusster fühlen.“
„Welche Auswirkungen hätten es auf Ihre Mitmenschen, wenn Sie nein sagen würden?“, fragte ich die Klientin.
Der Satz war noch nicht im Raum verklungen, da verzog sie schon ihr Gesicht. Es wurde länger. Und ein wenig traurig. Sie sagte: „Es wird einige Leute geben, denen wird das nicht gefallen. Ehrlich gesagt weiß ich gar nicht, wie meine Freunde und Kollegen damit umgehen würden, wenn ich ... Ich meine, die kennen mich ja so gar nicht ... Die kennen mich doch nur als diejenige, die immer alles macht und immer einspringt und jedem hilft ... Also ich weiß nicht .... Vielleicht mögen sie mich dann gar nicht mehr?“
Die Stimme meiner Klientin war ganz dünn geworden. Spätestens in diesem Moment wurde klar, warum sie es bislang nicht geschafft hatte, diese Veränderung – nein zu sagen – in ihr Leben zu integrieren: Die Auswirkungen waren viel zu abschreckend für sie. Auswirkungen, über die sie sich bislang noch keine Gedanken gemacht hatte, weil sie immer nur einen Aspekt der Veränderung berücksichtigt hatte, zum Beispiel: Wenn ich nein sage, dann habe ich mehr Zeit für mich und könnte mich endlich mal zum Yoga anmelden.

In diesem Fall war es eine enorm wichtige Intervention, den Ökocheck durchzuführen, denn mit Sicherheit wird die Umwelt der Klientin anders auf sie reagieren, wenn sie nein sagt – alles andere wäre unlogisch: Wenn ein Mensch, der immer brav ja und Amen sagte, plötzlich kleine Bitten ablehnt, dann wird er aller Voraussicht nach zuerst einmal regelrecht renitent wahrgenommen.

Ich fragte meine Klientin: „Was wäre denn schlimm daran, wenn Ihre Umwelt anders auf Sie reagierte, weil Sie nein sagen?“
„Dann weiß ich nicht, ob die mich noch so mögen“, lautete die Antwort.
„Ist das schlimm für Sie, wenn Ihre allgemeine Beliebtheit sich ändern würde, wenn Sie meinen, die anderen würden Sie nicht mehr so gern mögen?“

„Ja natürlich! Natürlich möchte ich von allen gemocht werden! Das ist mir ganz wichtig!“

Dies war ein eindeutiger Beweis für einen vorliegenden Zielkonflikt: Einerseits nein sagen, anderseits von allen gemocht werden. Im Weltbild der Klientin passte das nicht zusammen. Wenn Sie einen solchen Zielkonflikt übersehen, können Sie viele Strategien ausprobieren und werden dennoch nie Erfolg haben.
Nun war der Konflikt benannt – und wir konnten gemeinsam überlegen, welche Möglichkeiten es gibt, nein zu sagen, ohne andere Menschen gleich vor den Kopf zu stoßen. Möglichkeiten, sich abzugrenzen mit milderen Nebenwirkungen. Und da fanden sich gleich eine Menge. Denn mit dem Wort Nein wird geradezu sträflich geprasst.

Gerhard schlägt Gerda vor: „Schatz, lass uns doch vier Wochen in den Urlaub fahren!“
Gerda hat keine Lust, ihren Schrebergarten vier Wochen allein zu lassen. Nun könnte sie sagen: Nein!
Gerhard würde sich zurückgewiesen fühlen.
Wenn Gerda es genau überlegt, hat sie schon Lust auf Urlaub. Nur eben nicht vier Wochen. Somit braucht sie Gerhards Bitte nicht rundheraus mit einem Nein abzuschlagen. Sie könnte zum Beispiel sagen: „Ja, Urlaub ist wunderbar. Wohin soll es denn gehen? Willst du immer noch nach Rügen? Du weißt, ich bin mehr für Tirol – aber wir können uns bestimmt einigen. Nur das eine wäre mir noch wichtig: Vier Wochen erscheinen mir arg lang. Mir wäre es recht, wenn wir drei Wochen einplanen könnten.“
Welcher Gerhard wird sich hier noch brüskiert fühlen? Kein Nein weit und breit zu entdecken – und trotzdem eine klare Ansage. Und das bei fortgesetzt guter Laune! Eine Strategie, die ich Ihnen ans Herz legen möchte!

Zwei Geschäftsführerinnen besprechen, welche Anschaffungen sie demnächst tätigen wollen. Es geht vor allem um Flachbildschirme für die Mitarbeiter. Ein Vertreter der Mitarbeiter ist bei der Besprechung anwesend. Jetzt könnte die Geschäftsleitung ablehnen: Nein, Flachbildschirme sind zu teuer, diese Investition können wir im Moment nicht riskieren. Gibt es sonst

noch Möglichkeiten? Vielleicht: Wenn wir uns darauf einigen, keine 21-Zoll-Monitore, sondern 17-Zoller zu bestellen, könnten wir es stemmen.
Auch hier wurde ein Nein abgeschwächt. Es gibt eine Menge Möglichkeiten, die Wucht in einem Nein zu mildern.

Als meine Klientin nach Hause ging, hatte sie eine Vielzahl von Ideen gesammelt, wie sie in Zukunft nein sagen konnte, ohne dass die Nebenwirkung dieser Veränderung überhand nehmen würden:

**Der Ton macht die Musik**

Es gibt viele verschiedene Arten, wie ein Nein ausgesprochen werden kann! Probieren Sie es ruhig mal selbst!
Am besten ist es, das Nein in normalem Tonfall zu sprechen. Nicht aggressiv. Nicht rechtfertigend. Nicht entschuldigend. Ein normales Nein erntet eine normale Erwiderung.

**Sie haben das Recht, nein zu sagen**

Es ist schön, wenn Sie um etwas gebeten werden, aber das bedeutet nicht, dass Sie jeder Bitte nachzukommen brauchen. Sie haben das Recht, Bitten abzulehnen. Sie müssen Ihre Ablehnung nicht begründen.

**Sie haben auch aus reiner Lust und Laune das Recht, nein zu sagen**

Manche Menschen glauben, sie dürften eine Bitte nur ablehnen, wenn sie einen triftigen Grund vorweisen können. Was ist ein triftiger Grund? Ich habe keine Lust – ist das nicht absolut ausreichend? Sie leben Ihr Leben. Nicht das anderer Menschen. Sie vertreten Ihre Interessen. Nicht die anderer Menschen! Und wenn Sie Lust empfinden, freuen Sie sich darüber: So sehen die Sternstunden des Lebens aus!

**Nutzen Sie die Geschmeidigkeit des Konjunktivs**

Es klingt besser, wenn Sie sagen: Ich würde das wirklich gerne tun. Leider kann ich gerade nicht ... Damit zeigen Sie, dass Sie prinzipiell etwas für die anfragende Person tun würden, und auch gerne, aber eben im Moment nicht dazu in der Lage sind. So vermeiden Sie, dass sich Ihr Gegenüber

angegriffen oder abgelehnt fühlt. Diese Variante wählen Sie natürlich nur, wenn Sie das auch ernst meinen.

**Nennen Sie beim Namen**

Sprechen Sie andere Menschen prinzipiell persönlich an. Das klingt verbindlicher und freundlicher. Friederike, es tut mir leid ... Herr Bauer, ich wäre wirklich gerne eingesprungen, aber leider ...

**Tauschen macht Spaß**

Jemand bittet Sie um einen Gefallen, Sie überlegen, was Sie dagegen eintauschen könnten, und machen dann ein Angebot: Okay, ich bringe deinen Wagen in die Werkstatt, dafür bringst du mir aus der Stadt das Teeservice mit, das ich kürzlich bestellt habe.

**Nein sagen und trotzdem zu den Netten gehören**

Auch wenn Sie Ihr Nein unter Hängen und Würgen auf die Welt gebracht haben – bleiben Sie freundlich. Sie brauchen Ihr Gegenüber nicht hasserfüllt mustern. Es ist kein Drama passiert. Alles ist völlig normal. Sie haben Nein gesagt. Die Erde umkreist noch immer die Sonne. Die Kontinentalplatten haben sich nicht verschoben. Sie haben lediglich nein gesagt.

**Nein sagen erlöst**

Es gibt Menschen, die sind zu faul, um bestimmte Dinge selbst zu tun, und fragen deshalb dauernd andere um Rat und Tat. Solche Menschen haben keine Skrupel, immer wieder um Hilfe zu bitten. Wenn Ihnen das auf die Nerven geht, erinnern Sie sie an ihre eigene Kompetenz: Das ist aber ein Kompliment an mich, dass du mich in dieser Angelegenheit um Rat fragst, aber ich bin davon überzeugt, dass du selbst für diese Aufgabe wesentlich besser geeignet bist...

**Süßes Nein**

Wenn Sie möchten, könnten Sie Ihr Nein mit einer Prise Verständnis für den/die BittstellerIn versüßen: Gell, du bist gerade ziemlich im Stress. Es ist wirklich unglaublich, was du leistest! Umso mehr bedaure ich, dass ich dir im

Moment nicht helfen kann – denn ich habe selbst gerade so viel um die Ohren ...

**Nein sagen schafft Harmonie**

Nämlich die Harmonie, die Sie mit sich selbst in Ihrem eigenen Leben genießen können. Dafür sind Sie verantwortlich. Sagen Sie nein zu anderen und damit ja zu sich selbst! So sorgen Sie auch für Ihr psychisches und physisches Wohlbefunden, denn fortgesetzte Inkongruenz schwächt das Immunsystem.

Gerade auch bei psychosomatischen Erkrankungen kann ein Ökocheck durchaus heilende Wirkung haben! Jemand leidet an einer bestimmten Krankheit, die er gerne los wäre – bis sich herausstellt, dass er als Gesunder auf die Aufmerksamkeit und Fürsorge verzichten müsste, die er dank seiner Krankheit bekommt. Oder dass er seinem Partner das Gefühl nicht nehmen möchte, gebraucht zu werden. Schicksalsgemeinschaften führen zu Solidarität. Wenn eine wichtige Bezugsperson in der Familie sehr häufig krank ist, kann ein Kind lernen, dass sich alle Menschen um die kranke Person kümmern und sich nach ihr richten. Viele Jahre später vielleicht erinnert sich der nunmehr erwachsene Mensch an dieses Muster. Er sehnt sich nach Aufmerksamkeit. Er möchte im Mittelpunkt stehen. So wie damals die Oma. Alles hat sich immer um sie gedreht und wenn sie ihre Migräne hatte, durfte man nicht reden, nicht spielen, musste auf Zehenspitzen durch das Haus schleichen. Die Strategie, die hier abgeschaut wurde, ist: krank werden. Und so wird dieser Mensch krank. Nimmt vielleicht sogar Schmerzen in Kauf.

In meinen Seminaren bitte ich die TeilnehmerInnen manchmal, sich an alle Krankheiten zu erinnern, die sie jemals durchlebten. Verblüffenderweise stellen viele TeilnehmerInnen dann Muster fest. Dass bestimmte Krankheiten in bestimmten Situationen auftreten. Vor Prüfungen. In turbulenten Zeiten oder unmittelbar danach. In jedem Urlaub. Vor wichtigen beruflichen Karriereschritten.

Diese Krankheiten haben zwar fatale Folgen im Alltag – ihr Nutzen liegt jedoch darin, dass sich andere um den kranken Menschen kümmern. Und

das war ja auch die Absicht dieser unbewussten Strategie. Wir treffen auf der unbewussten Ebene häufig Entscheidungen, die uns kurzfristig gut tun, die allerdings nicht langfristig orientiert sind. Und so tappen wir gelegentlich in die Falle einer kurzfristigen Besserung, die langfristig jedoch zu immer mehr Problemen führt.

Martin, ein Leistungssportler, wurde regelmäßig vor großen Wettkämpfen krank. Er kam ziemlich verzweifelt zu mir, weil er nicht wusste, was mit ihm los war. Er freute sich auf die Wettkämpfe, trainierte – und drei Tage vorher bekam er eine Erkältung, eine Gürtelrose, fiel von der Leiter oder hatte einen Autounfall. „Wenn es wenigstens immer eine Erkältung wäre“, sagte er, „dann könnte ich mich schützen, indem ich nicht mehr unter die Leute gehe vor einem Wettkampf. Aber ein Autounfall! Dafür kann ich doch nichts!“
In einer spannenden Intervention ergab es sich, dass der Körperbesitzer Martin zwar an den Wettbewerben teilnehmen wollte, der Körper selbst jedoch nicht. Nach zehn Jahren Leistungssport hatte Martins Körper keine Lust mehr. Wollte zwar Sport machen, aber keine Wettkämpfe mehr und sorgte dann mit den Methoden, die ihm zu Gebote standen, dafür, sie ausfallen zu lassen.

Auch, wenn Sie beruflich etwas nicht erreichen, was Sie „eigentlich“ erreichen möchten, lohnt ein Ökocheck: Vielleicht liegt ein Zielkonflikt in der drohenden Freizeitverknappung, die bedeuten würde, weniger Zeit mit der Familie zu verbringen. Das will der dynamische Abteilungsleiter vielleicht nicht, obwohl er es andererseits von sich erwartet. Zielkonflikte blockieren die Entwicklung nachhaltig. Wo ein Zielkonflikt herrscht, wird der Zieleinlauf vereitelt.

Es gehört zum Strickmuster des Menschseins, dass häufig das ungewohnte und vertraute Unheil dem unbekannten Glück vorgezogen wird. Insofern ist es manchmal schwierig, Veränderungen durchzuführen. In der Psychologie wird hier vom Leidensdruck gesprochen, der groß genug sein muss. Muss das sein? Ich meine, wir dürfen gerne vorher beginnen, uns das Leben zu erleichtern, Druck abzulassen. Dennoch sollten wir stets respektieren, dass andere Menschen für ihr eigenes Leben entscheiden. Wir können anderen

lediglich Hilfestellung geben. Ich gehe davon aus, dass alles, was ein anderer Mensch tut, einen positiven Nutzen für diesen Menschen hat, auch wenn sich dieser Nutzen mir selbst nicht erschließt. Manchmal ist das schwierig nachzuvollziehen, wenn jemand beispielsweise jeden Tag eine Stunde länger unterwegs ist, um mit dem Auto ins Büro und wieder nach Hause zu kommen – und das nur, um einen Tunnel zu meiden, weil er eben nicht durch Tunnels fahren kann. Und da will er gar nicht diskutieren, das ist eben so, und die Umfahrung ist außerdem viel schöner. Oder wenn jemand Angst vor Hunden hat und deshalb kaum entspannt spazieren gehen kann, wenn jemand einen Job nicht wechseln kann, obwohl er das angeblich so gerne möchte.

Hier anzuklagen oder anzutreiben bringt gar nichts. Sinnvoller ist ein Ökocheck: Wofür ist es gut, dass du nicht durch Tunnels fährst. Wofür ist es gut, dass du zu Hause wohnen bleibst. Wofür ist es gut – fragen Sie sich das selbst einmal. Vielleicht werden Sie dann staunen, zu welchen Resultaten Sie kommen! Es versteht sich von selbst, dass nur absolute Aufrichtigkeit hier zum Ziel führt! Diese Frage können Sie sich auch gern von einem Partner stellen lassen, der dann immer weiter nachfragt: Und wofür ist das gut usw. Oder Sie können Ihre Antworten aufschreiben. Manchen Menschen fällt es schriftlich am leichtesten, aufrichtig zu sein.

**Erfolgsblockaden**

Besonders Erfolgsblockaden bedürfen dringend eines Ökochecks. Eine sehr häufige Erfolgsblockade heißt Solidarität: Aus einem Gemeinschaftsgefühl oder Verpflichtungsgefühl anderen Menschen gegenüber werden bestimmte Erfolge auf einer unbewussten Ebene boykottiert.

Werner möchte in seinem Job so richtig durchstarten. Er ackert wie ein Verrückter – und es geschieht regelmäßig dasselbe. Egal, wie viel er arbeitet: über eine gewisse Grenze kommt er nicht hinaus. Er schafft es immer nur bis zu jener Tür, hinter der der ganz große Erfolg beginnen würde. Die Tür geht nie auf. Das Geschäft, das dahinter wartet, platzt vorher. Jemand schnappt es ihm vor der Nase weg, es löst sich in Luft auf, ein Geschäftspartner erkrankt – jedesmal gibt es Gründe, warum Werner nicht richtig durchstarten

kann. Manchmal kann er scheinbar nichts dafür, manchmal ist er im letzten Moment ein wenig nachlässig. Schiebt einen Anruf auf. Zögert bei einer Entscheidung.
„Ich weiß nicht, woran es liegt!“, seufzt Werner, der unter diesen fortgesetzten Fehlschlägen leidet.
Ein Ökocheck könnte interessant für Werner sein, besonders, wenn er sich folgende Fragen rund um das Thema Solidarität stellte:
Wenn ich wirklich erfolgreich bin, wie gehen dann meine Freunde damit um? Habe ich die dann überhaupt noch?
Was für Glaubenssätze habe ich über Erfolg?

Wenn jemand insgeheim der Auffassung ist, Geld stinkt, dann wird er wohl schwerlich damit in Zusammenhang gebracht werden wollen, schließlich möchte er kein Stinker sein, oder?
Wenn jemand durch seinen Freundeskreis jahrelang darauf geeicht ist, dass Reichtum unmoralisch ist – dann ist es doch nur logisch, diesen Reichtum zu meiden, oder?

Sehr häufig leiden Menschen auch an Erfolgsblockaden, weil sie Solidarität mit ihren Eltern pflegen: Ich wäre irgendwie vielleicht schon gern erfolgreich. Aber kann ich das meinen Eltern zumuten, dass ich plötzlich viel erfolgreicher bin als sie?
Für manche Menschen ist so eine Frage kein Problem, für andere stellt sie ein gravierendes Problem dar.

Das Modell der Erfolgsblockade ist in ganzen Gesellschaftsschichten zu erkennen, zum Beispiel in der so genannten Unterschicht. Hier gibt es fast flächendeckend Meinungen wie: Bonzen sind Schweine!
Das hindert niemanden daran, schwärmerisch darüber zu sprechen, wie toll es wäre, viel Geld zu haben, das meistens im Lotto gewonnen wird – also einem durch Zufall in den Schoß fällt, sodass niemand die Verantwortung dafür zu tragen braucht. Aber wenn sich einer aus der Gemeinschaft herausarbeitet, sozusagen die Gesellschaftsklasse wechselt, hat das oft extrem negative Konsequenzen, der wird verstoßen, rausgemobbt: Du bist ja jetzt keiner mehr von uns!

Und wenn er das 100-mal gehört hat, dann ist er tatsächlich keiner mehr von ihnen. Das tut weh. Denn er hat doch immer dazugehört! Das war doch seine Familie! Jetzt steht er vielleicht ganz allein da. Wo soll er denn jetzt hin? Er kennt doch nichts anderes. Die neuen Leute wollen alle nur sein Geld. Die alten haben sich abgewendet. Er befindet sich in einem Dilemma, das viel Stärke und Mut und Durchhaltevermögen erfordert, um gemeistert zu werden. Nach und nach Fuß fassen im veränderten Umfeld. Sich selbst treu bleiben. Seinen eigenen Weg finden.

Viele Lottomillionäre tragen diesen Titel nicht lange. Ein, zwei Jahre später ist das ganze Geld futsch. Wie gewonnen, so zerronnen – und oft haben die ehemaligen Glückspilze dann sogar noch Schulden. Das alles können Indizien dafür sein, dass sie fortwährend versuchten, es anderen recht zu machen, den anderen, die nicht im Lotto gewannen, zu beweisen, dass sie trotzdem noch dazu gehören. Aber sie gehören eben nicht mehr dazu, nicht mehr richtig.

Kürzlich habe ich von einem Mann gelesen, der seinen enorm hohen Lottogewinn nicht überweisen ließ und stattdessen um Bedenkzeit bat. Nach reiflicher Überlegung spendete er die komplette Summe. Ich schätze, dieser kluge Kopf hat einen gründlichen Ökocheck durchgeführt!

Konrad hatten immer Miese auf dem Konto. Das hätte nicht so sein müssen, er verdiente gut – doch immer wieder passierte „es“. In einem Seminar wurde ihm plötzlich bewusst, dass es sich bei den Miesen auf dem Konto um ein Muster handelte. Ein alt vertrautes Muster aus seiner Kindheit, wo der Kampf um den Kontostand zum Alltag gehörte. Nun, im Alter von 40 fiel ihm ein, dass er bereits sein ganzes Leben darum rang, sich aus den Miesen zu retten. Und wie anstrengend das ist.
„Wäre es angenehm für dich, du hättest 10.000 bis 15.000 Euro plus auf dem Konto?“, fragte ich ihn.
Konrad zuckte zusammen und ich merkte, dass er sich das gar nicht richtig vorstellen konnte. Als Kind war er eine unbewusste Solidarität mit seinen Eltern eingegangen: Wenn meine Eltern das nie konnten, dann steht es mir nicht zu, das besser zu machen.

Solche unbewussten Muster funktionieren – egal für wie überflüssig sie im Bewusstsein gehalten werden mögen. Und jeder Mensch hat ein paar solche Muster. Wir haben sie in der Kindheit programmiert. Aus Liebe. Weil wir bei den Großen abgeschaut haben, wie man dies und jenes halt so macht. Oft hat der Trick funktioniert und wir haben viel Positives gelernt, was uns im Leben weiterbringt. Manchmal jedoch haben wir Hemmendes abgeschaut. Wenn wir möchten, können wir uns davon verabschieden.

Stellen Sie sich vor, Sie wollen gerade etwas im Internet recherchieren und ertappen vor Ihrem Computer einen 3-Jährigen, der dabei ist, Ihren Computer zu programmieren, bestimmte Dinge auf der Festplatte zu installieren, andere zu löschen, Verbindungen zu knüpfen. Würden Sie dem 3-Jährigen das erlauben? Wahrscheinlich nicht.
Als Sie so manches Muster einspeisten – da waren Sie vielleicht 3 oder 4 oder 5 Jahre alt. Wäre es nicht einmal an der Zeit, diese Programmierung upzudaten?

Konrads Eltern hatten sich im Laufe ihres Lebens übrigens ein Eigenheim angeschafft, zweimal im Jahr wurde eine Fernreise unternommen und die Enkel wurden großzügig gesponsert. Ihr Kontostand allerdings, der blieb stets im Minus und sorgte so weiterhin für Gesprächsstoff. Sie nahmen gar nicht richtig wahr, wie vergleichsweise luxuriös sie lebten, alles drehte sich um den Kontostand, der bei ihnen im Keller – und bei anderen, wie sie meinten, auf der Dachterrasse residierte.

Bettina kam mit einem Herzensanliegen in mein Seminar: „Ich gerate immer an die falschen Männer! Am Anfang sieht alles ganz toll aus – und nach zwei, drei Monaten merke ich, dass es schon wieder der Falsche war.“
Auf diese Art und Weise hat Bettina schon viele Beziehungen durchlitten, denn sie gab nicht auf nach zwei, drei Monaten, sondern versuchte über Jahre, eine Beziehung, die eigentlich von Anfang an zum Scheitern verurteilt war, zu retten. Bis sie herausfand, dass sie glaubte, ihren Eltern eine glückliche Beziehung „gar nicht antun zu können. Meine Eltern haben eine

fürchterliche Beziehung! Ich weiß gar nicht, warum sie zusammengeblieben sind. Es gab immer nur Streit und Kampf.“
Den gab es in Bettinas Beziehungen auch, die sie bis dahin so gestaltet hatte, wie sie es bei ihren Eltern abgeschaut hatte.
Bettina verhalf der Ökocheck zu ihrer ersten glücklichen Beziehung. Sie wählte den direkten Weg, wendete sich an ihre Eltern und fragte: „Habt ihr etwas dagegen, dass ich eine glückliche Beziehung führe?“
Selbstverständlich hatten ihre Eltern nichts dagegen. Genauso wie auch Konrads Eltern sich über seinen Kontostand im plus freuten.
Sollten Eltern schon verstorben sein, kann man trotzdem mit ihnen sprechen. Vielleicht an ihrem Grab oder auf einem Spaziergang. So lassen sich manche Blockaden auflösen. Häufig ist es jedoch gar nicht nötig, sie wirklich zu thematisieren, denn es genügt, sie zu erkennen. In der Erkenntnis liegt die Freiheit.

Es gibt auch Situationen, in denen wird der Ökocheck ganz automatisch durchgeführt. Wenn eine Frau ein Kind möchte, dann wird sie aller Voraussicht nach sehr genau abwägen, denn die Veränderungen, die eine Schwangerschaft mit sich bringen, sind dramatisch – auf das ganze Leben gesehen.
Auch wenn Sie ein Haus bauen möchten, sollten Sie vorher einen sehr gründlichen Ökocheck abhalten. Damit Sie später nicht entsetzt sind, von dem, was da auf Sie zukommt. Für die meisten Leute bedeutet der Hausbau nämlich eine Durststrecke: eine lange und entbehrungsreiche Zeit. Wer sich das vorher vergegenwärtigt und mit allen Nebenwirkungen vertraut ist, wird einen längeren Atem haben und das Glück in den eigenen vier Wänden auch wirklich genießen können.

Wenn Sie sich verändern möchten, sollten Sie sich also bewusst entscheiden und wissen, dass damit Altes abgeschlossen wird und Sie sich öffnen für Neues. Das bedeutet: Sie können das Alte nicht behalten. Wenn Sie beide Hände voll haben mit alten Dingen, können Sie keine neuen annehmen.
Eine Frage, die es sich zu stellen lohnt, lautet: Welchen Preis hat eine Veränderung und bin ich bereit, den Preis zu bezahlen?
Welche Auswirkungen hat das auf meine Gesundheit?

Und auf mein Freizeitverhalten? Meine Finanzen. Meine Freunde, Beziehung, Familiensituation etc.

Wenn jemand beschließt, in zwei Jahren beim New York Marathon zu starten, dann heißt das, er muss hart trainieren. Will er zur gleichen Zeit voll mit seiner Karriere durchstarten, baut er „nebenbei“ ein Haus und besucht dreimal wöchentlich einen Lehrgang auf der Abendschule, dann wird das so nicht funktionieren. Er wird etwas zurückstellen müssen. Das sollte er sich vorher klarmachen.

**Entscheidungshilfen für Veränderungen**

Auf die richtigen Fragen kommt es an!
Wofür ist es gut, wenn etwas nicht klappt? Nehmen Sie an, es würde klappen. Was hätte das für Konsequenzen?

Wenn es schnell gehen muss: vier hilfreiche Fragen:
Was passiert, wenn sich etwas verändert? Was passiert, wenn sich nichts verändert?
Was passiert nicht, wenn sich etwas verändert?
Was passiert nicht, wenn sich nichts verändert?

Manchmal ist das Ergebnis eines Ökochecks auch „bloß“ eine gewisse Unwägbarkeit. Sie möchten etwas verändern – wissen aber nicht, wie genau sich die Veränderung auswirken könnte. Zum Beispiel möchte ein Paar zusammenziehen. Im Grunde genommen spricht nichts dagegen ... ABER ... wie wird das dann sein ... Es ist kein fehlgeschlagener Ökocheck, weil scheinbar nichts Greifbares auftaucht, sondern: Hier bringt der Ökocheck die Sorge vor Unwägbarkeiten ans Licht. Die Angst, den Unwägbarkeiten nicht gewachsen zu sein. Sorgen oder Ängste sind Projektionen in die Zukunft. Ihre Ursache liegt in der Vergangenheit. Ihre Auswirkung betrifft die Zukunft. Wenn jemand Opfer eines Verbrechens wurde, bezieht sich die Angst nicht auf das Verbrechen, sondern darauf, erneut Opfer eines Verbrechens zu werden.

Insofern ist ein Ökocheck auch ein wertvolles Instrument, Ängste sichtbar zu machen – und dann zu bewältigen.

# Leben Sie Ihr Optimum

## Wie Sie ganz schnell überprüfen können, ob das, was Sie wollen, auch das Richtige für Sie ist

Welche Lampe soll ich kaufen?

Die rote oder die gelbe?

Soll ich mit dem Zug oder mit dem Auto fahren?

Soll ich den Mittwochs- oder den Freitagskurs belegen?

Ob ich diese Tabletten wirklich nehmen soll?

Wann immer Sie die Wahl zwischen zwei Dingen haben, möchte ich Ihnen eine sehr einfache und wirkungsvolle Methode empfehlen, damit Sie herauszufinden können, welche Wahl für Sie im Moment die beste ist. Vertrauen Sie Ihrem Unterbewusstsein, es weiß, was gut für Sie ist.

Nachfolgend beschreibe ich zwei Techniken, so genannte kinesiologische Tests, die Sie schnell und unkompliziert durchführen können, wenn Sie die Qual der Wahl haben. Eine Art Abkürzung. Sie funktionieren übrigens nicht nur bei Kleinigkeiten, sondern können auch für weit reichende Entscheidungen herangezogen werden. Im Prinzip spricht nicht einmal etwas dagegen, wenn Sie auf diese Art und Weise Ihr Hochzeit planen – denn wo werden Sie umfassender darüber beraten, was wirklich gut für Sie ist, als tief in Ihrem Innersten.

**Abwägen – welche Möglichkeit ist die beste für mich**

Halten Sie Ihre Hände wie zwei Schalen, in die Wasser fließen könnte, vor Ihren Körper und schließen Sie die Augen. Stellen Sie sich nun vor, dass Sie die eine Wahl in eine Hand legen. Und dann legen Sie Ihre andere Wahl in die andere Hand. Bleiben Sie zwei, drei Atemzüge so. Ihr Unterbewusstsein wird dafür sorgen, dass die Hand, die symbolisch das trägt, was Ihren Wünschen mehr entspricht, schwerer wird.

Und dann öffnen Sie die Augen. Welche Wahl wiegt schwerer? Welche Hand hat es nach unten gezogen?

**Anziehung – will ich das oder will ich es nicht**

Stellen Sie sich locker und gerade hin, die Füße stehen hüftbreit auseinander. Nehmen Sie den Gegenstand, den Sie testen möchten, in eine Hand – oder Ihren Gedanken an diesen Gegenstand – wie zuvor in der Übung. Halten Sie diese Hand nun an den Solarplexus, er befindet sich etwa eine Handbreit über dem Bauchnabel. Stellen Sie Ihre Frage laut oder leise – zum Beispiel: Ist es das Beste für mich ...

Unmittelbar nach der Frage schließen Sie bitte die Augen. So ist das Gehirn abgelenkt und Ihr Unterbewusstsein kann besser arbeiten.

Die folgende Reaktion ist bei jedem Menschen gleich: Entweder Sie kippen nach vorne oder spüren eine Anziehung nach vorne, was bedeutet, es zieht Sie an = positiv.

Oder Sie kippen nach hinten oder spüren eine Anziehung nach hinten, was bedeutet, es stößt Sie ab = negativ.

Sollten Sie diese Übung mit zwei Produkten durchführen, sagt das Ergebnis nichts über die Qualität der Produkte aus, sondern lediglich darüber, was im Moment für Sie persönlich anziehender wirkt.

Diese Übung auch nichts darüber aus, wie die zukünftige Entwicklung sein wird. Sollten Sie beispielsweise zwischen zwei Jobangeboten entscheiden, werden Sie mit diesem Test keine Garantie bekommen, dass Sie bis zur Rente in einer der beiden Firmen glücklich sein werden. Aber Sie werden erfahren, wohin es Sie jetzt im Moment zieht. Und das ist doch schon einmal eine gute Basis und erspart Ihnen vielleicht eine Menge Grübeleien.

# Auf die Größe kommt es an

## Kleine Portion, erfolgreiche Persönlichkeit

Wenn Sie einen erfolgreichen Ökocheck durchgeführt haben und sicher sein können, dass der Veränderung wirklich nichts im Wege steht, dann können Sie nun die nächste Schritte planen, um Ihre Ziele zu verwirklichen. Sollten Sie Ihr Ziel verfehlen wollen, machen Sie am besten keine nächsten Schritte, sondern einen großen Satz, der mitten in Ihrem Ziel landen sollte – es gibt keine bessere Strategie, das Ziel zu versäumen als die Ein-Sprung-Strategie, außer Sie sind vielleicht LeistungssportlerIn, und auch dann sind Sie viele Schritte gegangen, haben Anlauf genommen, um irgendwann den ganz großen Sprung – zwar in den Sand zu setzen – doch dieser Sand wäre der rote Teppich für eine Medaille.

Corinna möchte auswandern. Schon seit Jahren.
Und wie steht's mit deinen Auswanderungsplänen, fragt Oliver sie. Corinna sagt: Ach, ich habe mich da jetzt mal erkundigt, wie das so abläuft, aber je mehr ich mich damit beschäftige, desto weniger kann ich daran glauben, das ist ja überhaupt nicht organisierbar, was die da alles von einem wissen wollen und was man da alles beachten muss, also mir ist das ein Rätsel, wie das irgendwer auf die Reihe kriegen soll.
Und weg ist er, der Lebenstraum.

Oliver seinerseits würde am liebsten eine Werbeagentur gründen. Einen Businessplan hat er jetzt endlich erstellt, dabei allerdings erkannt, dass er mindestens 50.000 Euro Startkapital bräuchte, die er nicht hat, und Schulden will er nicht machen, weil man Schulden nicht macht. Also bleibt er unglücklich angestellt. Und noch mal weg mit einem Lebenstraum.

Susanna ist derzeit bei mir in der Ausbildung und möchte gerne selbständige Personality Trainerin werden. Kürzlich rief sie mich ziemlich verzweifelt an. Sie habe zwei Wochen lang versucht, ein Drei-Tages-Seminar auszuarbeiten, aber es klappe nicht, allein wenn sie daran denke, gerate sie in Panik, wahrscheinlich habe sie die falsche Wahl getroffen, am besten, sie

bleibe Zahntechnikerin, denn wie sagt das Sprichwort so schön: Schuster bleib bei deinen Leisten.
Und wieder ein Lebenstraum futsch.

Zum Glück können wir sie alle reanimieren. Und das ist gar nicht so schwer! Das Zauberwort – also die Beatmungsmaschine – heißt Chunking. Wir kennen es bereits aus dem Zusammenhang der Informationsverarbeitung, wo es darum ging, dass Menschen lediglich dazu in der Lage sind, maximal fünf bis neun Informationseinheiten – oder weniger – aufzunehmen. Ein Chunk ist eine Informationseinheit. Der Begriff stammt aus dem Englischen und bedeutet „Klotz“. Und nun können wir anfangen, unsere Klötze aus dem Baukasten auszulegen.

Nehmen wir an, unser Ziel würde 100 Klötze benötigen und wir würden versuchen, alle 100 Bauklötze auf einmal aufeinanderzulegen. Damit könnten wir uns lebenslänglich beschäftigen – wir würden es nicht schaffen, denn das ist nicht zu schaffen, das lernt eigentlich jedes Kind beim Umgang mit Lego. Aus diesem Grund geben dann viele Menschen auf. Sie merken, es geht nicht, also sind sie nicht blöd und lassen ihr Ziel sausen. Würden Sie sich daran erinnern, wie Sie als Kinder mit Legosteinen geübt haben, hätten sie schon mal eine prima Strategie, auch ihre erwachsenen Ziele zu realisieren. Im Grunde genommen brauchten sie bloß die Lego-Technik anzuwenden: Klötzchen für Klötzchen. Oder Schritt für Schritt.

Corinna, die so gern auswandern möchte, stellt plötzlich fest, dass sie Klötzchen zu Themengebiete sortieren kann. Und schon verliert diese monströse klobige Wand, die wie eine Grenze vorm gelobten Land stand, an Schrecken und Corinna atmet auf: Vielleicht gibt es ja doch einen Weg. Ja, den gibt es. Und zwar mit kleineren Kapiteln!

Oliver, der eine Agentur gründen möchte, ohne Schulden zu machen, könnte sich zuerst einmal fragen, woher dieser Glaubenssatz rührt, dass man keine Schulden machen darf, und dann könnte er seinen Traum in realistische Szenen zerlegen. Gespräch mit einer Bank / Bilanzen / Perspektiven etc.

Vielleicht hat er die 50.000 Euro Kredit innerhalb von zwei Jahren zurückbezahlt. Was für eine schöne Aussicht!

Und Susanna, die gern Personality-Trainerin werden möchte, könnte sich damit beschäftigen, einen einstündigen Workshop zu kreieren.
Susanna reißt die Augen auf. „Was???“
„Klar“, ermutige ich sie.
„Aber eine Stunde ist doch kein richtiger Workshop!“
„Dann fängst du eben mit einem Workshöpchen an.“
„Das habe ich ja noch nie gehört! Überhaupt eine Stunde! Das ist ein Witz. Also zwei würde ich schon mit Inhalt füllen können.“
„Ah ja, zwei Stunden. Das klingt nun schon nach Mini-Workshop.“
„Eigentlich schon.“
„Genau! Und wenn du mehrere Workshops gemacht hast, machst du ein Kurzseminar.“
„Ups!“, lacht Susanna.
„Und wenn du dich darin sicher fühlst ...“
Susanna strahlt. „Dann mache ich ein richtiges Seminar!“

Es ist bewegend, Lebensträume zu retten. Alles, was dazu benötigt wird, ist ein sauberes Messer, um den Kuchen in kleinere Stücke zu teilen. Ganz zu Beginn braucht es vielleicht noch nicht mal ein Messer. Da kann man sich ruhig mit ein paar Krümeln begnügen. Das hat nichts mit falscher Bescheidenheit zu tun: Dies ist eine Erfolgsstrategie! Dass sie so einfach ist, sagt nichts über ihre Wirksamkeit. Es ist sehr verbreitet, die Messlatte so hoch zu legen, dass man sie ja nicht erreicht. Das haben viele Menschen seit ihrer Kindheit so gelernt und auch verinnerlicht. Leider ist diese Messlatte auf Dauer kein Anreiz, sondern sie verwandelt sich in einen Stock, der einem ständig zwischen die Beine gerät – und dann gerät man ins Straucheln und Stolpern und ... vielleicht wäre es besser, gleich unten zu bleiben, da kann mir wenigstens nichts passieren. Aber vielleicht wollen Sie auch mal „reinschmecken“, wie das so wäre, wenn Sie dort sind, wo Sie eigentlich immer hin wollten? Dann empfehle ich Ihnen, es doch einfach mal auszuprobieren – mit einem Zielfindungsprozess. Sie können nachfolgende Übung zu zweit oder allein durchführen.

# Zielfindungsprozess

1. Nehmen Sie ein Blatt Papier, schreiben Sie „heute“ darauf und legen Sie es vor sich auf den Boden.

2. Schreiben Sie auf ein zweites Blatt Papier Ihr Ziel und legen Sie dieses Blatt Papier drei Meter von dem anderen entfernt auf den Boden.

3. Stellen Sie sich nun auf Ihr Zielblatt und versetzen Sie sich ganz in Ihr Ziel hinein. Als ob es jetzt schon Wirklichkeit ist. Korrigieren Sie Ihre Haltung, Atmung etc. so lange, bis Sie wirklich ganz mit Ihrem Idealbild verschmolzen sind. Wie fühlt sich das an? Wie sieht die Welt aus dieser Perspektive aus? Was hören, riechen, schmecken Sie?

4. Verlassen Sie den Zielort und betrachten Sie nun die Zeitlinie zwischen den beiden Punkten. Beantworten Sie folgende Fragen: Welche Aktionsschritte unternehmen Sie, um das Ziel zu erreichen? In welcher Zeit werden Sie die einzelnen Schritte schaffen?

5. Legen Sie für jeden einzelnen Aktionsschritt ein Blatt Papier auf den Boden, worauf Sie die nötige Aktion notiert haben, sodass Sie Ihren Weg zum Ziel mit den angezeigten Handlungen „pflastern“. Sollten Sie merken, dass Sie zu wenig Platz vorgesehen haben, dass der Ausgangs- und Zielpunkt zu nah beieinander liegen, rücken Sie sie weiter auseinander.

6. Stellen Sie sich auf das Heute-Blatt und gehen Sie dann langsam auf der Zeitlinie die einzelnen Aktionsschritte durch, bis Sie in Ihrem Ziel, angekommen sind. Überprüfen Sie dabei mit allen Ihren Sinnen, wie Sie sich auf jedem einzelnen Aktionsschritt fühlen. Nehmen Sie wahr, was Sie hören, riechen, schmecken, sehen und fühlen. Welche Erkenntnisse gewinnen Sie, wenn Sie die schritte mit Ihrem ganzen Körper erleben, statt nur darüber nachzudenken? Braucht es eventuell noch etwas?

7. Ökocheck: Wenn für Sie alles stimmig und in Ordnung ist, überprüfen Sie die Auswirkungen auf Ihre Umwelt. Sie wissen, dass das sehr wichtig ist, um Ihr Ziel erfolgreich zu realisieren. Korrigieren Sie eventuell Ihre Aktionsschritte und überprüfen Sie auf der Zeitlinie erneut die Auswirkungen.

8. Formulieren Sie Ihr Ziel nun eventuell erneut. Bringen Sie dann das Blatt mit der Zielformulierung an einem Ort an, wo Sie es oft sehen. Vielleicht im Auto. Oder im Badezimmer. Schreiben Sie es ruhig auf weitere Blätter. Damit Ihnen Ihr Ziel immer vor Augen ist!

9. Notieren Sie jetzt Schritt für Schritt Ihre eigenen Aktionen. Auf meiner Homepage finden Sie unter einen Aktionsplaner zum Downloaden.

Chunking ist an und für sich nichts Neues. Es soll Omas geben, die das ihren Enkeln und Enkelinnen schon immer rieten: Nicht alles auf einmal in den Mund stopfen! Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen! Omas wollen schließlich, dass es ihren Enkeln gut geht. Und gut geht es ihnen, wenn sie sich sicher fühlen. Chunking sorgt für Sicherheit, indem Ziele und Aufgaben mundgerecht in so kleine Teile zerlegt werden, dass Sie sicher sein können, sie zu bewältigen. Ohne Wenn und Aber, ohne Zweifel.

Wenn Sie beispielsweise planen, in den Urlaub zu fahren, werden Sie dieses schöne Thema ja auch nicht im ganzen Stück lassen, sonst würden Sie nie im Urlaub ankommen, sondern Sie würden es in kleinere Einheiten zerlegen: Sie würden überlegen, wohin Sie möchten und wie lange, ins Reisebüro gehen und/oder im Internet recherchieren, mit anderen sprechen und Informationen einholen, dann würden Sie überlegen, wie viel Sie ausgeben möchten und diese Summe mit den Angeboten, die Ihnen vorliegen, vergleichen, also ein Controlling durchführen, und sich schließlich entscheiden und somit Ihr Ziel erreichen: den Urlaub.

Und genauso sollten Sie auch bei allen anderen Zielen verfahren. Zerlegen Sie alles so mundgerecht, wie Sie es brauchen. So wie Sie bisher intuitiv bei

kleinen Projekten gehandelt haben, machen Sie das jetzt mit dem Zielprozess auch bei großen Projekten Ihres Lebens.

Manche Menschen möchten sich gerne selbständig machen – und sie sehen stets nur die Alternative: kündigen und loslegen. Entweder–oder. Dies führt häufig zu einem massiven Gefühl der Überforderung. – und dann passiert gar nichts und Sie bleiben vielleicht weiter in einem Job, den Sie eigentlich eher heute als morgen an den Nagel hängen möchten. Auch diese große Veränderung können SIe kleine Abschnitte zerlegen. Ich rate hier allen Interessierten, die selbständige Tätigkeit in der Freizeit zu beginnen. Wenn Sie merken, es funktioniert: Vielleicht gibt es die Möglichkeit, im Brotberuf kürzer zu treten, vielleicht mit einer 4-Tage-Woche ... Und so Schritt für Schritt weiter.

**Wie Sie den Kuchen kleiner machen:**

Was genau stellen Sie sich vor?
Wie kann das im Einzelnen aussehen?
Welche Details sind dabei wichtig?
Wann beginnt es?
Wie lange wird es dauern?
Wer ist wofür verantwortlich?
Wer wird was wann machen?
Wie wird sich das anfühlen?
Was werden Sie dabei denken?
Was werden Sie dabei erleben?
Wie wirkt sich das auf Sie aus?

Manchmal geht es übrigens auch andersherum: Dass ein Mensch den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht, sich also so in Details verloren hat, dass ihm der größere Zusammenhang abhanden gekommen ist. Auch hier hilft Chunken – allerdings in die andere Richtung. Da werden alle Bauklötze, die

wild herum verstreut liegen, eingesammelt und zu größeren Gruppen zusammengefasst, damit ein Überblick entstehen kann.

**Wie Sie den Kuchen wieder zusammenkleben:**

Was lässt sich wie zusammenfassen?

Was wollen Sie damit erreichen?

Was ist Ihr Ziel?

Welche Werte verbergen sich hinter Ihrem Ziel?

Weshalb möchten Sie, dass es so wird, wie Sie es sich vorstellen?

Was gewinnen Sie, wenn alles so läuft, wie Sie es sich wünschen?

# Aktionsplaner

Lebensbereich: _____

Zielformulierung: _____

_____

_____

_____

_____

| # | Aktion/Zwischenziel | Zieldatum/ Intervall | Erledigt am: |
|---|---|---|---|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |
| 6. | | | |
| 7. | | | |
| 8. | | | |
| 9. | | | |
| 10. | | | |
| 11. | | | |
| 12. | | | |

# Missverständnisse in Luft auflösen

## Wie Sie herausfinden, was die anderen eigentlich meinen, und wie Sie dadurch Ihre eigenen Vorstellungen realisieren können

Können Sie nicht verstehen, warum Ihr Partner/Ihre Partnerin Sie nicht versteht? Ist es Ihnen unbegreiflich, warum Ihr Chef/Ihre Chefin zu vernagelt ist, um zu kapieren, worum es eigentlich geht? Sind Sie mit den Nerven am Ende, weil Ihre Kinder manchmal schwerhörig, blind und stumm zu sein scheinen? Könnten Sie manchmal an die Decke gehen, weil Sie sich fühlen, als wären Sie umgeben von Ignoranten? Das gibt's doch nicht, dass die das nicht begreifen! Das ist doch nicht zu fassen, dass die das übersehen! Das ist doch unglaublich, dass die nicht auf mich hören!

Sie befinden sich in bester Gesellschaft – so geht es vielen Menschen. Sie brauchen allerdings keinen Chor zu gründen, um gemeinsam zu klagen: Sie können diesen Zustand der fortgesetzten Missverständnisse verändern! Sie können für Harmonie in Ihrer Beziehung sorgen, eine gute Zusammenarbeit in der Firma fördern und die süßen Monster in ganz normale Kinder verwandeln – wenn Sie eine Kleinigkeit berücksichtigen. Die Kleinigkeit ist so klitzeklein, dass es eigentlich unglaublich, unbegreiflich, empörend und unfassbar ist, dass sie nicht landauf, landab bekannt ist. Aber so ist es nun mal. Nicht umsonst verbinden sich die beiden Wörter verblüffend und einfach nur allzu gerne.

Zuerst einmal lade ich Sie ein, mit mir auf ein Konzert zu gehen. Zu den Rolling Stones! Herbert war übrigens auch dort:

„Neulich war ich beim Stones-Konzert und es war wirklich unglaublich. Das hat gerockt, das war ein Sound, es war faszinierend. Ich werde wahrscheinlich nie wieder das Gitarrensolo von Keith Richards vergessen, wie der aus den Saiten die schrägsten Töne herausgeholt hat. Und diesen einmaligen Sound über Jahrzehnte hinweg so melodisch in die Massen hineintransportieren zu könne, dass da wirklich alle mitjubeln und singen, dass plötzlich die eine Hälfte den Refrain singt und die andere Hälfte den

Rhythmus klatscht – das fand ich unglaublich, und ich sage dir, wenn du mal was Besonderes hören willst, geh zu diesen alten Herren. Phänomenal auch, was Mick Jagger für eine Stimme hat, keine Ahnung, womit er sie in Form bringt, er klingt einfach wie ein Rock'n'Roller."

Auch Claudia war bei den Stones: „Neulich war ich beim Konzert und es war wirklich ein Augenschmaus. Als ich es mir vorgestellt habe, dachte ich zuerst, ich mit 100.000 anderen bei einem Konzert, ob mir das nicht zu groß ist, aber als ich dann dort war, dies mal zu sehen, die vielen Menschen, wie sie gemeinsam in der Musik mit der Musik im Einklang waren und diese gigantische Bühne zu erblicken, das ist wirklich sensationell. Wenn du mal beobachtest, wie der Mick Jagger da vorne jetzt noch rüberkommt, wie der aussieht, was der für ein Feuerwerk veranstaltet, das blitzt und funkt. Wie die Leute durch alle Generationen vertreten sind, du siehst vom Rocker über den Alt-68er bis zur Mutter mit zwei Töchtern alle Altersgruppen, die da gemeinsam ein Fest feiern – für mich ist so was einfach unglaublich schön. Wenn ich mal wieder Gelegenheit habe, die Stones anzuschauen, möchte ich unbedingt wieder dabei sein."

Und auch Kurt war da: „Neulich war ich beim Rolling Stones Konzert und es war wirklich tief bewegend, in dieser Masse zu stehen. Zu spüren, wie die Musik durch den ganzen Körper dringt. Die Hitze im Stadion zu erleben. Das hat in mir Gefühle hochgebracht, die ich so intensiv schon lange nicht mehr erlebt habe. Als die Stones dann noch Satisfaction anstimmten, da habe ich eine Gänsehaut bekommen. Es war so ergreifend und ganz spontan haben die Menschen sich in die Arme genommen oder um die Schultern gefasst und sich gemeinsam zur Musik bewegt, und ich mitten drin, ich werde das nie vergessen und wenn ich wieder die Gelegenheit habe, bei einem Stones Konzert dabei zu sein, werde ich die Chance ergreifen und hingehen."

Ist Ihnen etwas aufgefallen oder möchten Sie eine Zugabe?

Bei einem Coaching kam das Gespräch auf Umzugskartons. In diesem Zusammenhang erwähnte ich die vielen Kisten, die vor meiner Praxis

standen, die Druckerei hatte gerade neue Schulungsunterlagen für den Practitioner- und Master-Kurs angeliefert.
„Welche Kartons?“, fragte meine Klientin. Sie ist reinrassige Kinästhetin, also ein Mensch, der die Welt primär über seine Empfindungen wahrnimmt – und als solcher bemerkt sie die Kisten erst, wenn sie ihr im Weg stehen oder sie schon darüber gefallen ist.

Babette und Holger wohnen seit einem Jahr zusammen – und mit der Beziehung geht es zunehmend bergab. Beide sehnen sich in die Zeit zurück, als sie in zwei Wohnungen lebten. Da waren sie viel glücklicher als jetzt. Das ewige Streitthema betrifft die häusliche Ordnung. Holger lässt – so sagt Babette – alles stehen und liegen. Sie würde nur hinter ihm herräumen. Holger sagt: Ich weiß gar nicht, was du hast. Babette blickt nicht mehr durch, weil Holger sich so verändert hat. Sie sieht sich selbst nur noch als Putzfrau. Warum hebt der Mistkerl seine Socken nicht auf, die wie Tretminen im Flur rumliegen!
Babette war bei mir in der Practitioner-Ausbildung. Als sie lernte, dass es drei Sinnessysteme gibt, über die Menschen die Welt bevorzugt in sich aufnehmen, fielen ihr beinahe Schuppen von den Augen. Babette ist eine „Visuelle“. Sie nimmt die Welt vor allem über die Augen wahr. Holger ist auditiv. Er nimmt die Welt über Geräusche wahr. Holger ist zufällig Geiger. Das müsste nicht sein. Er könnte genauso gut Bürokaufmann, Schreinermeister oder Banker sein.
Als Babette nun begriff, dass sie eine Visuelle und Holger ein Auditiver ist, glaubte sie nicht mehr, dass Holger seine Socken fallen ließ, um sie zu ärgern. Dass er unordentlich war, weil er sie nicht ernst nahm. Dieses Verhalten hatte gar nichts mit Babette zu tun. Holger sah die Unordnung tatsächlich nicht. Er nahm die Welt über seinen auditiven Kanal auf.
„Diese Socken und überhaupt deine ganze Unordnung – das sind für mich Dissonanzen!“, erklärte Babette ihm nun auditiv und nicht mehr visuell eines Abends.
Und auf einmal verstand Holger sie. Er wusste sofort, was sie meinte. Nicht Böswilligkeit hatte ihn am Aufräumen gehindert, sondern ein Wahrnehmungsproblem. Die nächsten Wochen waren sehr interessant für die beiden, da sie vielerlei Missverständnisse aufklären konnten – und es

kommt nur noch selten vor, dass Babette reklamieren muss: „Holger! Hörst du denn nicht, dass da noch ein Paar Socken liegt?“
Holger machte dann übrigens auch eine Ausbildung bei mir – und lernte, auch seinen visuellen und kinästhetischen Kanal zu nutzen, was sogar seine Art, Stücke zu interpretieren, positiv veränderte

Michael und Felix behaupten nun auch nicht mehr, beim Sex müsse das Licht immer aus beziehungsweise immer an sein. Michael ist Kinästhet und hat es am liebsten dunkel: Dann kann ich noch mehr spüren. Felix ist visuell orientiert und freut sich, wenn er so viel wie möglich sieht. Auch die beiden haben unzählige Stunden damit verbracht, sich gegenseitig überzeugen zu wollen.

Genauso wie Stefanie und Monika. Seit vier Jahren sind sie zusammen – und immer wieder gibt es Streit um dieselbe Sache.
„Du lässt mich am ausgestreckten Arm verhungern!“, behauptet Stefanie, weil Monika so wenig Verlangen nach Körperkontakt hat.
„Aber ich seh dich doch!“, erwidert Monika, der es völlig genügt, mit ihrem Schatz in einem Raum zu sitzen. Man muss sich doch nicht dauernd begrabschen!
„Wenn man sich liebt, will man sich auch spüren!“, behauptet Stefanie und beruft sich somit auf etwas, was sie für allgemeingültig hält. Wir neigen dazu zu glauben, dass das, was wir selbst möchten, beim anderen auch so ist – und wenn nicht, dann ... dann hat er/sie eine andere! Geht er/sie fremd. Ist es sowieso gleich aus.
Zum Glück war Monika bei mir in der Ausbildung – und konnte Stefanie darüber aufklären, dass sie völlig normal sei. Die beiden haben immer noch unterschiedliche Bedürfnisse, doch sie gehen nun völlig anders damit um, weil sie wissen: Ich bin so, die andere ist anders – und das hat nichts zu bedeuten. So ist es einfach. Sie können übrigens auch davon profitieren, mit einem Vertreter einer anderen Spezies liiert zu sein!!!

Wir nehmen die Welt mit Hilfe unserer fünf Sinne wahr und erstellen daraus eine eigene Realität. Die Informationen aus unserer Umwelt nehmen wir jedoch nicht gleichmäßig über unsere fünf Sinne verteilt wahr, sondern je

nach Situation und nach persönlicher Vorliebe und Gewohnheit bevorzugen wir ein Sinnessystem. Beim Essen liegt der Fokus sicherlich auf dem gustatorischen, dem geschmacklichen Kanal, wobei für viele Menschen das Essen auch visuell ansprechend garniert sein muss – das Auge isst mit. Anderen wiederum ist die Optik nicht so wichtig. Frei nach dem Motto: Hauptsache, es schmeckt gut und macht satt. In der Kommunikation mit anderen Menschen ist das genauso. Manche Leute haben ein besonders gutes Auge für die Situation, andere entscheiden ihr Verhalten nach dem Gefühl und wieder andere konzentrieren sich auf den Inhalt oder den Ton der Aussagen.
Am besten, Sie sind in allen Kanälen gleichermaßen fit. Dies kommt jedoch nicht allzu häufig vor, dazu bedarf es viel Übung. Die meisten Menschen weisen mehr oder weniger deutliche Präferenzen auf.

Für eine erfolgreiche Kommunikation ist es wichtig, seinen Gesprächspartner im „richtigen“ Sinnessystem anzusprechen. Also in dem Repräsentationssystem, das von unserem Gegenüber gerade in diesem Moment benutzt wird. Die Art und Weise, wie jemand Informationen verarbeitet, hat entscheidenden Einfluss auf dessen „Landkarte“ der Realität. Wenn jemand zu Ihnen sagt: „Ich sehe im Moment keine Perspektive“ und Sie antworten: „Mein Gefühl ist, dass wir das Thema von einer anderen Seite angehen sollten“, dann reden Sie aneinander vorbei. Ihr Gesprächspartner hat eine visuelle Repräsentation wiedergeben und Sie antworteten aus dem kinästhetischen Kanal. Solche Gespräche enden meistens sehr unbefriedigend. Im Geschäftsleben kann so etwas teuer werden – und im Privatleben sehr traurig!
Ich sehe nicht, dass uns das irgendwie weiterbringt, was denken Sie?
Also ich fühle, dass wir an dieser Stelle einen wunden Punkt getroffen haben. Sind Sie bereit, über diesen Widerstand zu sprechen?

Manche Menschen drücken sich unspezifisch aus. Sie sprechen vielleicht „trocken“ oder ohne anschauliche Beispiele, eher theoretisch und orientieren sich in ihrer Rede mehr am Inhalt als zum Beispiel an wohlklingenden Worten, die sie vielleicht auch noch kunstvoll setzen. Zudem verwenden Sie kaum sensorische Begriffe. Solche Menschen sind natürlich schwer

„einzuordnen“. Zu pacen sind sie trotzdem! Typische Formulierungen für solche Menschen sind: „Das macht Sinn. Ich denke, das ist so richtig.“ Sie achten sehr auf den Inhalt einer Aussage, also auf den rein digitalen Informationsanteil. Die Tonlage oder den Gesichtsausdruck ihres Gesprächspartners nehmen sie nur am Rande wahr, da sie ja maßgeblich am Inhalt interessiert sind, nicht am „Drumherum“. Dies führt natürlich im zwischenmenschlichen Bereich zu Missverständnissen und Fehlinterpretationen. Ein Kinästhet fühlt sich nicht verstanden, der Visuelle sieht, dass seine Perspektive nicht erkannt wird und sieht seinerseits auch keine in der Rede des Gegenübers. Ein auditiv veranlagter Mensch vermisst vielleicht den rechten Ton. Dabei ist der gar nicht so weit weg, denn dieses Unspezifische-Namenlose ist eine Unterform des auditiven Systems und hat doch einen Namen: auditiv digital. Die Dinge, die in diesem Buch bislang als auditiv bezeichnet wurden, beziehen sich auf den tonalen Aspekt.

Es macht Spaß, das bevorzugte Sinnessystem anderer Menschen herauszufinden. Vorsicht: Sollten Sie beispielsweise feststellen, dass Sie von auditiven Menschen umgeben sind, könnte es auch sein, dass Ihr Wahrnehmungsfilter sehr auditiv ausgelegt ist. Dies könnten Sie zum Anlass nehmen, sich einmal um die vernachlässigten Kanäle zu kümmern.

„Immer grabscht mich mein Chef an“, beschwert Lisa sich bei ihrer Kollegin. Die findet dieses Schulterklopfen gerade nett, mit dem der Chef seine zwei Vorzimmerdamen freitags ins Wochenende schickt. Lisa ist hauptsächlich auditiv, ihre Kollegin und der Chef sind ausgeprägte Kinästheten.

Das Sprachverhalten eines Menschen gibt wertvolle Hinweise darauf, mit wem wir es zu tun haben. Wenn jemand in seiner Rede viel schaut und beobachtet und zeigt und starrt und schwarzweiß malt, den Durchblick erwähnt, der ihm wichtig ist, durch eine rosarote Brille blickt, Licht am Ende des Tunnels sieht, häufig Farbtupfer ins Bild bringt, Dinge gerne ins Rampenlicht rückt und so weiter – dann ist dies ein sonnenklarer Hinweis auf ein visuelles Repräsentationssystem.

Wenn ein Mensch in seiner Rede viel spürt und fühlt und berührt ist und etwas erfassen möchte, wenn ihm das Herz hüpft oder er vor Freude weiche Knie bekommt, wenn ihm das Blut in den Adern stockt oder ein Kloß im Hals steckt, wenn ihm kalt und warm und eisig ist und er sich in die Ecke gedrängt oder wohl in seiner Haut fühlt und schon mal gerne die Hand selbst anlegt, bis er einen Schweißausbruch oder kalte Füße bekommt, dann spricht hier jemand aus vollem Rohr, also aus einem kinästhetischen Kanal.

Ein Dritter hört und ruft und sagt und fragt und plaudert – wenn er nicht schweigt oder sich einstimmt oder nachfragt, weil er gerade in Hochstimmung ist, die Wortwechsel haben ihn hellhörig werden lassen und überhaupt hört er das Gras wachsen, selbst wenn böse Zungen behaupten, wer das behaupte, höre wohl nicht richtig und habe von Tuten und Blasen keine Ahnung. Dieser Zeitgenosse wird wohl mit Pauken und Trompeten aus dem auditiven Kanal schmettern.

Der Vollständigkeit halber möchte ich auch noch die – selten vorkommenden – Menschen mit einem gustatorisch beziehungsweise olfaktorisch primären Repräsentationssystem erwähnen. Also das System, dass jemand bevorzugt verwendet um Informationen mental zu verarbeiten und seine Erfahrungen im Inneren zu organisieren.

Bei solchen Menschen riecht es nach einer Überraschung, sie haben die Nase vorn und wenn sie sich kennen lernen, beschnuppern sie sich erst mal, sie merken es sofort, wenn irgendwo dicke Luft herrscht, dafür haben sie den richtigen Riecher und niemals lassen sie etwas anbrennen, viel lieber lassen sie sich den Wind um die Nase wehen, die sie gern überall reinstecken und sie haben sich zum fressen gern und verbreiten gepfefferte Nachrichten bis ihnen das Wasser im Munde zusammenläuft – und jetzt habe ich es satt!

Wir neigen dazu, Redewendungen einfach als Metaphern zu betrachten, doch sie sind viel mehr: nämlich präzise Beschreibungen dessen, was im Kopf des Sprechers vor sich geht.
Kein Mensch nimmt die Welt einzig und allein durch einen Kanal wahr – außer es wäre ihm physiologisch nichts anderes möglich. Es gibt immer

Überschneidungen und Mischtypen. Dennoch bevorzugen die meisten Menschen ein Hauptrepräsentationssystem. Es ist das System, in dem jemand am meisten „zu Hause“ ist. Wenn Sie den Hauptkanal eines Menschen kennen, können Sie viele Missverständnisse aus dem Weg räumen, in Wohlgefallen auflösen, verblassen lassen, platzen lassen, in Schall und Rauch verwandeln.

Max und Svenja wollten essen gehen.
„Lass uns in das Lokal gehen, wo wir letzte Woche waren, da war es doch recht gemütlich“, schlug Max vor.
„Ja, aber da wo wir vor zwei Wochen waren, da war es doch eigentlich viel schöner“, widersprach Svenja.
„Na ja, ich weiß nicht, ich fand es dort nicht so gemütlich“, beharrte Max.
„Aber dort, wo wir letzte Woche waren, da sah es doch ein bisschen schmuddelig aus“, behauptete Svenja.
„Das fand ich jetzt gar nicht. Ich fand es eigentlich recht herzlich dort“, erinnerte Max sich.
So ging es noch eine Weile hin und her, bis Max, der zurzeit bei mir im Master-Kurs ist, punktete:“ Lass uns doch in das Lokal von letzter Woche gehen, kannst du dich noch erinnern, wie der Vorspeisenteller aussah, der war doch recht verführerisch.“
So überzeugte der Kinästhet Max die visuelle Svenja schließlich!

Es erleichtert das Leben ungemein, wenn man aufmerksam wahrnimmt, wie andere Menschen die Welt re-präsentieren. In welchen Kanälen sie zu Hause sind. Nicht nur das Privatleben gestaltet sich entspannter, jede menschliche Begegnung wird einfacher. Und wahrscheinlich verläuft sie auch zufriedenstellender und: erfolgreicher.

Ein visuell orientierter Kunde mit allerbesten Kaufabsichten prallt mit einem auditiv-digital orientierten Verkäufer zusammen: Der Kunde kennt sich technisch nicht besonders gut aus, das will er auch gar nicht, er will ein Fernsehgerät kaufen, das ihm gut gefällt und genau das sagt er dem Verkäufer: „Ich schaue mich um nach einem Gerät, das schön in meine Wohnung passt.“

Ein Verkäufer mit geschultem Ohr, der nicht auditiv veranlagt sein müsste, hätte hier klaren Durchblick. Unser Verkäufer fischt im Trüben, sprich, er orientiert sich am Nutzwert und preist ein Gerät an, indem er seine Funktionen aufzählt.

Schon beim ersten Blick auf das Gerät wurde der Gesichtsausdruck des Kunden mürrisch und eigentlich sollte klar sein: Das ist nicht sein Geschmack. Offensichtlich aber der Geschmack des Verkäufers, der gar nicht mehr aufhört, laut und deutlich zu schwärmen, wie fantastisch dieses Gerät sei.

Dem Kunden erscheint das Gerät optisch unansehnlich, geradezu hässlich und er möchte es auf keinen Fall in seinem Wohnzimmer sehen.
Der Verkäufer bemerkt nicht, dass er den Kunden längst verloren hat, und wenn er es doch bemerkt, dann verdoppelt er seine Bemühungen, die Vorteile des Gerätes, das er favorisiert, anzupreisen. Da deutet der Kunde mit strahlendem Gesicht in eine Ecke und fragt: „Und das Gerät dort drüben?“ Offensichtlich hat er jetzt etwas gesehen, was ihm gut gefällt.
„Also das würde ich Ihnen nicht empfehlen“, holt der Verkäufer zum Knockout aus, das ist von der Funktion nicht ganz so vielseitig wie das andere und die Tonqualität hat auch kein sehr gut bekommen, nur ein gut.
„Ja dann“, sagt der Kunde. „Schade.“ Die Tonqualität ist ihm doch wurst und der ganze Schnickschnack sowieso. Er will doch bloß einschalten und es soll hübsch aussehen. Jetzt hätte er ein Gerät gefunden, das ihm gefällt, aber wenn er das kauft, steht er als Vollidiot da, der den letzten Schrott erwirbt. Und da der Kunde nicht genügend Selbstbewusstsein hat, dass es ihm egal wäre, für wen der Verkäufer ihn hält, verlässt er den Laden mit dem motivierenden Gefühl, ein Vollidiot zu sein. Wetten, er kommt wieder? Wetten, dieses Geschäft wird sein Lieblingsladen?

Henry Ford hätte für den Verkäufer aus vorstehendem Beispiel vielleicht folgenden Tipp parat gehabt: „Wenn es ein Geheimnis des Erfolgs gibt, so ist es das, den Standpunkt des anderen zu verstehen..“
Die Art und Weise, wie Menschen sprechen, ist nicht der einzige Zugangshinweis auf ihr Repräsentationssystem, es gibt noch eine Vielzahl

Hören Sie Radio und sehen Sie fern, am besten Sendungen, wo Menschen frei sprechen. Was sagt der Tennisspieler nach dem Match? Hat er den Ball immer im Blick gehabt? Oder voll draufgehauen und alles gegeben? Oder hat er seine innere Stimme gehört?
Lernen Sie die Hauptrepräsentationssysteme zu unterscheiden. Sie werden sehr schnell auf den Geschmack kommen! Den Dreh raus haben. Die richtige Sichtweise finden. Hellhörig werden. Viel Spaß!

weiterer wie zum Beispiel Körperhaltung, Stimme, Gesten, Tonfall etc., deren Beschreibung mir jedoch nicht notwendig erscheint, um Sie mit den Grundzügen meiner Arbeit vertraut zu machen. Auf eine Kleinigkeit möchte ich Sie allerdings noch aufmerksam machen.

Vielleicht ist es Ihnen ja selbst schon einmal aufgefallen: Wenn Menschen sich bildhaft etwas vorstellen, dann blicken ihre Augen nach oben. Da versucht jemand sich zu erinnern, wie sein erstes Auto aussah oder ihr Brautkleid – und schon wandern die Augen an die Decke. Früher hat man Schulkindern, deren „Blick an der Decke klebte“, häufig gesagt: Da oben findest du die Antwort nicht.
Was für ein Trugschluss, denn selbstverständlich klebt die Antwort an der Decke, also indirekt. Bei den meisten Menschen ist die bildhafte Vorstellung oder Erinnerung mit einem Blick nach oben gekoppelt. Ich möchte diese interessanten Einblicke an dieser Stelle nicht vertiefen, im NLP wird diese Entdeckung von Richard Bandler „Augenzugangshinweis“ genannt.

Einen Tipp möchte ich Ihnen im Sinne einer gelungenen Kommunikation mit auf den Weg geben: Wenn Ihr Gesprächspartner nach oben schaut, hat das nichts mit Desinteresse zu tun. Er macht sich gerade ein Bild von dem, was Sie gesagt haben, oder sucht in seiner eigenen Erinnerung nach Bildern. Und wenn ein Mensch von Ihnen aus betrachtet nach links unten schaut, dann kann es sein, dass dieser Mensch gerade ein Gespür dazu entwickelt, was Sie gesagt haben: Wie fühlt sich das an? Ist das stimmig? Passt das so?

Wenn die Person nach rechts unten schaut, ist sie wahrscheinlich gerade mit Nachdenken beschäftigt.
Diese Beobachtungen treffen für relativ viele Menschen zu. Sollten Sie glauben, andere Leute würden die Augen überhaupt nicht oder nur selten bewegen, dann werden Sie demnächst aus dem Staunen wohl gar nicht mehr herauskommen!

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Missverständnisse vermieden werden können, wie man andere Menschen – und auch sich selbst – besser verstehen lernt. Dieser kleine Ausflug zu den Augenzugangshinweisen sollte nur ein Appetithäppchen sein aus dem schier unerschöpflichen Buffet der Spielarten, aus dem ich einige der besonders effizienten für Sie hervorgehoben habe. Die Augenmuster können übrigens auch bewusst dazu eingesetzt werden, um gezielt bestimmte Repräsentationsebenen zu aktivieren. Das heißt, sie sind eine sinnvolle Unterstützung, wenn Sie Wahrnehmungskanäle trainieren möchten, die Sie vielleicht ein wenig vernachlässigt haben. Versuchen Sie es doch einfach: Wenn Sie sich beim nächsten Mal etwas in Erinnerung rufen möchten, dann schauen Sie dabei dabei doch einfach nach oben rechts oder links. Vielleicht hilft dieses Augenmuster Ihrer Erinnerung auf die Sprünge. Dies nur als kleiner Versuch – und verzagen Sie nicht, wenn es nicht gleich klappt. Schließlich: Es macht mehr Sinn, die Socken in der Schublade zu suchen anstatt im Kühlschrank, will sagen: Wer am richtigen Ort sucht, wird schneller fündig!

# Zweifel und Befürchtungen abstellen

## Wie Sie Ihre innere Stimme mit Erfolgsprogrammen neu tunen

Jeder Mensch kennt sie: Die „innere Stimme“, die einem ziemlich auf die Nerven gehen kann. Vielerlei wird hier vertont. Glaubenssätze wie: Ich schaffe das nicht! Ich werde niemals wirklich Erfolg haben! Nie werde ich einen Mann finden! Immer geht alles schief bei mir!

Manchmal besteht der innere Dialog auch aus Wiederholungen erlebter Situationen. Wie das Gespräch beim Chef verlief. Wie wir das Projekt abwickeln werden. Wie die Mutter sich am Telefon wieder mal einmischte. Wie der jüngste Sohn einen verarschte. Was wir dem gemeinen Kollegen demnächst ins Gesicht sagen werden. Ein solcher innerer Dialog kann sehr lästig sein. Er lähmt uns, denn wir sind ja – gezwungenermaßen – in ein Gespräch verwickelt, das wir eigentlich nicht führen möchten. Ein Gespräch, das uns nicht inspiriert, denn der innere Dialog neigt zu Langatmigkeit und Wiederholungen und sorgt bei vielen häufig für schlechte Laune. Manche sind mit ihrem inneren Dialog geradezu verheiratet und merken gar nicht, dass er da ist. Rauschend wie eine ständig befahrene Straße oder ein murmelnder Bach. Da will man vielleicht einen gemütlichen Abend verbringen, vielleicht mit einem besonders guten Film, auf den man sich schon gefreut hat – und was passiert stattdessen: der innere Dialog – häufig gekoppelt mit dem „eigenen inneren Film“ übertönt und überlappt den anderen Film. So eine Frechheit! Wo doch jetzt eigentlich Freizeit wäre! Stattdessen hat der Chef seinen großen Auftritt. Und das im eigenen Wohnzimmer. Da gehört der doch gar nicht rein!

Glücklich sind jene, bei denen die ungebetenen Gäste nur manchmal zu hören sind. Manche Menschen jedoch leiden täglich unter misslaunigen Stimmen. Da geht nicht nur ein Abend flöten, sondern viele. Denn oftmals geschieht es, dass man dann vom hundertsten ins tausendste kommt. Da fällt einem nicht nur die unerfreuliche Situation von heute Mittag im Büro ein, sondern auch noch dies und das aus der letzten Woche, dem letzten Monat, dem letzten Jahr – und vor zwanzig Jahren, als ich damals ...

Sollten Sie in Ihrem Inneren bei Konfliktsituationen Stimmen von anderen Menschen hören, achten Sie darauf, dass es auch wirklich die Stimmen der anderen Menschen sind. Häufig steigern wir uns nämlich mit unserer eigenen Stimme in Konflikte hinein.

Wenn wir versuchen, uns die Stimme des Gegenübers so real wie möglich vorzustellen, nehmen wir häufig Dramatik aus einer solchen Situation – ganz einfach deshalb, weil das Gegenüber meistens nicht so spricht, wie wir es ihm im inneren Dialog unterstellen.

Möchten Sie Ihre Freizeit weiterhin so verbringen oder würde es Ihnen gefallen, das unter Kontrolle zu bekommen? Würden Sie nicht auch lieber der Chef Ihrer Gedanken sein, statt der Sklave?

Besonders interessant wird das Thema innerer Dialog, wenn es um Stress geht. Der innere Dialog ist sozusagen die Kinderstube des Stress, hier wird er gestillt und gewickelt und gewiegt, gehätschelt und gepäppelt: Stress wird zu einem großen Teil vom inneren Dialog produziert. Stress ist nichts, was in unserer Umwelt vorhanden ist, Stress produzieren wir selbst. In uns. So erklärt es sich, dass manche Menschen sich in derselben Situation hochgradig gestresst fühlen, während andere die Ruhe selbst sind. Je gestresster wir sind, umso deutlicher nehmen wir diesen inneren Kommentator wahr. Und umso mehr wünschen wir uns, diesen manchmal einfach ausschalten zu können.

In meinen Seminaren unterrichte ich verschiedene Strategien, den inneren Dialog auszuschalten. Vier davon möchte ich Ihnen nachfolgend vorstellen:

**Am Regler schieben**

Hören Sie auf Ihren inneren Dialog und nehmen Sie wahr, wie er mit Ihren spricht.

Achten Sie dabei bewusst auf folgende Eigenschaften:

| | |
|---|---|
| **Lautstärke** | Was für eine Lautstärke hat Ihr innerer Dialog? Ist er sehr laut oder eher leise? |
| **Geschwindigkeit** | Ist er schneller oder langsamer als Ihre normale Stimme? |
| **Tonalität** | Wie klingt die Tonalität? (schrill, dünn, voll, heiser usw.) |
| **Höhe-Tiefe** | Klingt er eher höher oder tiefer als Ihre normale Stimme? |
| **Position** | Wo würden Sie den inneren Dialog räumlich orten? |

Verändern Sie nun bewusst die Eigenschaften Ihres inneren Dialoges.

**Lautstärke**: Stellen Sie sich vor, dass der innere Dialog wie eine Stereoanlage oder ein großes Mischpult, das an der Wand vor Ihnen angebracht ist, einen Schiebeschalter hat, an dem Sie die Lautstärke verändern können. Schieben Sie diesen Regler nun langsam, sehr langsam nach unten. Zur Unterstützung können Sie gern Ihren Arm heben und die Bewegung mitmachen: Sie schieben den Regler von oben nach unten, damit der Ton leiser wird. Verändert sich Ihr Gefühl mit der Lautstärke? Ist leiser angenehmer?

**Geschwindigkeit**: An einem anderen Schieber können Sie die Geschwindigkeit des inneren Dialog verändern, sodass er langsamer zu Ihnen spricht. Stellen Sie sich einfach vor, wie er immmmmer laaaaangsaaaammmmer wird. Und immer wei-cher, me-lo-di-scher. Und immer leieieieisssssser.

**Tonalität**: An einem weiteren Schieber können Sie die Tonalität Ihres inneren Dialoges verändern. Sie können die Stimme voller ertönen lassen oder dünner, schrill oder flüsternd, heiser oder gequetscht. Wie verändert sich Ihr Empfinden, wenn Sie die Tonalität der Stimme verändern?

Verfahren Sie mit den anderen genannten Eigenschaften genauso.

Wiederholen Sie diese Übung regelmäßig, wenn Sie noch nicht in einer Stresssituation sind, damit lernen Sie immer leichter und schneller, diese Veränderungen vorzunehmen und dadurch den inneren Dialog so einzustellen, wie er Ihnen genehm ist.

**Einschläfern**

Mit dieser Variante lernen Sie, den inneren Dialog kurzfristig zu unterbrechen und sich somit besser zu fühlen. Da unser mentaler Zustand entscheidend für unser Gefühlsleben ist, können Sie mit dieser Übung schnell wieder einen klaren Kopf gewinnen.

- Achten Sie bewusst auf Ihren inneren Dialog und wechseln dann die Aufmerksamkeit auf Ihren Kopf, Nacken und Schulterbereich. Nehmen Sie genau wahr, was Sie spüren.
- Beginnen Sie nun Ihren Kopf bewusst zu entspannen. Zuerst die Stirn, die Kopfhaut, die Schläfen und die Gesichtszüge.
- Entspannen Sie jetzt den Kiefer indem Sie ihn leicht nach unten sacken lassen. Lassen Sie auch Ihre Zunge nach unten fallen. Empfinden Sie genau, welche Veränderungen zu spüren sind.
- Stoppen Sie Ihren Atem für mehrere Sekunden. Atmen Sie dann mit langsamerem Rhythmus in den Bauch hinein weiter.

**Schocken**

Wenn es mal ganz schnell gehen muss, können Sie die letzte Übung auch in einer abgekürzten Variante durchführen. Diese Kurzform ist ebenfalls gut geeignet, wenn etwas passiert, was uns aus der Fassung geraten lässt. Dieses Sammeln unterstützt den Zugang zu unseren Ressourcen und wirkt wie eine Unterbrechung der Wirklichkeit.

- Halten Sie für einen Moment den Atem an und gefrieren Sie Ihren ganzen Körper ein.
- Fokussieren Sie Ihren Blick auf einen Gegenstand vor sich und halten Sie weiter den Atem an.
- Atmen Sie nun wieder weiter und prüfen, welche Veränderung Sie spüren.

**Verwandeln**

Leihen Sie sich die Stimme eines Menschen, den Sie gerne mögen, ob Senta Berger, Dalai Lama, ihr Lebenspartner oder ihre Tante, und lassen Sie diese Stimme Dinge sagen, unter denen Sie manchmal leiden: Du verdienst nicht genug. Du bist zu langsam. Du bist langweilig. Du bist zu nichts nutze usw. Prassen Sie ruhig mit Ihren eigenen Gedanken. Und dann fragen Sie sich, wie würde Senta Berger, der Dalai Lama oder wer auch immer über das denken, was seine Stimme eben sagte? Achten Sie darauf, ob Sie sich noch immer so fühlen, wie Sie sich für gewöhnlich fühlen, wenn Sie sich mit diesen Sätzen „verwöhnen“. Oder hat sich Ihr Gefühl dadurch verändert, dass die Tonalität der Stimme sich verändert hat? Dass eine von Ihnen gemochte oder gar geliebte Stimme diese Sätze sprach?

Und dann können Sie vielleicht über das Wunderwerk Gehirn staunen, diesen Zauberkünstler. Es ist nicht die Stimme der Mutter, die Vorwürfe macht. Es ist Ihr Gehirn, das da jammert. Es ist nicht Ihr Partner, der beleidigt ist. Es ist Ihr Gehirn. Weder Ihre Mutter noch Ihr Partner sind gerade anwesend. Aber Ihr Gehirn – das ist immer da. Überall dort, wo Sie auch sind.

Früher einmal war es vielleicht die Stimme Ihrer Mutter. Räum dein Zimmer auf. Sei besser in der Schule. Dass du so schwer von Begriff bist.

Sie haben diese Sätze so oft gehört, dass sie sich regelrecht konditioniert haben. Und so hat sich die Stimme verselbständigt. Irgendjemand hat vergessen, die Stereoanlage auszustellen. Es war nur am Anfang die Stimme der Mutter. Derjenige, der die Stimme wiederholt, das ist Ihr Gehirn, das sind Sie selbst. Das heißt: Sie selbst können die Stimme und alle anderen Stimmen, die Sie nerven, auch stoppen. Sie müssen nicht zu Ihrer Mutter, Ihrem Chef, Ihrem Exmann fahren, um die Stimmen in Ihrem Kopf zu stoppen. Sie selbst besitzen die Fernbedienung dazu. Also – worauf warten Sie noch?

# Vom Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer

## Wie Sie ein erfolgreiches Berufs- und Privatleben vernetzen

Angenommen es wäre möglich, all das, was landläufig unter negativem Denken verstanden wird, einfach abzustellen. Angenommen ein Wissenschaftler hätte den Knopf im menschlichen Gehirn gefunden, den es zu drücken gilt, um nie wieder schlecht drauf zu sein. Angenommen man bräuchte bloß vier Sekunden lang mit dem Zeigefinger an eine bestimmte Stelle zu tippen, um das neue positive Lebensgefühl zu installieren: Würden Sie es tun? Würden Sie es „wagen"? Vielleicht sagen Sie: Klar! Kostet ja nichts – Sie sind in Sicherheit, denn das klingt doch regelrecht absurd, mit dem Zeigefinger irgendwohin tippen und dann immer gut drauf sein. Schlechter Science Fiction Film?

Ich muss Sie enttäuschen. Es handelt sich hier um keinen schlechten Science Fiction Film, sondern um Realität – zugegeben, fast. Und nun können Sie entscheiden: Ist das eine gute Nachricht für Sie oder eine schlechte? Und vor allem: Was verändert sich für Sie durch diese Nachricht?

Heute ist bekannt – wenn auch noch nicht überall –, dass Psychosomatik nicht aus der Märchenstunde stammt. Es gibt unzählige Versuche, in denen einwandfrei bewiesen wurde, dass der Mensch sich so fühlt, wie er denkt, dass er sich fühlt. Zeigen Sie einem Allergiker Bilder von einer blühenden Wiese und er bekommt einen Heuschnupfenanfall, und das schafft er auch in einem keim- und pollenfreien Raum. Beziehungsweise das Gehirn schafft es. Unser Gehirn ist ein Phänomen. Ein gigantisches Wunder.

Unsere Wahrnehmungen werden geprägt von unseren Stimmungen. Wir nehmen das wahr, was wir fühlen. Wenn wir uns nicht gut fühlen, nehmen wir vor allem die Schattenseiten wahr. Wenn wir meinen, niemand mag uns, bemerken wir nur solche Dinge bei anderen, die uns das bestätigen: Niemand mag mich. Wenn wir befürchten, es würde auffliegen, dass wir im Job doch nicht so souverän sind, wie wir vorgeben, vermuten wir in der kleinsten allgemeinen Äußerung anderer versteckte Hinweise auf unseren großen Bluff. Kurz: Wir neigen dazu, das wahrzunehmen, was unser Modell

der Welt bestätigt. Und wenn es in unserer Welt ständig regnet, dann sehen wir draußen auch nur Regen. Scheint in unserer Welt häufig die Sonne, sehen wir auch woanders viel Sonne.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Ich spreche hier nicht davon, immer „happy“ zu sein, egal was passiert! Ich möchte keinen Menschen dazu verdammen, permanent gut drauf sein zu müssen. Da würde sich durchaus die Frage nach Fluch oder Segen stellen. Es geht hier vielmehr darum, dass wir in vielen Situationen die Wahl haben, wie wir sie aufnehmen, bewerten. Und so, wie wir sie aufnehmen – positiv oder negativ – so werden sie auch in uns wirken, indem sie positive oder negative Gefühle in uns auslösen.

Es ist noch gar nicht so lange her, da hieß es, das menschliche Gehirn würde sich nach der Pubertät nicht mehr verändern. Heute wissen wir, dass die Schaltkreise in unserem Gehirn äußerst wandlungsfähig sind. Ständig werden neue Verbindungen in unserem Gehirn geschaffen – wie es die von hoch empfindlichen Spezialmikroskopen gefertigten Bilder beweisen. Diese Verbindungen können übrigens auch wieder abgebaut werden: wenn sie nicht genutzt werden. Das merken wir täglich, wenn wir auf Daten, Ereignisse oder Methoden zurückgreifen möchten, die wir lange nicht mehr abgefragt haben. Dann wird es schwierig. Was wir oft benötigen, ist auch leicht abzurufen. Deshalb erinnert sich ja auch kaum mehr jemand an manchen Schulstoff ...

Neue Verbindungen, die im Gehirn geknüpft werden, entstehen nicht nur durch die Aneignung von Wissen, sondern auch durch Gefühle und Gedanken. Gefühle beeinflussen unser Gehirn! Und die hoch komplexen Vorgänge in unserem Gehirn wiederum beeinflussen unser Befinden. Sind das nicht fantastische Nachrichten? Unser Gehirn kann sich immer weiter entwickeln. Ein Mensch, der jahrelang im Dauerregen lebte, muss nicht weiter durch Pfützen wandern – er kann den Regen- gegen einen Sonnenschirm tauschen. Für sein Gehirn wäre das zumindest machbar.

Dem Gehirn ist es relativ egal, ob der Impuls, den es registriert, von einem Gedanken oder einem Gefühl kommt. Das Gehirn nimmt das wahr, was

gerade präsent ist. Also was der Gehirnbesitzer durch seine allgemeine Verfassung einlädt. Darauf reagiert es. Ohne groß nachzufragen. Wenn das Gehirn den Auftrag hat, nur Ereignisse zu registrieren, die unerfreulich sind, dann führt es diesen Auftrag brav aus. Das Gehirn ist nämlich schlichtweg ein Befehlsempfänger. Also sollten wir uns genau überlegen, welche Befehle wir ihm geben.
Ich schaffe die Prüfung nicht?
Okay, verstanden, dann schaffen wir sie eben nicht, hier spricht der brave Befehlsempfänger Gehirn.

Dieser Dialog – würde er wirklich stattfinden – wäre uns natürlich nicht bewusst. Er wird leise, still und heimlich geführt: nämlich im Unterbewusstsein. Und bei der nächsten Prüfungssituation wird im Archiv gegraben und ein Glaubenssatz gefunden, als solcher hat sich der Satz nämlich mittlerweile manifestiert: Ich schaffe Prüfungen prinzipiell nicht.
Noch mal versuchen?
Oder lieber erst gar nicht antreten, weil es sich ja sowieso nicht lohnt, weil: Ich schaffe die Prüfung nicht.
Zum Glück klappt auch es anders herum. Das Archiv sammelt auch positive Glaubenssätze!

Unsere Wahrnehmungen werden geprägt von unseren Stimmungen. Wir nehmen das wahr, was wir fühlen. Wenn wir deprimiert sind, nehmen wir nur die Schattenseiten wahr. Unsere Stimmung taucht alles in Grau und Schwarz und macht uns farbenblind, sodass wir nichts Buntes, Helles erkennen können. Wenn wir den Blick dann auf unser eigenes Leben richten, fallen uns fast ausschließlich Situationen ein, in denen uns das Glück nicht gerade verwöhnt hat. Schon als Kind wurden wir ungerecht behandelt und überhaupt war es gemein, dass wir das Fahrrad nicht bekamen, sondern der blöde Sascha ...

Diese Grauzone ist deshalb so hartnäckig wie ein atlantischer Tiefausläufer, weil das Gehirn einen freundlichen, dienstbeflissenen Charakter hat: Es sucht hilfsbereit und nimmermüde nach Assoziationen, die zu unserer Stimmung passen. *Mein Mensch ist schlecht drauf, ich suche Erinnerungs-*

*stücke, die ihn noch schlechter drauf bringen. Mein Mensch könnte Bäume ausreißen vor Elan, ich unterstütze mit Zuversicht und Motivation. Hauptsache mein Mensch hat das Gefühl Recht zu behalten.*
Das Gehirn wertet nicht. Darin ähnelt es einem Computer. Es sortiert lediglich Gleiches zu Gleichem. Die Guten ins Kröpfchen, die Schlechten ins Töpfchen.

Wenn wir etwas Schönes ERLEBEN, reagiert das Gehirn freudvoll. Wenn wir an etwas Schönes DENKEN, dann reagiert das Gehirn freudvoll. Wenn wir etwas Trauriges ERLEBEN, reagiert das Gehirn mit Trauer. Wenn wir etwas Trauriges DENKEN, reagiert das Gehirn mit Trauer. Das menschliche Gehirn verändert sich nicht bloß durch die Erfahrungen, die wir im Laufe unseres Lebens machen. Es verändert sich auch durch die Art und Weise, wie wir mit unseren Erfahrungen und Gefühlen umgehen. Wir können unser Gehirn also neu programmieren, indem wir anders mit unseren Gefühlen umgehen.
Positive und negative Gefühle werden im Gehirn von verschiedenen Systemen hergestellt. Werden diese beiden Systeme ungleich mit Informationen versorgt, ist die Balance gestört. Wir haben es in der Hand, wie dieses Ungleichgewicht aussieht. Ist es zu unseren Gunsten oder zu unseren Lasten?

Neue Abbildungstechniken, besonders die Positronen-Emissions-tomographen (PET) ermöglichen es, das menschliche Gehirn bei der Arbeit zu beobachten: Wie sieht es im Gehirn eines Menschen aus, der sich freut oder ärgert? Viele Regionen des Gehirns konnten mittlerweile identifiziert werden, vor allem durch die Arbeit mit Menschen, die Hirnverletzungen erlitten haben. Es ist ein großer Unterschied für Patienten, ob zum Beispiel ein Schlaganfall in der rechten oder linken Gehirnhälfte stattfand. Im linken Vorderhirn verletzte Menschen leiden auffällig häufig an Depressionen. In der rechten Gehirnhälfte verletzte Menschen sind häufiger positiv gestimmt.

Bei einigen unserer Zeitgenossen ist das Zentrum für negatives Denken überlegen. Das liegt daran, dass sie es sich angewöhnt haben, sich in negative Gefühle hineinzusteigern. Und je öfter sie das getan haben, desto

leichter fällt es ihnen, denn was wir beachten, was wir mit Energie versorgen, das wird auch immer größer und stärker.
Häufig reagieren Menschen leichter und schneller auf Negatives als auf Positives. Gute Nachrichten werden gerade mal zur Kenntnis genommen, schlechte Nachrichten ausgiebig breitgetreten. Früher hatte das einen guten Grund. Heute brauchten wir ein solches verhalten nicht mehr. Es ist übrigens ein Erbe aus der guten alten T-Rex-Zeit, als unsere Vorfahren ständig auf der Hut sein mussten. Mit dem Schlimmsten zu rechnen war seinerzeit eine wichtige Überlebensstrategie. Um das nackte Leben zu retten, war es früher wichtiger, auf den Angriff eines Tyrannosaurus Rex gefasst zu sein, als die Schönheit eines Sonnenuntergangs zu genießen. Doch heute leben wir nicht mehr von Feinden umzingelt. Wir müssen nicht mehr ständig mit dem Schlimmsten rechnen. Heute steht diese Strategie uns oftmals im Weg. Und deshalb hier der Ökocheck: Was spricht dagegen, sie zu verändern? Vor allem, wenn wir wissen, dass positive Gefühle die Nervenverbindungen im Gehirn zum Wachsen anregen!!!

Wem es gelingt, negative Gefühle zu kontrollieren, der schafft eine gute Basis für ein glückliches Leben. Auch die Wissenschaft hat das erforscht. Untersucht wurden Menschen, für die das berühmte Wasserglas halb voll ist und Menschen, für die es halb leer ist. Es stellte sich heraus, dass bei Optimisten, die aus dem halb vollen Wasserglas trinken, die linke Gehirnhälfte stark angeregt ist. Dazu im Gegensatz die Pessimisten, bei deren rechter Hirnhälfte – also derjenigen, die für die negativen Gefühle zuständig ist – größere Aktivität gefunden wurde.

Einmal negativ heißt nicht für immer negativ. Positive Gefühle können negative Gefühle überbieten, wenn das Zentrum für Positives größer ist als das für Negatives.
Sie können sich das ganz einfach vorstellen: Nehmen Sie eine beliebige Anzahl stimmlich gleich starker Menschen und unterteilen Sie sie in zwei verschieden große Gruppen. Die eine Gruppe ruft JA, die andere NEIN. Je nachdem, wie viele Stimmen jede Gruppe aufweist, desto klarer wird das Ergebnis sein. Das Gehirn hört auf die Gruppe, die am schnellsten und lautesten ruft.

Nichts hat eine andere Bedeutung als jene Bedeutung, die Sie ihm geben!
Es ist immer wieder verblüffend, wie unbeirrbar die Wahrnehmung unserer Vorstellung folgt – spannend hierbei natürlich auch, wie Herkunft, Kultur, Religion etc. unsere Vorstellung beeinflussen. Bei einem Versuch wurden Teilnehmern Fotografien von einem jungen Mann gezeigt, der als Abiturient bezeichnet wurde. Die Versuchsteilnehmer beschrieben den jungen Mann als klug und sehr belesen.
Danach zeigte man den Versuchspersonen Fotos von einem anderen, ähnlich aussehenden, bebrillten jungen Mann, der als Sonderschüler bezeichnet wurde. Die Versuchsteilnehmer waren sich einig: Der junge Mann wirke insgesamt schwerfällig. Und sehbehindert sei er obendrein.

Meistens läuft die Bedeutungsgebung automatisch ab – und wenn wir auch noch sofort darauf reagieren müssen, weil es uns selbst betrifft, ist es schon zu spät. In dem Augenblick, wo wir uns bewusst machen, dass wir Einfluss darauf haben, wie wir eine Begebenheit deuten und verarbeiten, können wir die Bedeutungsgebung verändern. Es wird uns besser gehen. Wir werden auch mehr Erfolg haben, denn häufig boykottieren Menschen ihren Erfolg durch negative Erwartungen nach dem Motto: Das wird ja sowieso nichts. Wenn Sie so etwas denken, können Sie es bleiben lassen. Sie haben Ihre Erfolgsprognose selbst gestellt und werden sich nicht nur selten täuschen. Ob Sie glauben, dass Sie etwas können oder ob Sie glauben, dass Sie etwas nicht können: Sie werden meistens Recht behalten. Und zu diesem Zeitpunkt haben Sie noch nichts unternommen, um Ihr Ziel zu erreichen. Sie haben nur darüber nachgedacht. Eine Prognose abgegeben. Ist es eine positive, so haben Sie gute Chancen, Ihr Ziel zu erreichen. Und bei einer negativen: Da bleiben Sie am besten zu Hause beziehungsweise versuchen erst einmal, sich anders einzustimmen! Und wenn Sie nun denken: Das klappt bei mir nicht, haben Sie automatisch wieder zu einer negativen Prognose gegriffen, vielleicht sind Sie es einfach so gewohnt? Was also könnten Sie tun, um diesen Schalter, der vielleicht zu oft auf Negativ steht, umzustellen?

Zum Beispiel, indem Sie sich als Erstes die Frage stellen, ob Sie sich schon einmal getäuscht haben! Ob Sie mit Ihrer Einschätzung schon einmal falsch lagen. Es könnte doch jetzt wieder ein solcher Moment sein.
Die zweite Frage könnte lauten: Was würde passieren wenn Sie es doch könnten, also wenn es doch klappen würde?
Als drittes wäre interessant zu erfahren: Haben Sie es schon probiert? Wenn Sie so gut in die Zukunft sehen können, sollten Sie als Hellseher Ihr Geld verdienen.
Und viertens: Wie oft habe ich mir schon etwas „versaut“, weil ich es mir nicht zugetraut habe und andere dann schneller waren als ich?
Fünftens und ganz grundsätzlich: Möchte ich in meinem Leben etwas verändern? Oder reicht es mir, immer Recht zu behalten, aber dafür erfolglos zu sein?

Also, beginnen Sie jetzt! Verändern Sie sich jetzt! Wann ist der beste Zeitpunkt? Jetzt!

Sollten Sie doch wieder einmal „schwarz malen“: Stellen Sie sich in eine bestimmte Ecke eines Raumes. Spüren Sie genau, wie Ihr Körper sich fühlt, welche Gedanken Sie haben, welche Bilder Ihnen durch den Kopf wandern. Dann lassen Sie das alles in dieser Ecke stehen, gehen einen großen Schritt zur Seite, schauen zurück und sagen laut: „Das brauche ich nicht!“ Drehen Sie sich in die andere Richtung, nehmen Sie einen entspannten, aber tiefen Atemzug, halten die Luft kurz an und atmen beherzt aus. Mit dem Kopf nach oben, lockerer Kiefer, die Schultern nach hinten und gerader Stand, gehen Sie nun ans Werk. Wer mag, stimmt gern ein Lied oder eine Melodie an. Sie werden sich sofort anders fühlen. Das bedeutet dann auch: Sie werden sofort anders denken Vergessen Sie nie: Ihr Denken wird von Ihren Gefühlen geleitet!

Und auch, wenn Sie nicht nur manchmal schlecht drauf sind, sondern ernsthaft unter Depressionen leiden: Versuchen Sie es! Wobei eine Depression keine kleine Stimmungsschwankung ist, hier ist das Lebensgefühl gekippt. Alles erscheint schwer und sinnlos und die Lebensfreude ist verloren gegangen. Doch: Selbst ein hochgradiger

depressiver Mensch ist nicht 24 Stunden am Tag hochgradig depressiv. Auch er erfährt Stimmungsschwankungen. Und hier liegt die Chance, um etwas zu verändern. Nämlich dort einzuhaken, wo es gerade ein wenig leichter ist und dieses Gefühl größer und stärker und heller und lauter zu machen. Nichtsdestotrotz empfehle ich in einem solchen Fall, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen.

In letzter Zeit wurden viele Aufsehen erregende Entdeckungen bekannt, die uns vielleicht dazu inspirieren, selbst ein wenig zu experimentieren mit positiven und negativen Gedanken und Gefühlen und ihren Auswirkungen, denn, so Mark Twain: Das, was jemand von sich denkt, bestimmt sein Schicksal.

Stellen Sie sich vor, Sie sind im Kino. Der Film bietet alles. Es gibt die pure Romantik und Puls erhöhende Verfolgungsjagden, es gibt Intrigen und Irrungen und Wirrungen – und Sie sitzen bequem im Kinosessel und genießen. Tatsächlich? Nein, so ist es nicht! Als Zuschauer/in teilen Sie viele Emotionen mit den Darstellern auf der Leinwand. Ihr Herzschlag wird schneller, Ihre Muskeln spannen sich an und durch viele weitere Merkmale zeigen Sie, wie sehr Sie Anteilnehmen am Schicksal der Helden, auch wenn Ihnen selbst das gar nicht bewusst ist. Die Ursache für dieses Wechselbad der Gefühle liegt im Gehirn. Dort gaukeln uns spezielle Zellen, Spiegelneuronen genannt, vor, wir würden die Szenen auf der Leinwand tatsächlich erleben. Spiegelneuronen sind Nervenzellen, die im Gehirn während der Betrachtung eines Vorgangs die gleichen Potenziale auslösen, die auch entstünden, wenn dieser Vorgang nicht bloß passiv betrachtet, sondern aktiv gestaltet würde.
Spiegelneuronen reagieren also beim bloßen Beobachten der Verhaltensweisen anderer so, als würden wir selbst an deren Stelle sein und so reagieren. Spiegelneuronen werden nicht nur aktiv, wenn wir selbst vor jemandem flüchten oder jemanden leidenschaftlich küssen: Es reicht ihnen, wenn wir das sehen.
Entdeckt wurden diese Gehirnzellen übrigens schon Anfang der 90er-Jahre in einem Versuchslabor in Parma/Italien von einer Forschergruppe um

Giacomo Rizzolatti. Heute vermutet man, dass Spiegelneuronen in der Lage sind, die ganze Palette menschlicher Gefühle zu imitieren.
Menschen sind also auch auf Kooperation programmiert. Und das ist doch eine wirklich gute Nachricht. Von wegen, der Stärkere setzt sich durch. Es heißt: Der Anpassungsfähigere setzt sich durch. Und das ist derjenige, der kooperiert.

Kennen Sie das? Sie sitzen am wohl verdienten Feierabend bequem auf dem Sofa. Plötzlich fällt Ihnen wieder Herr Katzenjammer ein, mit dem Sie gestern diese mühselige Diskussion führten. Herr Katzenjammer hat Ihnen an sich nichts getan, doch er nervt gewaltig. Leider nervt er Sie auch auf dem Sofa. Nämlich dann, wenn Sie nur an ihn denken. Es ist, als stünde er vor Ihnen.
Eine faszinierende Fähigkeit unseres Gehirns ist es, sich Dinge vorstellen zu können, als ob sie real wären. Es sind sogar die gleichen Verschaltungen im Gehirn, die aktiv werden. Das Gehirn unterscheidet grundsätzlich nicht zwischen echter oder nur gedachter Erfahrung. Die Reaktionen sind häufig sehr identisch.
Allerdings hat das Gehirn ein Codierungssystem, über das es steuert, wie intensiv wir auf etwas reagieren. Das ist so ähnlich strukturiert wie in der Wirklichkeit. Sie können also entspannt die Regie übernehmen:

- Denken Sie an Herrn oder Frau Katzenjammer und machen Sie sich bewusst wo Sie den Katzenjammer in Ihrer Vorstellung sehen. Steht er direkt vor Ihnen? Oder eher links oder rechts? Sehen Sie ihn eher weiter oben oder schauen Sie auf ihn herab? Hat er die Originalgröße oder steht er größer/kleiner als in Wirklichkeit vor Ihnen?

- Machen Sie sich nun Ihre Gefühle bei seinem Anblick bewusst. Wo ordnen Sie das unangenehme Gefühl auf einer 10er-Skala ein, wenn 10 sehr intensiv und 1 völlig gleichgültig ist.

- Verschieben Sie den Katzenjammer nun an die Position, wo er hingehört. Weit weg von Ihnen, sodass er in Ihrer Vorstellung jetzt immer kleiner wird, je weiter weg Sie ihn schieben. Dann können Sie experimentieren: Wie

wäre es mit schwarzweiß? Oder möchten Sie ihn etwas nach hinten neigen? Selbstverständlich können Sie auch nach vorne neigen, mal nach links oder rechts unten in eine Ecke stellen. Darf es auch eine alte Kiste sein, in die Sie das Bild legen?

- Wie haben sich Ihre Gefühle auf der 10er-Skala nun verändert? Sind Sie schon bei Ihrem Wunschwert? Wenn nicht, dann testen Sie so lange weitere Veränderungen, bis es für Sie optimal ist. Welche Möglichkeiten fallen Ihnen noch ein, um mit dem inneren Bild zu arbeiten?

Denken Sie daran, Ihr Gehirn macht diese Dinge sowieso ständig, egal, ob Sie wollen oder nicht: Also beginnen Sie jetzt, die Regie zu übernehmen. Jetzt ist Schluss mit der mentalen Anarchie! Sie entscheiden, wie der Film weiter geht. Es ist Ihr Film.
Häufig verändert sich sogar das reale Erleben mit einer Person nachdem Sie diese mentale Korrektur durchgeführt haben. Das ist zwar nicht die Absicht der Methode, aber ich nehme an, Sie können damit leben. Ansonsten können Sie das Ganze auch wieder rückgängig machen. Sie sind der Regisseur und die Regisseurin Ihres Lebens.
Je nachdem, um was es geht, stehen uns unterschiedliche Methoden zur Verfügung, unser inneres Erleben zu verändern. Die gerade beschriebene nützt bei solchen Situationen sehr gut. Manchmal lässt sich auch Lästiges dadurch eliminieren. Phobien, Sozialängste oder ein Trauma lassen sich so einfach allerdings nicht verändern. Dafür gibt es andere Methoden, die in diesem Buch leider keinen Platz finden können, da hierfür eine professionelle Anleitung durch einen Trainer, Coach oder Therapeuten nötig ist.

# Fettnäpfchen gezielt platzieren

## Wie Sie andere dazu bringen, sich bei Ihnen wohl zu fühlen

Das Licht ist schummrig in der Kneipe und Roland ist auch ziemlich schummrig zumute. Der Zweimetermann transpiriert fruchtige Süße, die aus seinen üppigen Pfunden zu wuchern scheint. Alles an ihm wirkt weich, seine Bewegungen geradezu zierlich. Würde einer seiner Kumpels ihn sehen, er würde Roland, den lauten, kräftigen Kerl mit der Hauruck-Mentalität erst nach einer Weile erkennen, wenn überhaupt. Hat Roland eine dubiose Pille genommen? Nein, das heißt ja. Die Pille ist brünett, heißt Biene und anscheinend trainiert sie mit Roland Synchronschwimmen. Auf dem Trockenen. Jetzt hebt Biene ihre Kaffeetasse und Roland folgt ihrer Bewegung, gemeinsam trinken sie, setzen die Tassen ab. Ihre Sitzhaltung ist so ähnlich, dass dies kaum für unbeabsichtigt gehalten werden kann. Doch würde man sie fragen, stieße man auf Erstaunen – für Empörung sind die beiden zu weichgespült: reiner Zufall!

In der U-Bahn sitzt ein altes Paar. Ich behaupte das einfach, denn die beiden sehen so aus. Die Art und Weise, wie sie nebeneinander sitzen, ist fast identisch. Genauso ihre Kopfhaltung. Und auch in ihren Gesichtern entdecke ich Ähnlichkeiten. Fast könnten es Geschwister sein. Alle alten Ehepaare werden irgendwann zu Geschwistern? Oder geschieht das auch rein zufällig?

„Wenn ich wissen will, ob zwei was miteinander haben“, so verriet mir in der Schulzeit eine Freundin, „dann beobachte ich, wie sie nebeneinander hergehen. Wenn sie was miteinander haben, dann gehen sie in einer Art Gleichschritt. Es ist zu merken, dass sie sich aufeinander eingestellt haben, dass sie schon oft nebeneinander her spaziert sind.“

Susanne ist überzeugt davon, dass Bastian in Sandra verliebt ist.
„Und wie kommst du darauf?“, fragt ihre Schwester.
„Weil Bastian dauernd „suboptimal“ sagt. Und das sagt Sandra seit Neuestem auch ständig.“
„Das sagen viele! Ist halt in.“

„Ja schon. Aber irgendwie höre ich, wenn Bastian spricht, zusätzlich Sandras Tonfall mitschwingen.“

Björn, ein Vermessungsingenieur, für den nur Fakten gelten, was seine Frau häufig zur Verzweiflung bringt, der die Meinung vertritt, man könne alles rationell erklären und dessen Modell der Welt eher rechteckig als rund geformt ist, steht über der Wiege seines Neffen und stößt Laute aus, die seine Frau geradezu schockieren: Duziduzidei. Jasowasliebeskleines. Ohdududududududu.

Das alte Paar in der U-Bahn sitzt noch immer dort. Der Mann verändert seine Sitzhaltung. Schlägt ein Bein über das andere. Zehn Sekunden später verändert die Frau ihre Sitzhaltung auf dieselbe Weise.
Würde jemand dem Paar sagen, dass es damit viel über sich verrät, würde es vielleicht staunen. Tatsache ist, dass an der Art, wie die beiden nebeneinander sitzen, zu erkennen ist, dass die Chemie zwischen ihnen, wie man so schön sagt, stimmt. Es herrscht Einvernehmen. Sonst würden sie sich schließlich nicht angleichen. Wir imitieren das, was uns gefällt, beziehungsweise Menschen, die wir mögen.

Auch Sandra gleicht sich an. Und Roland sowieso. Beim Flirten ist es unbestritten Ziel Nummer eins, vom anderen gemocht zu werden – sonst kommt man nicht weiter und häufig ist ein Flirt ja nur ein Beginn mit Optionen für mehr bis zur gemeinsamen Zukunft, um vielleicht auch einmal ein altes Paar in der U-Bahn zu werden.

Menschen, die sich mögen, gleichen sich an und werden sich ähnlich. In der Jugendkultur ist das besonders deutlich zu sehen. Rapper, Punker, Snowboarder, Gothics und wie sie alle heißen. Offensichtlich umgeben wir uns am liebsten mit Menschen, die uns ähnlich sind. Da haben wir das Gefühl, die sind freund, nicht feind. Da kennt man sich aus. Da ist man vor Überraschungen gefeit. Da hört man Bekanntes. Je ähnlicher wir andere empfinden, desto berechenbarer erscheinen sie uns.

Das Bekannte und Gewohnte macht keine Angst. Ist vertraut. Ein Stück Heimat. Da fällt es leicht, sich zu öffnen. Da werden die Zugbrücken herabgelassen. Und schon sind wir in gutem Kontakt mit anderen Menschen.

Oktoberfest München. Im Bierzelt tobt der Bär. Die Menschen stehen auf den Bänken und Tischen und prosten sich zu und verstehen sich alle miteinander prächtig. *Mia san mia*, übersetzt: Wir sind wir. Und alle sind gleich. Das ist super! Konrad bleibt sitzen, als alles auf die Bänke springt, um der Kapelle zuzuprosten. Konrad hat keine Maß Bier vor sich, sondern Mineralwasser. Als alles um ihn herum schunkelt, verweigert er seinen Arm. Was glauben Sie, wie gut Konrad mit den anderen in Kontakt kommt? Wahrscheinlich eher gar nicht. Denn er ist anders. Sein Verhalten in diesem Kontext macht ihn zum Außenseiter, zum Fremden. Er gleicht sich nicht an. Muss er ja auch nicht. Jeder hat das Recht, nach Lust und Laune mitzumachen oder eben nicht. Allerdings sollte Konrad sich am nächsten Tag nicht beschweren: Immer werde ich ausgegrenzt!
Das heißt, wir können Aufmerksamkeit dafür entwickeln, wie wir wahrgenommen werden, und wenn wir wollen, können wir daran arbeiten.

Manchmal lernen sich zwei kennen und die Chemie stimmt sofort. Wunderbar! Da braucht es nichts mehr, um nachzubessern. Manchmal jedoch stimmt die Chemie eben nicht. Und wenn Sie den anderen, den Sie am liebsten stehen lassen würde – vielleicht sogar mit einer gepfefferten Bemerkung – nicht so einfach stehen lassen können, weil es sich vielleicht um den Chef handelt und Sie sonst auf der Straße stehen würde ... dann wäre es doch hilfreich, wenn Sie wüssten, wie Sie eine solche Situation entschärfen können. Wie Sie mit dem anderen umgehen können, ohne sich schlecht dabei zu fühlen. Kurzum: Wie Sie eine solche Chemie der Abstoßung in eine der Anziehung oder wenigstens der Neutralität verwandeln können. Keine Sorge, Sie müssen jetzt nicht in den Chemiesaal, es wird auch nicht stinken und nichts wird explodieren, außer vielleicht ein paar Glaubenssätze.

Angenommen Sie sind auf einer Messe und haben dort mit insgesamt 100 Menschen zu tun. Sie können davon ausgehen, dass sie mit 50 %

automatisch in einen guten Kontakt kommen. 10 % der Leute haben vielleicht kein Interesse daran. Bleiben ungefähr 30 bis 40 %, mit denen Sie eine gute Verbindung herstellen können – oder eben nicht. Wie die gute Verbindung entsteht, das werde ich nachfolgend beschreiben. Im Berufsleben kann es sehr sinnvoll sein, wenn Sie mit Menschen, mit denen Sie gut auskommen sollten, auch gut auskommen. Für die angeheiratete Familie natürlich auch. Besonders, wenn der Grund für so manchen Ärger in Kleinigkeiten liegt. Sie haben sich Ihre Kollegen und Kolleginnen vielleicht nicht ausgesucht. Sitzen bunt zusammengewürfelt in einem Büro – und müssen irgendwie klar kommen. Das ist kein Kunststück, es ist eigentlich sehr einfach, wenn ein paar Regeln berücksichtigt werden, die auch im Privatleben hilfreich sind. Häufig basieren Konflikte auf Miss-Verständnissen: *Du verstehst mich nicht!* Die werden wir nun aus dem Weg räumen!

Im Grunde genommen biete ich Ihnen gar nicht so viel Neues: Gleich und gleich gesellt sich gern, so sagt schon das Sprichwort. Natürlich darf etwas Abweichung, etwas Abwechslung schon sein. Aber eben nicht zu viel davon. Wenn es heißt, Gegensätze ziehen sich an, stimmt das nur bedingt. Wenn Sie genau hinsehen, erkennen Sie, dass sehr wohl eine Menge Gemeinsamkeiten vorhanden sind. Die vordergründigen Unterschiede gründen auf einer gemeinsamen Wertebasis, wie ein Miteinander zu führen ist. Die einzigen Ausnahmen sind Sexualität und Abhängigkeitsbeziehungen. Bei der sexuellen Anziehung übernehmen auch Hormone mit Vorliebe die Steuerung, die ja, wie wir alle wissen, sozusagen außerhalb des Verstandes liegen. Entsetzt äußert sich dann auch der beziehungsweise die Betroffene: „O meine Güte, was ist nur mit mir los? Ich kann doch diese Scheusal nicht wirklich attraktiv finden!“ Auf Dauer wird diese Liaison allerdings keine gemeinsame Basis in der Zukunft finden.
Bei Abhängigkeitsbeziehungen ist beim Opfer meist eine ausgewiesene Persönlichkeitsstörung vorhanden. Der Abhängige fühlt sich minderwertig, verzweifelt, traurig oder einsam. Durch die Verbindung zu einem anderen Menschen (manchmal auch zu Dingen) wird Heilung, Trost oder Kompensation des eigenen Minderwertigkeitskomplexes angestrebt. So wird der Partner zum Mittelpunkt des Daseins und der Betroffene ist bereit, selbst

sehr viel in Kauf zu nehmen, um die Beziehungen, und damit die Kompensation, aufrecht zu erhalten.
Fazit: Gleich und gleich gesellt sich gern.
Und das gilt nicht nur für Menschen, sondern beispielsweise auch für HundebesitzerInnen und ihre Lieblinge. Wo gleich und gleich sich gesellen, da stehen die Türen offen. Da sind wir online. Da kommen Informationen an. Da hören wir uns zu. Wo ungleich und ungleich sich verprellen, da sind die Türen geschlossen. Wir sind offline. Keine Informationen kommen an, wie auch – die Verbindung ist unterbrochen.

Nur wenn wir eine gute Verbindung zu unserem Gegenüber haben, können wir ihn erreichen. Das gilt nicht bloß beim Telefonieren, sondern auch beim Vieraugengespräch. Im NLP und der Hypnotherapie heißt die Technik, um die es hier geht „Pacing“. Pace bedeutet: - mitgehen; pacing = mit dem anderen mitgehen.
Übrigens: Ein indianisches Sprichwort rät: Urteile nie über jemanden, ohne einen Tag in seinen Mokassins gelaufen zu sein.

Pacing meint, dass Sie mitgehen und sich Ihrem Gesprächspartner angleichen. Dass Sie ihm in sein Modell der Welt folgen. Das müssen Sie zuerst einmal erkennen. Mit Hilfe Ihrer geschulten Wahrnehmung wird Ihnen das gut gelingen. Und wenn Sie dann „auf einer Wellenlänge“ mit Ihrem Gesprächspartner sind, was ja nichts anderes heißt, als dass Sie sein Modell der Welt teilen, dann wird Ihr Gegenüber Sie als vertraut einstufen. Als gleich. Das wiederum öffnet die Türen für einen guten Kontakt und ein erfolgreiches Gespräch.

Denken Sie bitte einmal an jemanden, den Sie nicht leiden können. Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie von dieser Person etwas annehmen, ist gleich null – und wenn es darum geht, zu erfahren, wie viel 1 und 2 ergibt, und die Person die richtige Lösung, nämlich 3, präsentiert, dann würden Sie das höchstwahrscheinlich nicht gern annehmen beziehungsweise denken: Das weiß doch jeder Idiot!

Wenn Sie im Fernsehen jemanden sehen, der Ihnen unsympathisch ist, werden Sie wahrscheinlich das meiste von dem, was er sagt, ablehnen. Ihre ablehnende Haltung wird mehr Bedeutung haben, als der Inhalt der Worte der von Ihnen als unsympathisch klassifizierten Person: Der schon wieder! Dass der sich ständig in den Vordergrund drängt!
Wenn jemand im Fernsehen spricht, den Sie sympathisch finden, werden Sie – wiederum ohne vielleicht wirklich auf den Inhalt zu achten – empfinden: Der spricht mir aus der Seele.
„Was hat er denn so genau gesagt?“, könnte Sie jemand kurz danach fragen. Vielleicht würden Sie antworten: Ach, das weiß ich eigentlich gar nicht so genau, aber er hat jedenfalls Recht.

Ein Bewerber stellt sich bei Ihnen vor. Seine Zeugnisse sind ausgezeichnet und am Telefon hat er einen sehr sympathischen Eindruck gemacht. Aber jetzt, wo er zur Tür hereinkommt. Dieser schlenkernde Gang. Nein, das geht Ihnen gegen den Strich. Eigentlich könnte der Bewerber auf dem Absatz kehrt machen. Er hat keine Chance. Das weiß er aber nicht. Oder vielleicht spürt er es und will es verzweifelt ändern, indem er besonders locker auf den Platz, den Sie ihm anbieten, zuschlenkert. Vielleicht wissen Sie selbst in diesem Moment noch gar nicht, dass der Bewerber keine Chance hat. Also nicht direkt. Da ist nur so ein Gefühl. Vielleicht suchen Sie krampfhaft einen Haken, an dem Sie es festmachen können. Der Bewerber arbeitete zwei Jahre in einer Firma, die mittlerweile einen schlechten Ruf hat. Das war zwar vor seiner Zeit – aber wer kann das schon so genau sagen. Das heißt, Sie suchen vielleicht Gründe für ein Gefühl. Bohren tief. Dabei liegt es ganz weit oben. Es schlenkert freundlich durch Ihr Büro. Vielleicht wissen Sie auch, woran Ihre Ablehnung liegt. Aber Sie können nun wohl schlecht sagen: Herr Maier, wenn Sie das Schlenkern einstellen, kann ich Sie vielleicht auch einstellen. Sicher ist: Wenn ein Bewerber Ihnen gegen den Strich geht, werden Sie ihn kaum engagieren und sich tagein tagaus über seinen schlenkernden Gang aufregen – der Sie vielleicht an jemand erinnert, was Sie vielleicht aber gar nicht wissen, weil das alles unbewusst geschieht. Eine solche Ablehnung ist keine moralische Wertung, so ist es einfach: Menschen sind subjektiv!

Manchmal kann man dagegen überhaupt nichts tun – und manchmal hilft pacen, um Situationen, die scheinbar verfahren sind, zu klären. In vorstehendem Beispiel hätte der schlenkernde Bewerber mit einer sehr feinen Wahrnehmung vielleicht doch noch eine Chance gehabt. Auf jeden Fall haben Sie jede Menge Chancen, wenn Sie selbst in einer Bewerbungssituation sind und die Technik des Pacens beherrschen. Und dabei ist es egal, ob Sie sich um einen Job bewerben oder ob Sie beispielsweise einen Computer umtauschen möchten und es darum geht, den Abteilungsleiter wohl gesonnen zu stimmen.

Heike nahm an einem Kommunikationsseminar mit fünfzehn Teilnehmern teil. Am ersten Morgen während der Eröffnungsrunde begann sie, die jeweils sprechenden Teilnehmer zu pacen, indem sie sich auf deren Körperhaltung konzentrierte. Sie beugte sich vor oder zurück, verschränkte die Arme oder nicht etc. Obwohl die Teilnehmer im Kreis saßen und viele also gar nicht in Heikes Richtung blickten, bemerkte sie nach einer Weile, dass sie – nicht der Leiter des Seminars – von den Teilnehmern angesehen wurde. Sie bekam mehr Aufmerksamkeit als der Leiter des Seminars. Das faszinierte Heike ungemein und bestätigte sie darin, wie phänomenal Pacing funktioniert – auf einer total unbewussten Ebene. Durch die Aufmerksamkeit, die sie somit erlangte, wurde sie von den Teilnehmern als wichtiger eingestuft als der Leiter des Seminars. Der bekannte Verhaltensforscher Irenäus Eibel-Eibelsfeldt bemerkt hierzu: „Wer den höchsten Rang in einer Gruppe von Tieren oder Menschen hat, ist leicht zu erkennen. Es ist immer derjenige, der am meisten angeschaut wird. Davon kommt auch das Wort Ansehen.“

Auf einer Messe war Matthias mit einem Kunden verabredet, den er bislang nur von Telefongesprächen kannte. Der Kunde war Matthias außerordentlich sympathisch gewesen und während vieler Telefonate hatten sie sich auch privat ausgetauscht. Matthias freute sich auf die persönliche Begegnung. Als er dem Kunden dann jedoch gegenüberstand, merkte er in der ersten Sekunde, dass sich ihm „die Haare aufstellten“. Er fand den ganzen Mann in seinem Auftreten unsympathisch bis zur Ablehnung – vielleicht ein „Vollbart-Problem“, wie ich es bereits einmal in einem Beispiel aus meiner eigenen Lebensgeschichte geschildert habe. Dieser Kunde war für Matthias äußerst

wichtig und er wusste, dass er sich mit ihm einfach gut stellen musste. Doch alles in seinem Empfinden sprach dagegen. Matthias erinnerte sich an seine zwei Jahre zurückliegende NLP-Pracitioner-Ausbildung und pacte „auf Teufel komm raus“. Er konzentrierte sich darauf, dieselbe Körperhaltung wie sein Kunde anzunehmen, neigte den Kopf leicht schräg – und die Konzentration auf diese Angleichung half ihm über seine Ablehnung hinweg.
Zwei Tage nach der Messe erhielt Matthias einen umfangreichen Auftrag von eben diesem Kunden mit einem Begleitschreiben, wie sympathisch der Kunde Matthias gefunden habe. Dieser Auftrag verhalf Matthias dazu, sich mit seiner starken Ablehnung gegenüber dem Kunden zu beschäftigten - und beim nächsten Treffen musste er nicht mehr so konzentriert pacen.

Es gibt nur zwei Dinge, die Sie am Pacing hindern können: Die Grenzen Ihrer eigenen Wahrnehmung und Ihr Wohlbefinden. Sie sollten nichts tun, was Sie nicht wollen. Zwingen Sie sich zu nichts. Warum sollten Sie sich anstrengen, um mit einem Menschen, den Sie nicht ausstehen können, im Gleichschritt zu gehen? Wenn Ihnen doch sein Rhythmus nicht gefällt!
Es gibt sicherlich Situationen, wo sie nicht pacen. Wenn Sie merken, dass jemand etwas von Ihnen möchte, was Ihren eigenen Interessen und Bedürfnissen nicht entspricht. Dann macht es Sinn, ganz bewusst dafür zu sorgen, dass die gute Verbindung mit dem anderen Menschen nicht zustande kommt. Indem sie zum Beispiel das Gegenteil vom Pacen machen, damit keine Übereinstimmung entsteht.

Am besten, Sie probieren die Spielarten des Pacings nun einfach einmal aus, dann bekommen Sie auch ein Gespür dafür, wie Sie mit Ihrer eigenen Haltung umgehen möchten, ob es Ihnen leicht fällt und Spaß macht, sie spielerisch zu verändern. Es kann gut sein, dass Ihnen dabei auffällt, dass Sie sowieso schon dauernd pacen. Wie gesagt, es ist nichts Neues. Das Neue daran ist, dass Sie es nun bewusst einsetzen können – wenn Sie wollen! Wir pacen ständig, schon allein, um uns an unterschiedliche soziale Situationen anzupassen. Wenn wir ein Wirtshaus auf dem Land betreten, fallen wir vielleicht automatisch in einen Dialekt, den wir in der Stadt nicht hören lassen. Wir pacen andere Kulturen, indem wir ihre Gebräuche respektieren. Wenn Männer in eine bestimmte Art von noblen Restaurants

gehen, tragen sie wahrscheinlich eine Krawatte. In Gegenwart von Geistlichen unterdrücken wir Flüche und wenn wir einen bestimmten Job möchten, dann wählen wir für das Vorstellungsgespräch eine Kleidung, die uns passend erscheint. Wir pacen auch die Gefühle anderer Menschen, indem wir unsere Tonlage ihrer Stimmung angleichen.

„Mir geht es beschissen“, sagt Katrin.
„Oh je“, erwidert Stella in gedämpftem Tonfall.
Das ist Pacing! Angleichen. Sich auf die Verfassung des Gegenübers einzustellen. Jetzt fühlt Katrin sich verstanden, angenommen. Obwohl noch kein Wort gewechselt wurde. Stella weiß nicht, warum es Katrin so geht. Doch Katrin weiß nun, dass sie die Tür öffnen kann. Dort steht eine Freundin. Und Stella hat die Chance, durch die offene Tür auch etwas hereinzutragen. Nach einer Weile des Mitgefühls könnte sie beginnen, Katrin wieder auf bessere Gedanken zu bringen oder – je nach Schwierigkeit der Situation – Lösungsmöglichkeiten zu suchen. Damit würde sie die Führung übernehmen, das heißt, ins „Leading“ gehen, was bedeutet: Sie würde ihre Freundin anleiten, ihren Gefühlszustand zu wechseln.

„Mir geht es beschissen“, sagt Katrin.
„Das wird schon wieder“, erwidert Stelle aufmunternd.
Hören Sie, wie die Tür bei Katrin ins Schloss fällt? Stella hat keine Chance mehr, Katrin wirklich aufzubauen. Zu motivieren. Oder es dauert sehr, sehr lange.

„Ehrlich gesagt, der Kunde kostet mich den letzten Nerv“, gesteht Fritz seinem Boss. Das hat ihn Überwindung gekostet, aber er ist mit den Nerven wirklich am Ende. Mit eingesunkenen Schultern sitzt er vor dem Boss. Der könnte nun sagen: „Fritz, reiß dich zusammen. Wirkung: gleich null. Türe zu. Fritz fühlt sich nicht verstanden. Nichts wird sich verändern.“
Wenn der Boss jedoch erst mal eine Runde in Fritz Mokassins geht und sich auf ihn einlässt – zum Beispiel, indem er sich auch ein klein wenig gekrümmt setzt und die Körperhaltung von Fritz einnimmt oder im selben Atemrhythmus wie Fritz atmet oder seinen Kopf auf dieselbe Weise schräg hält oder dieselben Worte wie Fritz benutzt oder in derselben Sprechgeschwindigkeit

wie Fritz redet oder sich gefühlsmäßig auf ihn einlässt, dann öffnet sich die Tür. Fritz würde sich verstanden fühlen. Respektiert. Angenommen. Das würde ihm gut tun und er würde Vertrauen fassen. Nach und nach könnte dann über das Problem gesprochen werden – und Fritz wäre empfangsbereit für Vorschläge, wie er in Zukunft mit dem leidigen Kunden umgehen könnte. Hierzu wäre der Chef ins Leading gegangen: Er hätte Fritz dort abgeholt, wo er sich befand, ihn bildhaft gesprochen an der Hand genommen und ihn von seinem frustrierten in einen motivierten Zustand geführt.

Für mich gelten Pacing und vor allem Leading auch als Überlebensstrategie die ich besonders Menschen empfehle, die in helfenden Berufen tätig sind, und zudem all jenen, die sich berufen fühlen, andere auch ungefragt zu unterstützen. Eine um mehrere Jahre kürzere Lebenserwartung, so heißt es, hätten Menschen in psychotherapeutischen Berufen. Das läge daran, dass sie ständig mit den Sorgen, Kümmernissen und Nöten, Depressionen, lähmenden Blockaden und negativer Energie ihrer PatientInnen konfrontiert seien. Das zehrt! Gerade für Psychologen ist es wichtig, durch Pacing ins Leading zu kommen. Denn von dem guten Zustand, in den sie ihre PatientInnen führen, profitieren nicht nur die PatientInnen. Sondern auch sie selbst. Es ist doch ein ganz anderes Lebensgefühl, ob man ständig im Sumpf herumwühlt oder gemeinsam einen Weg findet über die Brücke ins Schwimmbecken. Ich halte Psychotherapie keinesfalls für überflüssig – nur kann ich mich zuweilen des Eindrucks nicht erwehren, dass sie Abkürzungen scheut und manchmal ein wenig im Sumpf stecken bleibt. Oft höre ich von KlientInnen, dass sie nach einer Sitzung bei mir zu gravierenderen Erkenntnissen gelangt seien als in einer Reihe von psychotherapeutischen Sitzungen. Insofern plädiere ich gern dafür, hin und wieder eine NLP-Intervention, gerne auch ergänzend zu einer Therapie, auszuprobieren, einfach um neue Impulse zu geben. Viele Therapeuten stehen NLP sehr aufgeschlossen gegenüber und haben auch selbst eine NLP-Ausbildung. Im Sinne ihrer Lebenserwartung kann ich das jedem nur ans Herz legen. Ich sehe NLP nicht als Konkurrenz zu herkömmlichen Therapien, sondern als hilfreiche Ergänzung – und: Abkürzung! Denn häufig ist es doch so, dass wir Dinge, die wir durch unsere Sinne erfahren, schneller umsetzen können, als wenn wir stundenlang darüber reden. NLP ist äußerst praxisorientiert.

Manche engagierte Therapeuten haben Schwierigkeiten, etwas für sich selbst zu tun. Sie vernachlässigen ihre eigenen Bedürfnisse, nehmen sich selbst nicht wichtig, stellen das Wohl ihrer Patienten stets in den Vordergrund und riskieren so einen Burnout. Ihnen rate ich, schon allein zum Wohle ihrer Patienten für sich zu sorgen. Denn wenn Sie total überlastet und erschöpft sind, dann können sie ihren Patienten gar nicht mehr helfen. Insofern sind sie es ihren Klienten geradezu schuldig, sich um sich selbst zu kümmern, gut für sich zu sorgen. Das Vorstehende gilt übrigens auch für so manche „Mama“, die wir genauso gut als Top-Managerin in einem mittelständischen Familienunternehmen bezeichnen könnten!

Vielleicht haben Sie das Glück, Menschen zu kennen, die es immer wieder schaffen, einen aufzubauen. Kornelia ist so ein Fall. In ihrem Freundeskreis ist sie geradezu dafür berüchtigt, dass sie es in kürzester Zeit erreicht, gute Laune zu verbreiten – und das, ohne Witzchen zu reißen, ganz im Gegenteil: Bei Kornelia fühlt man sich ernst genommen, wertgeschätzt, respektiert – und auf einmal, wie durch Zauberei, betrachtet man sein Problem von einer anderen Warte aus oder es ist verschwunden - oder es ist immer noch da, aber kleiner oder hat plötzlich auch gute Seiten. Kornelia ist ziemlich beliebt. Weil man sich bei ihr so wohl fühlt. Weil sie motiviert. Nun, Kornelia ist ein Naturtalent, was Pacing und Leading betrifft. Sie stellt eine gute Atmosphäre her – und dann leitet sie ihr Gegenüber an, ihr zu folgen. Und da Kornelia eine sehr vitale, lebensfrohe Persönlichkeit ist, lockt sie die anderen in gute emotionale Zustände. Es gibt auch Menschen, die „ziehen andere runter“. Es liegt an uns, wem wir folgen möchten. Und es liegt an uns, welche Gefühlszustände wir anderen Menschen anbieten möchten.

„Alles ist total beschissen“, sagte Klaus zu Oliver.
„Bei mir auch“, nickt Oliver.
Und so geht es vier Bier lang weiter und als sie sich trennen, sind sie überzeugt davon, dass es auch beschissen bleibt. Eine super Motivation, oder?

Eine gute Verbindung zu anderen Menschen stellen Sie her, indem Sie würdigen, was sie sagen. Indem Sie ihnen mit Respekt begegnen. Sie

müssen nicht allem zustimmen, was andere sagen Doch Sie sollen es respektieren, denn in dem Modell der Welt des anderen Menschen hat das eine Bedeutung, auch wenn es bei Ihnen keine Rolle spielt. Also nehmen Sie die anderen ernst. Eine kleine und wirkungsvolle Hilfe dabei ist es, auf Ihre Worte zu achten:

Ja, aber es ist doch.
Mit Ja öffnen Sie die Tür. Und mit Aber knallen Sie sie zu.

Also öffnen Sie die Tür mit Respekt und Achtung vor dem Weltbild des anderen Menschen. Machen Sie deutlich, dass Sie als Freund kommen, nicht als Feind. Als Vertrauter. Vor einem Vertrauten hat man keine Angst, den bittet man herein, mit dem fühlt man sich wohl. Von dem lässt man sich auch mal etwas sagen.

## Türöffner

**Hören Sie aufmerksam und freundlich zu.**
Menschen, die wirklich zuhören können, sind selten und deshalb umso beliebter.

**Lassen Sie andere aussprechen.**
Es ist äußerst unangenehm, wenn man ständig unterbrochen wird, weil jemand einem unhöflich ins Wort fällt. Respektieren Sie, dass die Aussage eines Anderen für ihn wichtig ist, und lasse ihn deshalb ausreden. Wie Sie Zeitgenossen stoppen, die stundenlang monologisieren, erfahren Sie später.

**Sprechen Sie die Menschen mit ihrem Namen an.**
Wenn Sie mit jemandem regelmäßig zu tun haben, sollten Sie sich angewöhnen, ihn bei seinem Namen zu nennen. Auf unbewusster Ebene wirkt diese Form der Vertrautheit sehr positiv.

**Vermeiden Sie es zu widersprechen.**

Widerspruch ist ein absoluter Türknaller. Reagieren Sie mit Verständnis und zeigen Sie weitere Perspektiven auf, von denen sich Ihr Gegenüber eine auswählen kann. Verzichten Sie auf „Ja aber“.

**Zeigen Sie Anerkennung, wenn es einen Grund dafür gibt.**
Nichts ist einfacher, jemanden erfolgreich zu bestärken, als ihn für seine Worte und Taten zu loben. Voraussetzung ist natürlich, dass es etwas zum Anerkennen gibt. Bleiben Sie aufrichtig!

## Türschlösser

**Kritisieren Sie reichlich und loben Sie nicht.**
Eine perfekte Möglichkeit, vor verschlossenen Türen stehen zu bleiben: Kritisieren Sie alles, auf verbaler und nonverbaler Ebene. Stellen Sie sich mit verschränkten Armen auf, streuen Sie abfällige Blicke, hören Sie nicht richtig zu und kommentieren Sie das Gesagte postwendend als falsch und unvollständig. Beim „Ja aber“ kann auf das Ja vorm Aber verzichtet werden!

**Geizen Sie nicht mit Vorwürfen.**
Sollten Sie beabsichtigen, alte Bekanntschaften zu lösen, sind Vorwürfe ein tolles Mittel. Greifen Sie in die Vollen und beschränken Sie sich nicht auf die nahe zurückliegende Vergangenheit, erinnern Sie sich an Vorfälle aus dem letzten Jahrtausend und wenn Ihnen nichts einfällt, erfinden Sie etwas. Wenn Ihr Gesprächspartner etwas dazu sagen möchte, fallen Sie ihm ins Wort. Tun Sie das so lange, bis die Tür ins Schloss fällt.

**Vermeiden Sie Übereinstimmung in allen Sinneskanälen.**
Schwärmen Sie bei Vegetariern von deftigen Schweinshaxn, machen Sie sich bei Tierschützern über Krötenrettungen lustig, lästern Sie bei Safttrinkern über die langweiligen Alkoholverweigerer und lassen Sie Ihre Kippen bei Nichtrauchern niemals ausgehen. Husten Sie ruhig kräftig und ohne sich die Hand vor den Mund zu halten, ziehen Sie die Nase hoch und lassen Sie Ihre benutzten Taschentücher auf dem Tisch liegen, als Mann stellen Sie sich breitbeinig vor zierlichen Frauen auf, gähnen Sie ausgiebig,

thematisieren Sie die Finanzierungsprobleme Ihres Kunden und die Verdauungsprobleme Ihrer Meerschweinchen lautstark ... Kurzum: Tun Sie alles, was Sie sonst lassen sollten! Viel Spaß dabei...

**Bewerten Sie jede Aussage sofort und teilen Sie Ihre Bewertung auch lautstark mit.**

Am besten, wenn der andere noch nicht mal ausgesprochen hat. Kommentieren Sie sofort, was Sie davon halten. Idealerweise immer mit der gegenteiligen Meinung. Wenn Sie die Aussagen auch noch persönlich nehmen und alles auf sich beziehen, können Sie sich beispielsweise von unliebsamen Arbeitsgruppen ausschließen. Sehr empfehlenswert!

**Unterbrechen Sie, sobald Sie etwas besser wissen – und Sie wissen immer alles besser!**

Nicht ausreden lassen und sofort das Unvollständige ergänzen und verbessern. Perfekt, um auch Leute zu“ knacken“, die sonst auf jede Form von Unhöflichkeit ignorant reagieren.

Bitte verwechseln Sie die Technik des Pacens nicht mit „nachmachen“. Es geht nicht darum, mal schnell jemanden nachzuäffen. Pacen funktioniert auf einer viel tieferen Ebene. Sie steigen ein in das Modell der Welt eines anderen Menschen. Sie vollziehen es innerlich nach. Sie entwickeln Verständnis dafür, dass jemand so ist, wie er ist – anstatt ihn mit Interpretationen zu überschütten, die häufig auf Vorurteilen basieren. Verständnis fördert das Miteinander! Aber bitte überfordern Sie sich nicht! Lehnen Sie sich nicht so weit aus dem Fenster, dass Sie Ihr eigenes Gleichgewicht verlieren!

Überfordern Sie sich auch beim Üben nicht, indem Sie alles gleichzeitig machen wollen. Picken Sie sich zu Beginn immer nur ein Detail heraus, auf das Sie Ihre Aufmerksamkeit richten. Die Körpersprache, den Tonfall, die Mimik usw. Und dann viel Spaß!

Und nun ab in die Praxis! Beginnen Sie damit, in der Öffentlichkeit Menschen zu beobachten, die miteinander im Gespräch sind, und stellen Sie fest, ob sie in gutem Kontakt miteinander sind. Wie genau stellen Sie das fest?

**Körperpacing**

Durch das Angleichen der eigenen Körperhaltung an die des Gegenübers entsteht eine tiefe Verbindung auf unbewusster Ebene. Bitte achten Sie darauf, dass unterstreichende Gesten oder hektische Bewegungen nicht direkt gepact werden. Solche Gesten können allerdings zeitversetzt angewandt werden, wenn Sie selbst beispielsweise eine Erklärung unterstreichen wollen. Und beschränken Sie sich auch nicht auf eine Körperpartie. Angenommen Ihr Gesprächspartner wechselt seine Beinhaltung – Sie brauchen nicht jedes Mal „mitzuturnen“. Wenn Ihr Gesprächspartner ein unruhiger Zeitgeist ist und herumzappelt, dann wechseln Sie lieber zu einer anderen Pacing-Art.

**Verbales Pacing**

Beim verbalen Pacing gehen Sie auf die sprachlichen Ausdrucksformen Ihres Gegenübers ein. Sie verwenden die Begriffe, die auch er verwendet. Die verwendeten Begriffe beschreiben direkt das Modell der Welt des Sprechers und stellen daher eine sehr wirkungsvolle Art des Pacings dar.

**Emotionspacing**

Wenn wir einem Gesprächspartner begegnen, ist es sinnvoll, ihm in einer emotionalen Verfassung gegenüber zu treten, die seiner ähnlich ist. Begegnet uns ein Mensch in einer leicht deprimierten Verfassung, so ist es nicht sinnvoll, ihn euphorisch und laut zu begrüßen, vielleicht noch ausgelassen auf seine Schultern zu klopfen. Die Intention mag richtig sein: Den anderen „aufzubauen“. Doch aufbauen können wir ihn erst, nachdem wir in gutem Kontakt mit ihm sind. Der gute Kontakt ist immer der erste Schritt! Ohne diesen ersten Schritt werden alle anderen Versuche, einen Menschen positiv zu stimmen, wirkungslos bleiben.

**Stimm- und Frequenzpacing**

Die eigene Stimmlage anzupassen und die Geschwindigkeit, mit der jemand spricht, zu pacen, ist ein weiteres hochwirksames Mittel. Wenn Sie mit einem Menschen zusammentreffen, der sehr langsam spricht, werden Sie ihn durch schnelles Sprechen genauso abschrecken, wie Sie einen schnell sprechenden Menschen durch langsames Sprechen verscheuchen werden. Das Gleiche gilt selbstverständlich für die Lautstärke. Jemand, der leise spricht, fühlt sich wohl mit einem Gegenüber, das ebenfalls leise spricht und jemand, der laut spricht, ist vielleicht genervt von einem Gegenüber, das leise spricht. Schnell kommt es hier zu Interpretationen: Der ist schüchtern, der ist arrogant etc., die die Situation kompliziert machen, die mit einem kleinen Nachbessern am Lautstärkenregler nicht sein müssten.

**Atempacing**

Für Fortgeschrittene: Die Atemtiefe und Frequenz des Atems angleichen. Liebespaare sind übrigens häufig Fortgeschrittene, die machen das ganz von selbst! Nö.

**Äußerlichkeiten**

Äußerlichkeiten können durch gutes Pacing auf anderen Ebenen an Bedeutung verlieren und somit kann mehr der Mensch als seine Hülle in Erscheinung treten.

Nun haben Sie eine Menge Werkzeug, wie Sie gut pacen können. Suchen Sie sich zum Üben zuerst das heraus, was Ihnen leicht fällt, und steigern Sie dann den Schwierigkeitsgrad. Es gibt übrigens noch eine Reihe Pacingübungen für Fortgeschrittene – doch für den Anfang kommen Sie mit den zuvor besprochenen sicherlich sehr gut zurecht und werden erstaunliche Erfahrungen machen.

Durch Pacing haben Sie einen guten Draht zu Ihren Gesprächspartnern hergestellt. Dieser gute Draht wird in der Fachsprache Rapport genannt. Durch Pacing entsteht Rapport.

Nun möchten Sie als nächstes die Offensive ergreifen: Sie haben ein konkretes Anliegen in dem Gespräch. Geht es Ihrer Freundin nicht so gut, möchten Sie, dass es ihr besser geht. Sie wollen einen Kollegen, Kunden

oder Mitarbeiter wieder motivieren, Ihre Kinder in einen besseren Zustand leiten.
Dann fangen Sie an zu „leaden“, Ihr Gegenüber in einen anderen Gefühlszustand zu führen, zu einem anderen Thema zu leiten. Die Betonung liegt auf Gefühlszustand. Die Art, wie wir uns fühlen, entscheidet dramatisch darüber, was wir denken, wie wir uns entscheiden oder wie wir uns motivieren lassen. Achten Sie beim Leaden also immer darauf, Ihr Gegenüber in einen Gefühlszustand zu führen, der dem Ziel förderlich ist.

Möchten Sie, dass jemand Sie ins Theater begleitet, werden Sie in Zukunft erst fragen, wenn Sie merken, dass Ihr Gegenüber in einer aufgeschlossenen Stimmung ist – wenn die Tür offen ist. Und wenn Sie das noch ist: Dann öffnen Sie sie. Denken Sie dabei auch an das alte Sprichwort: Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.
Möchten Sie einen Mitarbeiter zu einer Konfliktlösung motivieren, wird das nur funktionieren, wenn Sie ihn zuerst in einen versöhnlichen Zustand führen (leaden). Erst dann können sie ernst gemeinte Zustimmung erwarten. Und dazu muss erst die Grundstimmung geeignet sein.
Soll Ruhe in eine zerfahrene Diskussion kommen, wird der laut gerufene Appell „Jetzt ist aber Ruhe!“ nicht das gewünschte Ergebnis bringen. Als sehr autoritäre Person können Sie so vielleicht akustische Ruhe herstellen, aber im Untergrund wird es weiter brodeln. Es gilt also, erst einmal eine geeignete Atmosphäre zu schaffen, um entspannt und lösungsorientiert weiter verhandeln zu können.

Um Führungskräften zu helfen, Besprechungen in Unternehmen enorm effektiver und kürzer zu gestalten, benötige ich meist nur wenig Zeit. Ich bringe Ihnen Pacing und Leading bei, ergänzt um einige Fragetechniken und emotionale Kontrolle und schon sparen alle Zeit, Geld und eine Menge Nerven. Das alles bei gesteigerter Effizienz, mehr Kreativität und Produktivität.

Leading ist relativ einfach: Wenn wir wahrnehmen, dass wir in gutem Kontakt (Rapport) mit unserem Gegenüber sind, beginnen wir mit ersten kleinen Veränderungen in unserem Ausdrucksverhalten. Am Verhalten unseres

Gesprächspartners überprüfen wir, ob er diese Veränderungen mitmacht. Mit Pacing bauen Sie sozusagen eine Brücke. Wenn die stabil ist, können Sie darüber beim Leading auch schwere Lasten transportieren, anderen Botschaften vermitteln. Es mag paradox klingen: Doch den Rapport gestalten Sie noch tiefer, wenn Sie gelegentlich einen „Missmatch“ einbauen, ihn also unterbrechen. Das dient übrigens nicht nur dazu, Rapport zu vertiefen, es ist auch eine vortreffliche Methode, Menschen, die gern viel und lang reden, zu unterbrechen – und zwar ohne ihnen unhöflich ins Wort zu fallen, denn die Betroffenen merken gar nicht, dass sie unterbrochen wurde, sie unterbrechen sich selbst, dafür sorgt der geschickt platzierte Missmatch: Sie brechen einen guten Kontakt bewusst ab. Die Betonung liegt auf bewusst – Sie sind Gestalter des Gesprächs.

**Wie kürzen Sie Ihre Mitmenschen ab? Und das ohne Axt, nur mit einem Wimpernschlag.**

Mit dem Gegenteil von Pacing: Gezielt aus den Gemeinsamkeiten herausgehen. Das ist sehr elegant, da es nicht über den Inhalt stattfindet, sondern über die Form. Sie müssen also nicht sagen, dass Ihnen das nicht gefällt was jemand meint, sondern ändern einfach deutlich Ihre Körperhaltung, verändern die Tonlage, sprechen plötzlich langsamer mit langen Pausen, lassen versehentlich etwas fallen. Was immer Sie wollen, Hauptsache es ist das Gegenteil von Ihrem Gegenüber. Es versteht sich von selbst, dass Sie damit vorsichtig umgehen. Doch ich verspreche Ihnen, es wirkt wahre Wunder. Ist der Rapport sehr gut, könnte es sein, dass Ihnen der Gesprächspartner unbewusst folgt. Dann setzen Sie einfach etwas intensivere Veränderungen ein. Gehen Sie nach einem Missmatch wieder in das Pacing über, werden Sie bemerken, wie Ihr Gegenüber erleichtert den wieder gewonnen Rapport genießen wird.

Zur Veranschaulichung folgen nun drei Beispiele für Pacing und Leading von Teilnehmerinnen und Teilnehmern an meinen Seminaren.

***Tanz in den Frühling – ein Pacing- und Missmatcherlebnis***

*von Markus Drewes, Journalist, München*

*Für ein Frühlingsfest hatte ich mir „Pacing beim Tanzen“ vorgenommen. Welches Potenzial Tanzen haben kann, um in einer Disco intensiven Rapport herzustellen, hatte ich bei einem Bekannten beobachtet, der eine NLP-Ausbildung hat.*
*Mein Pacing beim Disco-Freistil-Single-Tanzen bestand aus dem Nachahmen möglichst vieler Bewegungen der Personen, zu denen ich Kontakt aufbauen wollte: Schrittfolge, Art der Schritte, Hüftbewegungen, Haltung und Bewegungen der Arme, Schulterbewegungen, Kopfhaltung und –bewegungen, Lippenbewegungen („Mitsingen“), Augen geöffnet oder geschlossen, insgesamt eher fließende oder ruckartige Körperbewegungen.*

*Bereits die ersten Pacings zeigten durchschlagende Erfolge. Ich wurde häufig angesprochen. Und selbst wenn ich beim ersten Versuch der Kontaktaufnahme – ausschließlich durch Pacing – nicht erfolgreich war, fand häufig im weiteren Verlauf des Abends doch noch ein direkter Kontakt statt. Oder der Kontakt wurde sehr erleichtert.*

*Bei einer „Tanzpartnerin“ – baute ich sogar vorsätzlich einen tänzerischen „Missmatch“ ein: Nachdem ich sie ein paar Minuten lang gespiegelt hatte, machte ich eine Vierteldrehung nach links und veränderte meine Tanzbewegungen. Faszinierend: Sie tanzte die Strecke außen um mich herum und änderte ebenfalls ihren Tanzstil. Nach ein paar Sekunden ging ich wieder ins Pacing – und ich meine, so etwas wie Erleichterung in ihrem Gesichtsausdruck wahrgenommen zu haben. Ein paar Minuten später tanzten wir sehr eng. Der Rapport war deutlich gesteigert worden.*

*Ebenfalls spannend war das Erlebnis mit einer anderen Frau, die ich zunächst mehrere Titel lang gespiegelt hatte, die dann aber die Tanzfläche verlassen hatte. Etwa 15 Minuten später traf ich sie per Zufall wieder – und sprach sie an. Ihre Reaktion war deutlich sehr positiv. Und auch mit ihr tanzte ich dann innerhalb kürzester Zeit sehr innig.*

*Zur Kontaktaufnahme oder -vorbereitung in einer Disco kann ich Pacing beim Tanzen wärmstens empfehlen!*

***2. Beispiel von Dr. med. Simone G., Augsburg***

*Bei einem meiner nächtlichen Notarzteinsätze, wurde ich zu einer bewusstlosen weiblichen Person (28 Jahre) gerufen, die in der Wohnung ihrer Mutter vorgefunden wurde. In der Anamnese waren ein langjähriges Borderline-Syndrom sowie eine schizophrene Psychose bekannt. Durch einen kleinen Trick gelang es mir zwar, die Patientin aus ihrem "bewusstlosen Zustand" zu bekommen, jedoch war sie weder zugänglich noch kooperationsbereit. Nachdem ich die junge Patientin nicht unbedingt gegen ihren Willen einweisen bzw. mit Medikamenten sedieren wollte, entschloss ich mich zunächst, das Pacing anzuwenden, in der Hoffnung, sie durch das Leading in einen besseren bzw. kooperativen Zustand zu bekommen. Zunächst setzte ich mich neben sie auf das Sofa und glich mich ihrer gebeugten Körperhaltung an, ebenso versuchte ich zeitversetzt ihre Gestik und Mimik (strenges Zusammenkneifen der Lippen, Stirn in Falten Ziehen, weites angsterfülltes Aufreißen der Augen) nachzuahmen. Ich passte mich ihrer tieferen Stimmlage und der langsamen Sprachgeschwindigkeit an. Anfangs fiel es mir schwer, ihrer hohen Atemfrequenz zu folgen, doch als ich mich noch etwas mehr auf das Pacing ihrer Emotionen konzentriert hatte, gelang das Atempacing fast automatisch. So konnte ich nach einiger Zeit einen guten Rapport herstellen, allerdings war ich zunächst nicht in der Lage, einen Missmatch einzubauen, wahrscheinlich weil ich den Rapport nicht gefährden wollte. Meine ersten Missmatch-Versuche, die ich auf stimmlicher Ebene (Stimme plötzlich lauter, Husten) unternahm, waren zu zaghaft, denn mein Gegenüber reagierte überhaupt nicht darauf.*

*Dann entschloss ich mich zu einer sehr deutlichen Veränderung meiner Körperhaltung und sprang vom Sofa auf. Zunächst hatte ich den Eindruck, dass die Patientin am liebsten mit mir aufgestanden wäre, aber sie blieb etwas verwirrt sitzen . Um wieder in unseren Rapport zu kommen, setzte ich mich wieder auf das Sofa und es gelang mir sofort den Rapport zu etablieren. Um ins Leading zu gelangen, veränderte ich zunächst meine*

*Atemfrequenz, ganz bewusst begann ich tief und langsam zu atmen. Es dauerte nicht lange, bis die junge Frau mir folgte, worauf ich dann meine Körperhaltung (gerade, offen und zugewandt) und meine Mimik (Lächeln, weiche Mimik, bewusstes Augenschließen) verändert habe. Auch diese Veränderungen ahmte die Patientin nach. Ich konnte eine deutliche Stimmungsaufhellung aufgrund ihrer nonverbalen Reaktionen erkennen, und entschloss mich schließlich, ihr den Vorschlag zu unterbreiten, sie in eine psychiatrische Klinik zu bringen.*
*Diesem stimmte sie zu und vertrat sogar die Meinung, dass man ihr dort wohl am besten helfen könne.*
*Obwohl ich in dieser Situation aus purer Verzweiflung das Pacing versuchte, bin ich immer noch überrascht, welche Wendung dadurch möglich war.*

***3. Beispiel von Jeanette Rober, Verkaufsprofi München***
***Missmatch in meinem Umfeld***

*Der Missmatch ist gerade für meinem Job (Verkauf) fast gar nicht mehr weg zu denken. Bei vielen Verkaufsgesprächen, telefonisch oder bei einem persönlichen Treffen mit dem Kunden, ist der Missmatch ein wichtiger Teil geworden. Wichtig deswegen, weil die Gefahr bei einem sehr guten Rapport vom Thema abzuweichen, sehr groß ist (meine Beobachtung). Ohne NLP-Wissen hätte ich früher gedacht, das war ja ein nettes Gespräch und später hätte ich gemerkt, dass ich gar nicht an mein Ziel gekommen bin.*
*Wichtig ist es jedoch einen guten Rapport durch das Pacing zu haben. Und wenn der Rapport hergestellt ist, dann Leaden. Sollte das Gespräch stark von meinem Ziel abweichen, dann kann ich den Missmatch einbauen. Also eine Unterbrechung, jedoch so gestaltet, dass ich nach dem Missmatch leicht den Rapport wieder aufbauen kann.*

*Letztens war ich auf einer Messe in Nürnberg. Ich besuchte einen Kunden, den ich noch nicht kannte. Ich stellte mich vor und wir tauschten die Visitenkarten aus, wie üblich. Wir setzten uns an einen kleinen Tisch. Ich begann, den Rapport herzustellen. Das aufmerksame Zuhören ist für mich sehr wichtig, um den Rapport zu verstärken. Pacing-Art war Körper-, Stimme- und Atempacing. Es stellte sich heraus, dass mein Kunde sehr*

*gesprächig war. Er holte ziemlich aus und ich merkte dass wir vom Wesentlichen stark abwichen. In dem Moment war mir klar, dass ich einen Missmatch einbauen musste, sonst würde ich nie an mein Ziel kommen. Ziel war das Werbebudget für das nächste Jahr zu erfragen.*

*Da wir an einem runden Tisch saßen und ich noch die Visitenkarte in der Hand hielt, ließ ich die Visitenkarte in meinem Schoss fallen. Ich fing an nach unten zu schauen und meine Karte zu suchen. Der Kontakt war unterbrochen. Als ich die Visitenkarte wieder in der Hand hielt, schaute ich meinen Kunden wieder an und sagte zu ihm: "Jetzt hätte ich Sie fast verloren! (mit einem ironischen Unterton). Apropos verloren. Ich hoffe, dass wir für dieses Jahr das Werbebudget nicht verloren haben, sondern das Volumen für unsere Publikation erhöhen konnten?" Und sofort war ich an meinem Ziel. Erleichtert, dass wir das Budget nicht verloren haben, zog ich von dannen.*

Beim Übergang vom Pacing zum Leading ist der sanfte Übergang von entscheidender Bedeutung!

Da Menschen den guten Kontakt mit einer anderen sympathischen Person instinktiv halten wollen, werden sie die Schritte des Leaders mitgehen. So können Sie durch geschicktes Leading einen traurigen Freund in gute Stimmung versetzen, eine verärgerte Kundin wieder zur zufriedenen Kundin machen, ihre Kinder motivieren und so weiter. Wahrscheinlich tun Sie dies sowieso schon. Es bewusst zu tun ist jedoch noch einmal eine andere Dimension!

# Sagen Sie anderen ruhig mal Ihre Meinung

## Wie Sie mit starker Kritik starke Leistung bringen und Freunde gewinnen

Es gibt Menschen, die sind so leicht zu begeistern, dass sie – kaum haben sie etwas Neues gelernt – ihre gesamte Umwelt damit beglücken möchten. Sie wünschen sich dann, alle sollten Vollwert essen oder Essigwasser trinken oder Yoga oder Chi-Gong betreiben oder wandern, joggen, Kopfstand machen, Fallschirm springen, rückwärts buchstabieren ... Tipps und Tricks aus diesem Buch anwenden. Ja! Da bin ich ganz einer Meinung - doch ich rate zur Vorsicht: Wenn Sie versuchen, Ihre Mitmenschen mit Ihrer Begeisterung anzustecken, reden Sie Ihnen bitte nicht das aus, was sie bislang tun. Sondern fügen Sie einfach eine Bereicherung hinzu und beherzigen Sie unbedingt die Feedbackregeln.

Motivation ist natürlich auch im Job von allergrößter Bedeutung. Und bei der Erziehung. Und in der Familie – kurzum: überall! Motivation beflügelt uns und weckt unsere Ressourcen! Nicht nur im Umgang mit anderen Menschen. Auch bei uns selbst. Menschen, die sich gut motivieren können, klagen seltener über den „inneren Schweinehund“. Und in ihrer Umgebung klappt vieles besser, weil sie andere mit ihrer positiven Energie anstecken. Denn genau das ist Motivation: geballte positive Energie. Also nutzen Sie diese Energie – sowohl wenn Sie selbst Feedback geben, das motivierend sein sollte, als auch, wenn Sie es erhalten, schließlich möchte ein anderer Sie motivieren, etwas besser zu machen!

**Regeln für Feedbackgeber**

**Beginnen Sie bitte positiv.**

Dadurch erwecken Sie Aufmerksamkeit. Und Sie geben zu erkennen, dass Sie nicht als Feind, sondern als Freund kommen.

**Formulieren Sie in der Ich-Form**

Beschreiben Sie ausschließlich die Wirkung auf Ihre Person

Ich habe wahrgenommen, dass du sehr laut geworden bist ...

Ich wurde nervös, als du so mutig aufgetreten bist...
Wie du damit umgegangen bist, hat auf mich etwas irritierend gewirkt.

**Meiden Sie Festschreibungen**

Sagen Sie nicht: Du bist *immer* so hektisch.
Du machst *nie* was ich dir sage.
Beschränken Sie Ihre Kritik und Ihr Feedback auf die Sache, um die es geht und verwickeln Sie nicht den ganzen Menschen hinein.

Sonst fühlt sich ihr Gegenüber als Ganzes abgelehnt und in seinem Selbstwert herabgesetzt. Indem Sie sich auf die Angelegenheit beschränken, um die es geht, würdigen Sie den anderen weiterhin positiv. Und da Sie ja mit einer positiven Rückmeldung begonnen haben, kann er oder sie eigentlich nur dankbar sein für diese konstruktive Kritik, die etwas ganz anderes ist als destruktive Kritik, die nicht unterstützt und motiviert, sondern vernichtende Züge trägt.

**Äußern Sie keine Wertungen und formulieren Sie nachvollziehbar.**

Stellen Sie sachlich fest, worum es geht – und unterlassen Sie Bewertungen:
… und das hat dazu geführt, dass ich nervös wurde, was du vielleicht an meiner Stimmung gemerkt hast.
... Als du lauter wurdest, habe ich gesehen, wie der Kunde die Stirn stark gerunzelt hat und einen Schritt nach hinten gegangen ist. Danach war die Stimmung im Gespräch etwas gedämpft.

**Geben Sie Anregungen und Empfehlungen.**

Eine Idee von mir wäre, dass du beim nächsten Mal versuchst, bei einer kritischen Frage mit deiner Stimme ruhig zu bleiben, sodass der Kunde nicht so irritiert wird. Das Gespräch könnte dann konstruktiver weiter verlaufen. Genau so, wie ich dich aus vielen anderen Gesprächen kenne.

**Schließen Sie jedes Feedback positiv ab.**

Das verstärkt die Motivation. So wird klar, dass die Idee Ihrer Rückmeldung positiv war und Sie das Gute auch nachhaltig erkannt haben.

**Bleiben Sie bei der Wahrheit**

Ich möchte Sie nicht anregen, die Dinge schön zu reden.
Sollten Sie wirklich mal stinksauer sein, darf Ihr Gegenüber das auch wissen. Also bleiben Sie bei der Wahrheit, achten Sie nur darauf, diese einfachen Feedbackregeln häufiger einzusetzen.

Das bedeutet, Sie benutzen einfach die Sandwich-Methode: Erste Lage positive Rückmeldung, zweite Lage Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge, dritte Lage weitere Positivaspekte.
So wird Ihre Rückmeldung dem Feedbacknehmer gut bekommen. Guten Appetit.

**Und das üben Sie am besten sofort!**
Gelegenheiten gibt es mehr, als Sie es für möglich halten!
Wenn Sie nun also Ideen, wie zum Beispiel folgende haben:
Die Wäsche hängt man besser so herum auf.
Die Infomappen in den Hängeregistern sind verschwunden.
Warum liegen sie nicht an ihrem Platz?

... Dann versuchen Sie es doch einmal folgendermaßen:
Schön, dass du die Wäsche aufhängst! Wenn du willst, habe ich einen Tipp: Wenn man die Kanten nicht übereinander legt, trocknet die Wäsche schneller. So wie du es machst, ist es aber auch in Ordnung.

Ich finde es gut, dass Sie das Hängeregister neu sortiert haben. Leider sehe ich die Infomappe im Moment nicht. Wissen Sie, wo sie liegt?

Wetten, Ihre Kritikpunkte werden zügig und gut gelaunt aus dem Weg geräumt? Hier muss sich niemand angegriffen fühlen. Hier steht der Respekt vor dem anderen Menschen und der Wunsch nach einer Optimierung eindeutig im Vordergrund.

In unserer letzten Mitgliederversammlung haben wir schon viele Punkte klären können. Darauf bin ich sehr stolz. Jetzt gilt es noch den offenen Punkt zur nächsten Dienstreise zu klären. Wenn ich euch bitten darf, wieder so tatkräftig Vorschläge zu machen und euch für die Aufgabe zur Verfügung zu stellen.

Das klingt doch besser als: Leider ist schon beim letzten Mal nichts bei dem Punkt Dienstreise herausgekommen. Ich hoffe, dass heute mal endlich jemand einen gescheiten Vorschlag macht und sich darum kümmert. So schwer kann das ja wohl nicht sein.

Was meinen Sie, in welchem Fall wäre Ihre Motivation größer?

# Erfolg ist auch eine Glaubensfrage

## Wie Sie Ihr Selbstbild so gestalten, dass Sie rundum zufrieden mit sich sind

Gönnen Sie sich doch mal eine kostenlose Frischzellenkur und statten Sie den Stätten Ihrer Jugend einen Besuch ab: Welche Erinnerungen haben Sie von sich selbst als Kind aufbewahrt? Sind es Erinnerungen, die Sie als fröhliches, lebhaftes, neugieriges und talentiertes Kind zeigen, dem die Welt offen steht? Oder sind es Erinnerungen, die Sie als weniger begnadet darstellen – ein Kind, dem die Welt nicht weit offen steht.

Sollten Ihre Erinnerungen im letztgenannten Bereich überwiegen, fragen Sie sich, woher Sie wissen, dass Sie tatsächlich ein solches Kind waren. Könnte es sein, dass Sie Teile Ihrer Kinderpersönlichkeit vergessen, also ausgeblendet haben? Und könnte es sein, dass Sie sich deshalb heute manchmal mit einem Selbstbild herumschlagen, das Ihnen das Leben nicht gerade versüßt?

„Ich bin ein Tollpatsch“, sagt Clemens. Mit dieser Meinung steht er allein da. Clemens ist vierzig und niemand aus seinem Freundeskreis würde ihn als Tollpatsch bezeichnen. Aber seine Oma hat ihn so genannt und irgendwie hat es der Tollpatsch geschafft, sich in Clemens festzusetzen. Wenn Clemens bei anderen – meistens nach ein paar Bierchen –anklingen lässt, dass er nicht der Geschickteste sei, erntet er Unverständnis: Du doch nicht! Du machst wohl Witze! Clemens hält diese Kommentare für höfliche Verlegenheit.

„Lernen fällt mir wahnsinnig schwer“, sagt Brigitte. „Das war schon in der Schule so. Ich habe mir die Vokabeln nie merken können. Und deswegen fange ich auch heute nichts an, wo ich lernen müsste. Ich könnte zwar an einer Fortbildung teilnehmen, aber ich weiß ja schon, wie es mir dann ergeht. Bei mir klappt das mit dem Lernen einfach nicht.“
Ausgeblendet hat Brigitte, dass sie in anderen Fächern, in denen es nicht darum ging, Vokabeln zu behalten, eine sehr gute Schülerin war. Wenn es ihr

heute gelänge, Licht in dieses Dunkel zu bringen, würde sie vielleicht anders auf die Fortbildung reagieren – und sich selbst insgesamt mehr zutrauen.

Machen Sie sich die hemmenden Eigenschaften, die Sie über sich gesammelt und konserviert haben, bewusst. Und dann suchen Sie in Ihrer Erinnerung nach gegenteiligen Eigenschaften. Menschen sind nicht immer gleich. Menschen sind subjektiv und vielschichtig und mal so, mal anders: einfach lebendig. Insofern ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie Erinnerungen finden können, die das Gegenteil eines „Glaubenssatzes“ ausdrücken. Und dann überlegen Sie sich bitte einmal, wie sich Ihr Lebensgefühl verändern würde, wenn Sie sich nicht mehr für unbegabt, sondern für begabt hielten und so weiter. Inwiefern hätte diese Selbsteinschätzung Einfluss auf Ihr Verhalten? Wie fühlt sich eine andere Selbsteinschätzung überhaupt an?

**Nur mal so ausprobieren – tut nicht weh!**

Tauschen Sie:

Ich bin langweilig gegen Ich bin interessant ... und finden Sie die Beweise dafür!

Ich habe immer Pech gegen Ich habe oft Glück.

Ich kann mich nicht gut ausdrücken gegen Ich drücke mich gut aus.

... Beziehungsweise Ihre eigenen limitierenden Glaubenssätze gegen solche, die Begrenzungen in Luft auflösen, anstatt sie zu betonieren.

Menschen, die negative Erinnerungen kultivieren, sorgen dafür, dass die negativen Erinnerungen eine negative Gegenwart prägen – die ja dann wiederum bald zu einer Erinnerung wird. Ich möchte keinesfalls behaupten, es gäbe keine negativen Erinnerungen! Doch ich möchte Sie darauf aufmerksam machen, dass es AUCH positive Erinnerungen gibt – und es an Ihnen liegt, welche der beiden Gefühlszustände Sie bevorzugt erleben möchten. Jeder Mensch ist für seine Glaubenssätze verantwortlich!

Da versichert jemand: Früher war das so! Ja, stimmt. Oder es war eben anders. Wenn wir ehrlich sind, müssen wir zugeben, dass Erinnerungen

subjektiv sind. Wir wissen, dass der Mensch an sich ein durch und durch subjektives Wesen ist. Wie also sollten wir uns da auf eine Erinnerung verlassen? Das wäre der glatte Wahnsinn!

Machen Sie sich bewusst, dass die Erinnerungen, die Sie aktivieren, Ihre Gegenwart maßgeblich bestimmen. Indem Sie Tag für Tag Niederlagen aus vergangenen Jahrzehnten reanimieren, stimmen Sie sich selbst niedergeschlagen. Was spricht dagegen, zur Abwechslung einmal ein paar Glanzmomente aus Ihrem Leben zu aktivieren?

Das darf man nicht?
Aha, und wer sagt das?
Sie selbst?
Dann können Sie das auch ändern!

Machen Sie sich bewusst, dass Sie die Vergangenheit nicht überprüfen können. Es könnte sein, dass Ihre Erinnerung Sie täuscht, weil Ihr Gehirn diensteifrig das zur Verfügung stellt, was es gewohnt ist: Eventuell handelt es sich dabei um die Versager-Legenden. Wer permanent Niederlagen vor seinem geistigen Auge ablaufen lässt, wird nur schwer den Mut finden, etwas Neues zu wagen. Wozu auch? Klappt ja sowieso nicht – und ist sogar noch gefährlich. Denn es würde die eigenen Entschuldigungen massiv angreifen, die man sich vielleicht so zurechtgelegt hat. Entschuldigungen wie:

Ich konnte das noch nie
Weil meine Eltern sich nicht richtig um mich gekümmert haben, bin ich heute
Weil ich die Erstgeborene bin
... und so weiter.

Glaubenssätze sind nicht nur negativ. Menschen, denen es gelingt, recht viele positive Glaubenssätze über sich selbst im Portfolio zu sammeln, leben meistens unbeschwerter. Und seltsamerweise scheint ihnen auch mehr zu gelingen als anderen. Wenn wir darüber nachdenkt, warum das so ist, erscheint es absolut logisch, oder?

Nun eine wirklich gute Nachricht, die Sie natürlich schon vermuten: Sie können Ihre Glaubenssätze ändern, das heißt, Sie können Ihr Selbstbild korrigieren – in einem gewissen Rahmen. Ich spreche hier nicht davon, dass Sie sich einbilden, Sie seien Weltmeister im Bodybuilding, mit ein bisschen Brust raus und dann wird das schon. Oder als Siebzigjähriger die Goldmedaille im Stabhochsprung einzuheimsen, nach dem Motto: Man muss nur fest daran glauben. Ich spreche von realistischen Einschätzungen. Und davon, die Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen.

Was geht Ihnen über Sie selbst im Kopf herum? Schreiben Sie das mal einen Tag lang auf. Vielleicht stellen Sie dann fest, dass Sie das, was Sie zu sich selbst sagen und über sich selbst denken, niemals zu anderen sagen würden. Es kann durchaus passieren, dass Sie feststellen müssen, sich selbst wesentlich schlechter zu behandeln, als Sie andere jemals behandeln würden.

Glaubenssätze entstehen durch unsere Erziehung, andere Menschen, Vergangenheitstraumata und vielerlei Erfahrungen, die wir im Laufe unseres Lebens machen. Wir entwickeln Glaubenssätze aus diesen Erfahrungen, weil wir manche von ihnen generalisieren. Glaubenssätze sind generalisierte Erfahrungen. Und sie sind mit Werten verwandt, denn viele Glaubenssätze sind verbunden mit einem Wert. Der Wert, den ein Glaubenssatz repräsentiert, kann unbewusst sein. Und natürlich sind Glaubenssätze sehr individuell, zeigen sie doch unsere ganz persönlichen Einstellungen und Leitlinien, die wir für wahr halten. Insofern stellen Glaubenssätze die Grundlage unseres Tun und Handelns dar.

Ohne Glaubenssätze könnten wir gar nicht leben, da sie unser Weltbild formen. Wenn wir nicht an das glauben, was wir tun – wozu sollten wir es dann tun? Glaubenssätze helfen dabei, uns in der Welt zurecht zu finden. Wir alle haben einige Grundannahmen über die Welt. Wenn Sie auf einen bestimmten Knopf drücken, erwarten Sie, dass der Fahrstuhl kommt. Ihr Glaubenssatz lässt Sie diese Überzeugung aufrecht erhalten – und geduldig ausharren, anstatt die Treppe zu nehmen. Woher wissen Sie eigentlich, dass die Treppe nach oben zu ihrem Ziel führt – sie könnte auch frei schwebend

im Nichts enden. Es wird Frühling und Herbst. Genau genommen ist das auch ein Glaubenssatz und das ist gut so, sonst müssten Sie ja ständig alles immer wieder neu lernen. Wenn Sie einen Topf mit Wasser auf den Herd stellen und am Regler drehen, glauben Sie, dass das Wasser heiß wird. Wenn Sie den Zündschlüssel im Auto umdrehen, glauben (oder hoffen) Sie, dass es anspringt. Sie glauben auch, dass Ihr Ehemann nicht sehr erfreut reagiert, wenn Sie ihm den Seitensprung mit seinem besten Freund beichten. Sie glauben, dass Ihre Ehefrau sich an dem Brillanten, den Sie Ihr aufs Kopfkissen legen, erfreuen wird. Alles basiert auf Glaubenssätzen. Also natürlich auch das menschliche Miteinander.

Prinzipiell unterscheiden wir zwei Arten von Glaubenssätzen: die berechtigten Glaubenssätze – Fahrstuhl, Herd, Seitensprung – und die unberechtigten Glaubenssätze: Ich kann nicht lernen, Sonntage sind immer öde, Weihnachten muss man mit der Familie und in Harmonie verbringen, mein Kollege zieht diese karierten Hemden vorsätzlich an, um mich zu ärgern. Wobei – Sie merken es vielleicht selbst schon – hier eine Menge Spielraum ist. Ich habe mir sagen lassen, dass es durchaus Fälle gibt, in denen Seitensprünge nicht geahndet, sondern begrüßt werden ...

Einfach ausgedrückt könnten wir auch von einschränkenden oder hemmenden und förderlichen Glaubenssätzen sprechen.
Das Fatale ist, dass wir unter einschränkenden Glaubenssätzen zwar leiden, häufig aber gar nicht merken, dass wir einem Glaubenssatz auf den Leim gehen, weil wir ganz automatisch annehmen, dass er richtig ist. Merke: Glaubenssätze sind immer richtig, also wenigstens für diejenige Person, die diese Aussage vertritt.

Wenn Glaubenssätze mit starken Gefühlen verbunden sind, können Sie sich den Mund fransig reden – es wird nicht funktionieren. Kein Mensch mit Flugangst wird diese bewältigen können, indem Sie ihm Statistiken vorlegen, in denen das Flugzeug als das sicherste Verkehrsmittel überhaupt ausgewiesen ist. Wir sind keine rationalen Wesen.

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass jeder Mensch ein guter Mensch ist? Jeder meint doch, dass er auf der richtigen Seite steht. Ganz deutlich ist das in der Politik. Jeder hat auch die besten Argumente dafür, sein Verhalten moralisch zu rechtfertigen. Dort, wo Kompromisse unmöglich erscheinen, sind die Grenzen von zwei Modellen der Welt so starr, dass keine Einigung gefunden werden kann. Dahinter stecken Glaubenssätze, die wahrscheinlich seit der Steinzeit in die Felsen gehämmert sind. Wenn wir etwas glauben, dann glauben wir nicht, dass wir das glauben, wir halten das, was wir glauben, für wahr. Indem wir erkennen, dass andere Menschen andere Dinge als wir für wahr halten, öffnen wir uns auch dafür, unsere eigenen Glaubenssätze zu überprüfen und vielleicht zu verändern.

Wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass persönliche Interessen einen entscheidenden Einfluss auf die Richtung menschlichen Denkens haben. Wenn jemand vom Atomstrom lebt, wird er ihn befürworten, Klimawandel hin oder her. Jeder kennt die Lage der Welt. Aber wer vom Atomstrom lebt, wird sie anders interpretieren als eine Sägewerksbesitzerin. Und für die ist Sägemehl beispielsweise Abfall, während sie für einen Spanplatten-fabrikbesitzer einen wichtigen Rohstoff darstellt.

Wir sollten niemals vergessen: Jeder Mensch muss es mit sich selbst aushalten. Deshalb werden Entschuldigungen gesucht oder Modelle gewählt, die Entschuldigungen erleichtern. Wir mögen zwar manchmal über jemanden denken oder sagen: Was für ein Idiot. Doch dieser Mensch wird wohl kaum mit dem Bewusstsein herumlaufen, er sei ein Idiot. Und wenn doch, dann aus anderen Gründen als jenen, für die wir ihm den Stempel aufdrücken. Und deshalb müssen manche Menschen an ihren Überzeugungen festhalten. Wenn ein Wissenschaftler jahrzehntelang über ein Thema forschte und sich nach dreißig Jahren herausstellt, dass er von fehlerhaften Voraussetzungen ausgegangen ist und somit seine Forschung in die falsche Richtung lief, wird er wahrscheinlich nicht umdenken. Sondern Gründe suchen, warum er doch Recht hat. Das ist menschlich. Es gibt keine Objektivität.

Glaubenssätze, die Sie behindern und beschränken, können Sie verändern – und zwar bis zu Glaubenssätzen, die Krankheiten verursachen. In der

Medizin – und besonders der Placeboforschung – ist bekannt, wie wichtig der Glaube an die Heilkraft ist. Lange wurde davon ausgegangen, dass Placebos, also Scheinmedikamente, nur die subjektive Seite des Wohlbefindens beeinflussen. Inzwischen zeigt die Forschung, dass die bloße Erwartung einer Medikamentenwirkung nachweisbare Veränderungen im Körper, ja sogar gezielt in einzelnen Organen auslösen kann. Mit Hilfe der Gedanken können wir also auf unsere Organe einwirken. Das mag nicht bei jedem Menschen klappen, doch immerhin klappt es bei so vielen, dass die Schulmedizin sich zunehmend für diese „Phänomene“ interessiert, die in einigen Jahrzehnten vielleicht gar keine mehr sind, sondern allgemein anerkannt.

Es bedarf keiner ernsthaften Erkrankung, um die Macht unserer Vorstellungskraft zu testen: Ein Mensch, der allergisch auf Gräser reagiert, braucht sich möglicherweise nur intensiv eine blühende Wiese vorzustellen, also an die Gegenwart des Allergens zu denken, und schon passiert die allergische Reaktion: Hatschi.
Wenn jemand vom Urlaub erzählt und dann auf die Mückenplage zu sprechen kommt, die die südlichen Abende in höllische Folter verwandelte, kratzen sich die Zuhörer häufig. Und wem ist nicht schon mal das Wasser im Munde zusammengelaufen, wenn ein anderer von einem besonders köstlichen Essen erzählte? Unser Befinden reagiert auf unsere Vorstellungen. Und unsere Glaubenssätze regieren über unseren Vorstellungen. Mit ihnen zu arbeiten heißt, an der Wurzel zu arbeiten.

Wie mächtig Glaubenssätze sind, dazu gibt es auch abseits der Medizin zahlreiche Studien. Menschen neigen dazu, das zu tun, was von ihnen erwartet wird beziehungsweise was sie von sich selbst erwarten. Die Erwartungen, die andere an uns haben, müssen nicht einmal ausgesprochen werden, es reicht auch hier ein bloßer Glaubenssatz, also dass wir glauben zu wissen, was andere von uns erwarten. Unzählige Versuche beweisen alle dasselbe: Wir richten unser Handeln nach unserem Glauben, also unseren Vorannahmen und Vorurteilen aus.

Neuen Lehrern wurden zwei Schulklassen zugewiesen. Alle Schüler verfügten über durchschnittliche Intelligenz. Den Lehrern wurde allerdings mitgeteilt, die eine Klasse sei überdurchschnittlich intelligent, die andere Klasse unterdurchschnittlich intelligent. Ein Jahr später wurde die Intelligenz der Schüler untersucht und es wurde festgestellt, dass die als sehr begabt bezeichneten Schüler beim Test besser abschnitten als vorher, während die meisten von den als schlechter klassifizierten schlechter abschnitten, was bedeutet, dass die Überzeugung der Lehrer die Schüler in ihrer Lernfähigkeit beeinflusst hat.
Es gibt auch Studien, die beeindruckend belegen, dass die Überzeugung eines Arztes über die Wirksamkeit einer Therapie, die er einem Patienten vorschlägt, Auswirkungen darauf hat, wie erfolgreich die Therapie beim Patienten ist. Ja sogar die Stimmung des Praxispersonals und das Ambiente einer Arztpraxis kann Einfluss auf den Krankheitsverlauf bei Patienten haben.

Menschen, die glauben, dass Mobilfunkmasten Schlafstörungen verursachen, leiden häufiger an Schlafstörungen als Menschen, die nicht glauben, dass Mobilfunkmasten zu Schlafstörungen führen – auch wenn sie unter gleichen Bedingungen und Abständen zu Mobilfunkmasten wohnen. Das soll übrigens nicht heißen, dass ich persönlich glaube, Mobilfunkmasten seien gesundheitsfördernd. Ich weiß es einfach nicht. Ich weiß allerdings: Wer glaubt, er bekommt eine Erkältung, hat sie schon.

Wenn wir uns die Macht von Glaubenssätzen vergegenwärtigen, erkennen wir, wie wichtig es ist, positiv an über andere Menschen zu denken. Damit beflügeln wir sie. Damit wecken wir das Beste in ihnen: ihre Ressourcen. Und damit befreien wir uns auch selbst ein Stück. Viele Menschen leiden beispielsweise unter negativen Glaubenssätzen über ihre PartnerInnen. Fast könnte sich der Verdacht aufdrängen, sie provozierten die „Gegenseite“ dazu, den Hochzeitstag zu vergessen, das Heck des Wagens an die Garagenwand zu setzen, Flaschen nicht ordentlich zuzudrehen, Stadtpläne im Klo runterzuspülen und die Küche in ein Schlachtfeld zu verwandeln, ganz einfach, weil sie fest dran glauben: Mein Partner nimmt mich nicht ernst, mein Partner nutzt mich nur aus, meine Partnerin ärgert mich absichtlich

usw. Einem braven Partner bleibt da gar nichts anderes übrig, als diese Glaubenssätze zu bestätigen!

Also was tun? Nichts mehr glauben? Das werden Sie kaum schaffen und es würde auch keinen Sinn ergeben. Es geht darum zu erkennen, was Sie glauben. Ihre einschränkenden Glaubenssätze aus dem Dickicht zu locken und sie sich bewusst zu machen und dann zu entscheiden, ob sie in Ihr Selbstbild passen – oder ob sie vielleicht ausgetauscht werden sollen.

Einschränkende Glaubenssätze verraten sich häufig durch ein „Kann nicht“:
Ich kann nicht snowboarden, kochen, umziehen, Mitarbeiter führen, Kritik annehmen etc.
Es ist ziemlich einfach, keine Kritik annehmen können, nicht snowboarden zu können. Zu glauben, dass „Ich kann nicht“ eine Beschreibung Ihrer Fähigkeiten sei, das ist lediglich das Programm, das in Ihrem Gehirn abläuft. Außerdem schließen Sie von jetzt auf immer. Was spricht dagegen, es zu lernen – wenn Sie das wollen. Und müssen Sie wirklich alles können, was man können kann?

Dazu bin ich zu alt
Dazu bin ich zu jung
Wenn ich woanders leben würde
Wenn ich mehr Geld hätte
Mit meinen Zeugnissen brauche ich gar nicht erst versuchen, einen anderen Job zu bekommen
Als Mutter von drei Kindern ist das nicht möglich
Das geht nur mit mehr Geld

Was wäre denn anders, wenn Sie alt oder jung genug wären?
Wie wäre es, wenn es doch gehen würde?
Welche Annahmen über Sie selbst oder die Welt würden Sie maximal unterstützen bei Ihrem Vorhaben?
Was ist das Einschränkende an diesem Satz für Sie?

**Wenn Sie überprüfen möchten, ob Ihre Glaubenssätze Ihnen wirklich weiterhelfen, unterziehen Sie sie doch einfach einmal folgendem Test. Fragen Sie sich:**

Ob Ihnen diese Glaubenssätze dabei helfen, Ihr Leben und Ihre Gesundheit zu schützen.
Ob diese Glaubenssätze Sie dabei unterstützen, Ihre Ziele zu erreichen.
Ob diese Glaubenssätze Ihnen als wertvoller Impulsgeber bei Konflikten mit anderen Menschen dienen.
Ob diese Glaubenssätze dazu beitragen, dass Sie sich wohl fühlen.

Zum Beispiel: Hilft es mir in meinem Leben, wenn ich mir wenig zutraue? Erreiche ich mit dieser Überzeugung meine Ziele? Hilft mir diese Annahme bei Konflikten? Fühle ich mich wohl mit dieser Einschätzung?
Höchstwahrscheinlich werden Sie mehrfach mit Nein antworten. Warum also bleiben Sie solchen Überzeugungen treu, die Ihnen offensichtlich mehr schaden als nutzen.

Und nun wird es wirklich spannend – denn Sie wissen ja, dass hinter jedem Verhalten eine positive Absicht steckt. Was also könnte die positive Absicht dabei sein, wenn sich jemand zu alt fühlt, um seine Träume zu verwirklichen? Vielleicht hat er Angst vor einem Fehlschlag und möchte sich davor schützen, indem er es erst gar nicht versucht, was er aber nicht sagen würde, weil er das nicht zugeben könnte, weder vor sich selbst noch vor anderen: Es ist praktisch, sich als zu alt zu bezeichnen.
Solche Schutzmechanismen sind legitim! Es geht nicht darum, jemanden zu bewerten und/oder verurteilen. Sie sollten lediglich unterscheiden lernen, wo Sie selbst sich sinnvoll schützen und wo Sie aus Gewohnheit etwas aufrechterhalten, was schon lange keinen Sinn mehr hat, Ihr Leben unnötig beschwert statt erleichtert. Wenn Sie sich darüber Klarheit verschafft haben, können Sie immer noch überlegen, ob Sie den Schutz aufrechterhalten.

Denn manchmal laufen schleppen wir Schutzschilde herum, die wir schon lange nicht mehr nötig haben, einfach aus Gewohnheit, so wie mit Handtaschen und Aktenkoffern. Ihr großer Nutzen dabei: ein besseres Lebensgefühl. Denn je mehr ein Mensch sich als passives Wesen betrachtet, umso weniger wird er Chancen und Möglichkeiten erkennen können, um sein Leben zu verbessern, Handlungsspielraum zu erobern.

Laotse formulierte weise: „Verantwortlich ist man nicht nur für das, was man tut, sondern auch für das, was man nicht tut."

Jeder Mensch ist für seine Gefühle und Reaktionen selbst verantwortlich. Zu einhundert Prozent! Wenn jemand seine Laune an mir auslöst, dann kann ich mich wehren, aber jemand anders ist nicht dafür verantwortlich, wie es mir geht. Das Projekt ist geplatzt. Das Projekt ist schuld daran, dass ich schlechte Laune habe? Nein, ich selbst bin es, der meine Laune steuert. Niemand ist dafür verantwortlich, wie es mir geht. Und niemand ist dafür verantwortlich, wie es Ihnen geht. Wie Sie sich fühlen – das liegt in Ihrer Macht.
Eigenverantwortung produziert ein besseres Lebensgefühl. Wir kochen unser eigenes Süppchen und müssen nicht auslöffeln, was andere zubereiten: Diese Suppe ess ich nicht, sprach schon der kluge Konrad, nein meine Suppe ess ich nicht. Leider versäumte er, sein eigenes Süppchen zuzubereiten. Das ist wiederum Voraussetzung: für sich selbst sorgen. Wir erlangen Handlungsfreiheit, also Wahlmöglichkeiten. In jedem Augenblick der Gegenwart sind wir verantwortlich dafür, was in Zukunft geschieht.

Menschen, die gescheitert sind oder einen Misserfolg erlebten, zählen oft Gründe auf, die im Außen liegen. Von Menschen, die erreicht haben, was sie wollen, ist häufig zu hören: Die größten Kämpfe habe ich mit mir selbst ausgefochten.

Einer meiner eigenen Glaubenssätze lautete früher: Aufgrund von Interpretation und Bewertung kann ich besser reagieren. Heute heißt mein Glaubenssatz: Aufgrund meiner fehlenden Interpretation und Bewertung bin ich freier.

Gerade für einen Coach ist es unverzichtbar, die eigenen Glaubenssätze zu kennen. Sonst coacht er ständig an den eigenen Glaubenssätzen herum und nimmt seine Klienten gar nicht wahr. Das ist auch ein Grund, warum therapeutische Interventionen von Paaren aneinander nur schwer funktionieren können: Die Paare diskutieren meistens lediglich ihre Glaubenssätze übereinander.

Verblüffend ist es immer wieder, dass wir häufig gar nicht merken, wenn wir unsere Glaubenssätze auf andere Menschen übertragen. Schließlich vermeiden wir es, sie auf ihren Wahrheitsgehalt zu überprüfen. Wir könnten uns irren und das wäre unangenehm. Trauen Sie sich! Scheuen Sie sich nicht, andere zu fragen, was in ihnen vorgeht. Fangen Sie im Freundeskreis an. Sie werden staunen und Ihr Weltbild wird sich überraschend verändern! Im Freundeskreis ist es vielleicht auch ein bisschen einfacher als bei Fremden! Wie es bei Lothars Einweihungsparty passierte. Als da dieser Typ mit der blonden Frau reinkam.
„Die haben doch vorher gestritten“, behauptet Antje.
„Nein, die hatten vorher Sex“, weiß Elisabeth.
„Wie kommst du denn darauf?“
„Das ist ja wohl offensichtlich“, erwidert Antje und ist sich genauso sicher wie Elisabeth, weil sie genau wie Elisabeth aufgrund eines Glaubenssatzes davon überzeugt ist: Wenn sich jemand so benimmt wie die beiden, dann ist zuvor dies und jenes vorgefallen.

Unsere Glaubenssätze prägen unser Denken und Fühlen und unser Denken und Fühlen produziert Glaubenssätze. Klar, dass Elisabeth und Antje jeweils unterschiedlich mit dem Paar kommunizieren würden. Antje würde sich vielleicht besonders mitfühlend äußern, wenn es zu einem Gespräch käme oder das Gespräch erst recht suchen. Die Art, wie sie ins Gespräch einsteigen würde, würde bei dem Pärchen wiederum eine bestimmte Reaktion hervorrufen. Elisabeth würde sich in der Kommunikation mit dem Paar neugierig oder wissend oder anzüglich geben – oder ihr komplett ausweichen, weil sie selbst schon so lange keinen Sex mehr gehabt hat, dass sie sich deprimiert fühlt, wenn sie glaubt, erkennen zu müssen, dass andere das tun, was sie seit Ewigkeiten nicht tut – aus diesem Grund sieht

sie vielleicht auch überall Pärchen mit frischem Sex in den Gesichtern. Da weder Antje noch Elisabeth das Paar kennen, wäre die Frage nach der Wahrheit: Hattet ihr Sex oder habt ihr gestritten? eine ziemliche Unhöflichkeit. Oder der absolute Partyhit! Und es könnte doch sein, dass weder Antje noch Elisabeth Recht haben ...

Stellen Sie sich vor, es ist Sonntag und es regnet und es ist grau und Sie fühlen sich nicht wohl. Sie denken an einen bevorstehenden Termin am Montag, den Sie nicht gerne wahrnehmen, ob im Beruf oder beim Zahnarzt. Plötzlich klingelt das Telefon und jemand, den Sie gern mögen und von dem Sie lange nichts gehört haben, ruft an. Sie telefonieren eine halbe Stunde, Ihre Laune steigt. Wenn Sie nach dem Telefonat an Ihren Termin denken, ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie ihn anders beurteilten als vor dem Telefonat. Der berufliche Termin ist vielleicht gar nicht mehr so unangenehm und Sie fühlen sich zuversichtlicher als vor dem Telefonat: Das wird schon. Und der bevorstehende Zahnarzttermin, na das muss sein und dann haben Sie es hinter sich und das ist gut für die Zähne. Also nichts wie hin. Ist es nicht großartig, wie wir durch unsere Stimmung die Bedeutung der Dinge für uns beeinflussen können? Und die Bedeutung, die wir den Dingen geben, beeinflusst wiederum unsere Stimmung.

Es gibt keine Objektivität. Es gibt nur Glaubenssätze und Modelle der Welt. Unser Leben besteht aus Vorannahmen, die uns helfen, in einer komplexen Welt schnelle Entscheidungen treffen zu können. Sie geben uns Orientierung im Alltag, helfen bei unserer Meinungsbildung und prägen unser Verhalten. Ob wir damit richtig liegen, erfahren wir in der Regel erst hinterher. Häufig aber nicht einmal das. Denn die Ergebnisse im Leben werden ja durch unsere Annahmen geprägt. Wir schwimmen in einem Meer der Möglichkeiten, in dem es keine Inseln der Wahrhaftigkeit, sondern Inseln unseres Geistes gibt. Sogar die Inseln entstehen erst durch uns. Sie selbst erschaffen Ihre eigene Realität. Nutzen Sie die wunderbaren Fähigkeiten Ihres Gehirns!

Hannes kommt nach Hause ärgert sich über Juliane, weil sie schon wieder in seiner Wohnung herum geräumt hat, obwohl er das hasst. Mit großen

Schritten geht Hannes durch die Räume und betrachtet das Chaos, in das Juliane seine Ordnung verwandelt hat. Und während er auf das Chaos starrt, ärgert er sich immer mehr.
Hannes schafft es auch, sich über Juliane zu ärgern, wenn er im Flugzeug sitzt. Und das, obwohlJuliane gar nicht mitfliegt. Sie ist irgendwo auf der Erde unterwegs, einen Wok zu kaufen und Hannes rast durch die Wolken und ärgert sich über Juliane. Hannes ist ein Genie – er kann sich über Situationen und Menschen ärgern, die gar nicht präsent sind. Ein solches Genie steckt übrigens in jedem Menschen! Kein Wunder, dass der Flug nicht so entspannend angenehm ist, wie er sein könnte, wenn Hannes sein Genie anders genutzt hätte, denn das ist auch möglich. Viele Menschen allerdings sind geradezu süchtig danach, sich ständig in Erinnerung zu rufen, was nicht geklappt hat, worüber sie sich ärgern – und wenn sie aktuell nichts finden, dann sind sie große Klasse darin, sich etwas auszudenken. Mütter sind hier wahre Meisterinnen. Die sich ständig ausmalen, was ihren Kindern zustoßen könnte. Natürlich können Sie sich vorstellen, wie Ihr Kind von der Rutschbahn stürzt und mit dem Kopf auf das Eisengitter knallt. Sie können sich aber auch vorstellen, wie Ihr Kind mit einem großen Lachen im Gesicht die Rutschbahn runterkommt. Wenn Sie im Moment nicht dabei sind – weil Sie vielleicht im Büro sitzen – ist es wesentlich gesünder, sich die zweite Variante auszumalen. Nicht nur für Sie selbst, sondern auch für Ihr Kind. Wir spüren, was andere von uns erwarten, und reagieren darauf. Und das geschieht dummerweise meistens unbewusst! Insofern können Sie auch nichts Besseres für eine glückliche Beziehung tun, als das Allerbeste über Ihren Partner, Ihre Partnerin zu denken und sich vorzustellen! Wie gesagt: Ein folgsamer Partner wird darauf reagieren und Ihre Erwartungen erfüllen.

Glaubenssätze wirken sich auf das eigene Verhalten aus.
Marlies ist überzeugt davon: Mein Vermieter mag mich nicht. Wenn Marlies ihren Vermieter sieht, fühlt sie sich unbeholfen und verspannt, sie stottert und ist gar nicht so, wie sie normal ist. Das kommt daher, weil ihr Vermieter sie nicht mag, behauptet Marlies. Als der Vermieter ihr einmal auf dem Hausflur begegnet und sie nicht grüßt, weiß Marlies genau, woran das liegt.
Der Vermieter wiederum wird – bewusst oder unbewusst – wahrnehmen, dass Marlies sich ihm gegenüber seltsam benimmt. Vielleicht glaubt er: Die

mag mich nicht. Und diese Annahme oder auch nur die unbewusste Wahrnehmung wird wiederum sein Verhalten Marlies gegenüber beeinflussen, was wiederum Marlies Verhalten ihm gegenüber beeinträchtigt.

Wie wäre es, Marlies, wenn du mal eine Woche lang den Glaubenssatz wechselst: Mein Vermieter mag mich. Es könnte sein, dass sich deine Situation zu Hause dramatisch ändert. Du brauchst nichts an deinem Verhalten zu verändern, Marlies. Nur deinen Glaubenssatz. Mein Vermieter mag mich. Ach, er grüßt dich nicht. Was das wohl bedeutet? Vielleicht: Mein Vermieter mag mich. Er vertraut mir so stark, dass er weiß, wir können solche Floskeln lassen, Schließlich haben wir uns heute schon mal gesehen.

Ulrichs Glaubenssatz lautet: Gesunde Ernährung hat sowieso keinen Sinn. Und da hat er recht. Wenn das sein Glaubenssatz ist, macht gesunde Ernährung keinen Sinn. Er wird sie auch gar nicht ausprobieren, weil es macht ja keinen Sinn.

Sie merken, sie sind schon erstaunlich, unsere Glaubenssätze. Bitte erwarten Sie nun nicht, dass sich Ihr Vermieter, Ihre Nachbarin oder Ihre Kollegen sofort schlagartig ändern, nur weil Sie einen Gedanken ausgetauscht haben. Und das vielleicht auch nur halbherzig. Wenn schon Tauschen, dann aus vollem Herzen. Dann steigen die Chancen erheblich zu Ihren Gunsten. Im Prinzip ist das Mathematik: Die Wahrscheinlichkeit dass Ihre Mitmenschen positiver auf Sie reagieren, steigt dadurch, dass Sie optimistischer über sie denken.

Auch gesellschaftlich spielen Glaubenssätze eine wichtige Rolle. Erinnern Sie sich an die Butter-Margarine-Debatte:
Zuerst hieß es, Margarine sei gesünder als Butter. Einige Jahre später wurde verlautet, dass die Hartmacher in der Margarine ungesünder seien als die ungesättigten Fettsäuren der Butter. Also aßen wir wieder Butter. Ist ja gesünder. Doch einige Jahre später teilen uns die Ernährungswissenschafter mit, dass es nun neue Erkenntnisse gebe und die Hartmacher gar nicht so ungesund seien wie vermutet. Essen Sie also bitte wieder Margarine. Da Sie vermutlich kein Lebensmittelchemiker sind, können Sie das nicht überprüfen.

Wären Sie einer, hätte Ihnen das aber auch nichts geholfen, denn die Wissenschafter haben sich ja offensichtlich selbst mehrfach geirrt. Und vielleicht tun sie das heute auch noch. Ich weiß es nicht, Sie wissen es vermutlich nicht und die Wissenschaftler wissen es nicht. Übrigens, die Wissenschaftler sind sich dieser Vorgänge absolut bewusst. Oft neigt der Laie viel mehr dazu, diese Ergebnisse als absolute Wahrheit zu begreifen, als die Wissenschaftler selbst, denen die Relativität ihrer Untersuchungen durchaus bewusst ist.

Wahrscheinlich ist es Ihnen auch schon einmal aufgefallen, wie launisch wissenschaftliche Erkenntnisse. Besonders deutlich ist das im Gesundheitsbereich und dort noch einmal speziell bei Diäten. Einmal ist Johanniskraut das Allheilmittel, dann Aloe Vera oder Quellwasser, es gibt auch Modeoperationen, die eine Weile im Trend liegen, einmal kriegen auffallend viele Kinder die Mandeln heraus operiert oder die Weisheitszähne, dann ist der Blinddarm angesagt usw. Plötzlich fangen selbst die Unsportlichsten zu joggen an, weil es so gesund ist, bis sich herausstellt, dass Nordic Walking viel gesünder ist und so weiter und so weiter. Oder das Märchen vom Eisen im Spinat, unter dem Millionen von Kindern litten. Es heißt, dass beim Übersetzen des wissenschaftlichen Artikels über den Spinat lediglich ein Komma verrutschte. Spinat enthält gar nicht so viel Eisen. Aber es war ein Glaubenssatz und der ist härter als Eisen!

Wenn Sie Durst haben und in die Küche gehen, um sich etwas zu trinken zu holen, werden Ihre Glaubenssätze darüber entscheiden, was Sie sich einschenken. Einen Kaffee? Weil er wach macht und Ihnen gut tut? Einen Orangensaft? Wegen der Vitamine? Einen Tee, weil der beruhigt?
Kaffee kann auch müde machen und Orangensaft Allergien hervorrufen und Tee Übelkeit. Das können Sie mir ruhig glauben!

Jens sagt: “Auf deutschen Autobahnen tobt der nackte Krieg. Da sind nur Rücksichtslose, Chaoten und Rowdies auf der Strecke.“
Als Jens mit Erika unterwegs zu seinen Schwiegereltern ist, macht sie sich einen Spaß daraus, die Rücksichtslosen, Chaoten und Rowdies zu zählen

und präsentiert Jens ihr Ergebnis: „Auf einen Raser kommen zweihundert-achtzig normale Autofahrer.“
Jens erwidert, ohne eine Spur von seinem Glaubenssatz abzuweichen: „Das war heute eine Ausnahmesituation.“
Ja, da hat er Recht. Denn immer, wenn ein Glaubenssatz nicht funktioniert, wird die berühmte Ausnahme von der Regel bemüht. Ist das nun ein Glaubenssatz oder ist es die Wahrheit?

Ein Lagerist geht von der Unzuverlässigkeit der Einkaufsabteilung aus und beschwert sich dort wegen der fehlenden Bestellscheine. Die Bestellscheine sind aber schon da. Der Lagerist hat nur nicht richtig nachgesehen, da er vorher schon überzeugt davon war, dass die Bestellscheine eh wieder fehlen würden. Jetzt wehrt sich die Einkaufsabteilung und beschwert sich über die oberflächliche Lageristen.

Eine Kundin hat mit der Bank eine Baufinanzierung vereinbart. Dabei wird ein Disagio vereinbart. Die Bank vergisst, dieses zu vermerken, und bucht das Disagio nicht wie vereinbart ab. Die Kundin ist empört und reklamiert. Die Bank korrigiert den Fehler und sendet der Kundin einen neuen Tilgungsplan zu. Die Kundin versteht den Plan nicht sofort und stürmt wutentbrannt in die Bank, um sich nun beim Geschäftsführer zu beschweren, was für ein Saftladen das hier sei. „Leider“ stimmen aber die neuen Berechnungen und die Kundin muss klein bei geben. Ab heute ist es ihr peinlich, wenn sie ihre Bank aufsucht und den Mitarbeitern begegnet, über die sie sich beschwert hat. Ihre Vorannahme, dass die bestimmt wieder etwas falsch gemacht haben, trieb sie zu diesem im Nachhinein sehr peinlichen Auftritt.

Ein Verkäufer bei einer Autoteilezulieferung hat einen launischen Kunden, der ihm vorwirft, ihn zu benachteiligen. Normalerweise wird der Kunde Recht behalten: Wer wird sich schon besonders intensiv um einen nervenden Kunden kümmern, wenn genügend andere da sind. Dieser Verkäufer bittet den Kunden freundlich um konkrete Beispiele, um ihm besser helfen zu können. Der Kunde merkt, dass er eigentlich doch richtig gut bedient wird, und wechselt den Lieferanten nicht, obwohl er das kurzzeitig beabsichtigt hatte.

Schulen Sie Ihre eigene Wahrnehmung und entdecken Sie, wo sich Ihre Glaubenssätze versteckt halten. Viele Verstecke sind gar nicht so leicht zu finden, Glaubenssätze sind geschickt – und manche, das will ich nicht verheimlichen, maskieren sich sogar oder geben sich als jemand anders aus. Da gilt es wachsam zu sein!

„Meine Nachbarn sind komische Leute“: Ich bin schüchtern und habe Schwierigkeiten, mit anderen Kontakt aufzunehmen, wenn meine Nachbarn komisch sind, muss ich das nicht, weil mit komischen Leuten will ich nichts zu tun haben.

„Wer einen Porsche fährt, hat Potenzprobleme“: Ich würde auch gern einen Porsche haben, aber das kann ich mir nicht leisten und um mich deswegen nicht zu ärgern und das Thema jetzt sofort und ein für alle Mal zu vergessen, stelle ich fest, dass diejenigen, die Porsche fahren, ein Manko haben, das ich nicht kenne, also brauche ich auch keinen Porsche, sonst kriege ich noch Potenzprobleme!

„Wer wirklich erfolgreich sein will, muss so viel arbeiten, dass er praktisch keine Zeit mehr für ein Privatleben hat und menschlich total verkümmert“: Ich selbst will nicht viel arbeiten, aber das kann ich schlecht zugeben, also suche ich mir eine Formulierung, die mich in meinem Glaubenssatz bestätigt und an der halte ich fest, und dass es erfolgreiche Menschen gibt, die menschlich nicht verkümmern, das will ich gar nicht wissen, und die gibt es auch gar nicht und wenn, dann spielen sie das bloß vor.
Oder: Ich habe Angst davor, beruflich zu scheitern und niemals erfolgreich zu sein, also finde ich Gründe, warum ich es auch gar nicht erst probiere, bringt ja sowieso nichts, da verwandelt man nur ein menschliches Wrack und das passt nicht in meinen Wertekatalog.

Demaskierungen von Glaubenssätzen sind nicht immer so einfach wie in den vorstehenden Beispiele, denn wie gesagt: Glaubenssätze sind Meister der Tarnung. Und außerdem kommt es häufig vor, dass Glaubenssätze gar nicht aufgelöst werden können, weil hinter ihnen noch etwas anderes steckt. Um

das zu entlarven, ist es erforderlich, einen Ökocheck durchzuführen, sich also sehr genau und gründlich über die eigenen Motive und Absichten Klarheit zu verschaffen.

Denn Glaubenssätze bieten uns auch Schutz. Oftmals haben wir es uns mit ihnen über Jahre hinweg gemütlich eingerichtet. Es ist warm und kuschelig und man kennt sich aus. Kein Wunder, dass Menschen sich wehren, wenn man ihnen die bequeme Decke wegziehen möchte!

**Denken Sie an einen begrenzenden Glaubenssatz**

Nun stellen Sie sich vor, wie Ihr Leben weiter verlaufen wird, wenn Sie diesen begrenzenden Glaubenssatz in den nächsten zehn Jahren aufrecht erhalten.

Dann bewegen Sie sich ein bisschen, schauen vielleicht aus dem Fenster, klatschen in die Hände, strecken und recken sich. Und nun denken Sie an einen Glaubenssatz, der Sie positiv stimmt, der Sie stärkt und Ihr Selbstvertrauen wachsen lässt. Und dann überlegen Sie sich, wie Ihr Leben in den nächsten zehn Jahren verlaufen wird, wenn Sie diesem Glaubenssatz folgen.

## Glaubenssätze in Bezug auf Ursachen

Diese Glaubenssätze sind sehr oft vergangenheitsorientiert. In eine Formel gebracht würde sie folgendermaßen aussehen: Wegen x bin ich y. Oder: Wenn x, dann y.

Zum Beispiel:

Wenn meine Mutter nicht so ängstlich gewesen wäre, hätte ich mich anders entwickelt.

Wegen meiner geringen Körpergröße konnte ich mich nicht so verwirklichen, wie ich wollte.

Wegen meiner Lehrerin habe ich kein Abitur machen können.

Weil mein Vater so früh gestorben ist, habe ich immer Pech mit Männern.

Wenn ich dem Chef nach dem Mund geredet hätte, hätte ich den Posten bekommen.

Menschen, die unter solchen Glaubenssätzen leiden oder es sich mit ihnen gemütlich eingerichtet haben, verteidigen ihre Kuschelplätze. Sie sagen zum Beispiel: Das ist genetisch so festgelegt. Da kann man nichts machen. Das ist in meiner gesamten Familie so. Die weltpolitische Lage ist dafür verantwortlich. Andere Kulturkreise bemühen ein Karma. Und dass man dagegen nichts tun kann – das steht ja wohl außer Frage: Höhere Gewalt spielt sogar in Versicherungsverträgen eine Rolle.

Bei dieser Art von Glaubenssätzen wird die Verantwortung auf die Ursache geschoben. Andere sind schuld. Immer. Das bedeutet allerdings auch: Indem die Verantwortung abgegeben wird, verschwindet die Chance, etwas zu verändern. Nur dort, wo wir Verantwortung übernehmen, erlangen wir Handlungsspielraum und Wahlfreiheit!

**Glaubenssätze in Bezug auf Bedeutung**

Diese Glaubenssätze sind sehr oft gegenwartsorientiert. Hier lautet die Formel: Was bedeutet es für Sie, dass Sie etwas nicht haben oder nicht können? Welche Bedeutung hat es für Sie, dass Sie kein eigenes Haus/ keine Kinder haben, geschieden, beruflich erfolgreich sind, auf dem Land wohnen etc.

Beide Arten können auch zu Glaubenssätzen auf der Identitätsebene führen. Ein Glaubenssatz auf dieser Ebene lautet dann beispielsweise: Ich bin nicht liebenswert. Glaubenssätze auf der Identitätsebene sind besonders prägend, denn häufig können Veränderungen nicht durchgeführt werden, weil Menschen glauben, dann nicht mehr sie selbst zu sein. Mit einem gründlichen Ökocheck sind solche Hemmnisse sicherlich zu bewältigen!

Glaubenssätze haben nichts mit Logik zu tun – auch wenn sie sich manchmal so geschickt verkleiden, dass sie wirklich logisch daherkommen. Glaubenssätze sind interne Erklärungsmuster – und als solche können sie verändert werden. Die Veränderung ist schon allein deshalb ratsam, um dem Kreisel der selbsterfüllenden Prophezeiung zu entkommen. Dieses Hamsterrad funktioniert in vier Umdrehungen:

Ein Glaubenssatz steuert die Wahrnehmung eines Menschen. Zum Beispiel: Mein Freund kommt immer zu spät.
Die Bestätigung des Glaubenssatzes wird gesucht und gefunden, indem andere Begebenheiten – also wenn der Freund mal nicht zu spät kommt – ausgeblendet werden.
Das eigene Verhalten richtet sich nach dem Glaubenssatz aus. Zum Teil mit fatalen Folgen: Er liebt mich nicht richtig etc.
Die andere Person nimmt das wahr und behandelte die erste Person anders ... was diese natürlich weiter bestätigt durch ihr Verhalten und so läuft das Rad und läuft und läuft und läuft.

Lust auf Abspringen? Vielleicht gibt es jenseits des Hamsterrades noch ein wirklich tolles Leben!

Wenn Sie sich vergewissert haben, dass Ihre Wahrnehmung nicht der Weisheit letzter Schluss, sondern schlicht Ihre persönliche Meinung ist, werden Ihre Urteile milder ausfallen. Da können Sie Ihre Wochenenden genießen, anstatt darüber nachzugrübeln, warum der Kollege Ihnen die Unterlagen nicht gebracht hat, obwohl Sie ihn darum gebeten haben. *Was will er mir eigentlich damit sagen?*
Nichts! Machen Sie sich ein schönes Wochenende! Und wenn Sie sich wirklich dafür interessieren, was Ihnen Ihr Kollege eigentlich damit sagen wollte, dann fragen Sie ihn einfach. Am Montag. Nicht übers ganze Wochenende!

Lassen Sie sich nicht verunsichern, wenn es ein bisschen dauert, bis Sie die neuen Wege wirklich sicher nutzen. Unser Gehirn knüpft ständig neue Verbindungen – und natürlich sind die beim ersten Mal noch ein bisschen wacklig beziehungsweise eher Wildwechsel als Autobahnen. Vom Gehirn werden Autobahnen bevorzugt. Denn sind sie nicht ein Beweis dafür, dass sie richtig sind, so häufig, wie sie frequentiert werden? Das Gehirn ist ein wenig faul, scheint es. Denkfaul oder gehfaul? Jedenfalls müssen wir die Wildwechsel und kleinen Waldwege breiter machen, indem wir sie immer wieder benutzen, auf ihnen entlang gehen, entlang denken, diese

Verknüpfungen im Gehirn stärken, damit sie recht oft benutzt werden. Und dann läuft es wie geschmiert. Das kennen Sie wahrscheinlich vom Lernen. Wenn wir beginnen, eine Fremdsprache zu erlernen, fällt es und häufig zuerst schwer, Vokabeln zu behalten. Manchmal sind wir sogar am Verzweifeln, weil wir gerade mal fünf Vokabeln pro Tag in den Kopf hineinbringen. Doch nach einer Weile wird es besser, wir lernen zu lernen, und auf einmal sind fünf Vokabeln in einer Viertelstunde kein Problem. Also bleiben Sie dran!
Und sorgen Sie dafür, dass die neuen Wildwechsel zu breiten Pfaden werden, denn je breiter der Weg, umso lieber wird er gegangen – was die negativen Glaubenssätze beweisen, die wir so lange mit uns herumgeschleppt haben, die Autobahnbrücken und vor allem –knoten in unseren Gehirnen gestaltet haben.

Viele unserer Glaubenssätze haben wir von anderen Menschen übernommen. Uns wurde gesagt: „Du bist zu jung, um das lernen zu können“, „Du bist nicht klug genug, um das beurteilen zu können“, „Du bist zu faul“.

Wenn wir solche Sätze als Kinder oder Erwachsene oft genug gehört haben, entsteht ein „Introjekt“. Auch wenn uns von außen niemand mehr den Satz sagt, hören wir bei entsprechenden Situationen im Inneren, auf bewusster oder unbewusster Ebene, immer wieder diese Sätze. Dabei entsteht ein Körpergefühl, das dem des Kindes, das wir einmal waren, entspricht. Meistens handelt es sich um Gefühle wie, Hilflosigkeit, Resignation, Wut oder Minderwertigkeit.

**Mit nachfolgender Übung können Sie diese Stimme zum Schweigen bringen, also diesen Glaubenssatz neutralisieren:**

1. Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie sich durch eine Fremdstimme behindert gefühlt haben.
2. Wo hören Sie diese Stimme? Innerhalb Ihres Kopfes oder außerhalb? Benutzt diese Stimme das Personalpronomen du oder ich? (Du kannst das nicht! oder Ich kann das nicht!)

3. Sprechen Sie den Satz, den Sie von der Stimme hören, laut.
4. Führen Sie die innere Stimme nun von dem Ort, an dem Sie ihn hören mit der Hand an Ihren Kehlkopf. Wiederholen Sie den Satz mit dem Personalpronomen „Ich“.
5. Wie wirkt die Stimme jetzt? Was empfinden Sie? Glauben Sie den Inhalt des Satzes immer noch?
6. Denken Sie sich einen neuen Satz aus, der für Sie zu diesem Thema besser passt. Diesen neuen Satz formulieren Sie dann in der Ich-Form.
7. Führen Sie den neuen Satz mit einer Hand an die Stelle des alten Satzes und wiederholen Sie den neuen Satz noch einmal.

# Tapetenwechsel

## Wie Sie Probleme in Lösungen verwandeln

So ein Tapetenwechsel kann manchmal wahre Wunder bewirken. Da erscheint ein vorher düsteres Zimmer auf einmal hell und die Stimmung in der ganzen Wohnung verändert sich.

Dabei ist gar nicht viel geschehen. Bloß ein Tapetenwechsel. So etwas Ähnliches möchte ich Ihnen in diesem kurzen, schnellen Kapitel vorstellen. Das Kapitel ist so kurz, weil die Methode so kurz ist. Eigentlich brauchen Sie nur etwas zu tauschen. Zwei Wörter. Sie tauschen Aber gegen Und. Und das geht folgendermaßen:

Das habe ich gut gemacht, aber da gibt es noch eine Frage.
Das habe ich gut gemacht und da gibt es noch eine Frage.

Was hier steht, ist interessant, aber wann kann ich das umsetzen?
Was hier steht, ist interessant, und wann kann ich das umsetzen?

Ich möchte schon gerne alleine in den Urlaub fahren, aber ich weiß nicht, ob ich mir das zutraue.
Ich möchte schon gerne alleine in den Urlaub fahren und ich weiß nicht, ob ich mir das zutraue.
Nun eine kleine Erweiterung dieser Technik. Lesen Sie weiter und beobachten Sie, was sich noch verändert hat:

„Heute ist Sonntag, aber morgen muss ich wieder arbeiten."
Wie fühlt sich das für Sie an? Was spüren Sie, wenn Sie diesen Satz bewusst lesen und wo spüren Sie etwas?
Und wie fühlt sich der nächste Satz an:
„Heute ist noch Sonntag und erst morgen muss ich wieder arbeiten."

Ich möchte meine Wohnung renovieren, aber ich habe ja niemanden der mir hilft.

Ich möchte meine Wohnung renovieren und jetzt suche ich noch jemanden, der mir dabei hilft.
Was hat sich verändert – also was hat sich in Ihrem Gefühl verändert, wenn Sie diese Sätze lesen – das können Sie übrigens gerne auch laut tun.

Vielleicht finden Sie einen Satz, der auf Ihre momentane Situationen zutrifft. Einen Satz, den Sie üblicherweise mit Aber sprechen, und nun mit Und ausprobieren möchten.

Merken Sie sich: Ein Aber entkräftet das vorangegangene, ein Und stärkt es.

Seien Sie hellhörig. Fischen Sie nach dem Wörtchen Aber. Machen Sie sich bewusst, dass Aber oft eine Einschränkung bedeutet, kleiner macht. Versuchen Sie in Ihren eigenen Sätzen dort, wo es für Sie sinnvoll ist, auf Aber zu verzichten. Verändert sich etwas in Ihrem Selbstbild?

Es gibt einen Lösungsrahmen und einen Problemrahmen. Im Lösungsrahmen befindet sich: Was Sie wollen und wie Sie es bekommen können und welche Ressourcen dazu verfügbar sind. Im Problemrahmen befindet sich, was nicht in Ordnung ist, warum ein Problem besteht, wer es verursacht hat und natürlich, ganz wichtig: Wessen Schuld das ist ...

Indem wir aus dem Problemrahmen heraus formulieren, richten wir unsere Aufmerksamkeit auf Probleme:
Ich möchte keine so große Angst haben – hier denkt jeder an Angst.
Ich möchte mutiger sein – im Grunde genommen die gleiche Aussage, und doch ein völlig anderes Statement.

Wenn Sie vom Problem- in den Lösungsrahmen wechseln, dann werden Sie sich wahrscheinlich besser fühlen, denn im Lösungsrahmen ist die Stimmung einfach angenehmer. Was allerdings nicht bedeutet, dass Sie Ihre wirklichen Probleme ignorieren sollten, es geht hier einzig und allein um die Betrachtungsweise.

In beruflicher Hinsicht kann der Wechsel vom Problem- in den Lösungsrahmen noch ganz andere Konsequenzen haben:

Die Produktmanagerin Elena erstattet der Geschäftsleitung Bericht über den letzten Monat. Alles ist gut gelaufen, bis auf diese Sache in England. Lang und breit lässt sich Elena darüber aus. Obwohl sie 80 % Erfolg vorweisen kann, hält sie sich bei den 20 % auf, die nicht so optimal gelaufen sind. Sie erklärt, woran das lag und bringt Verbesserungsvorschläge für den nächsten Monat ein.
Eindruck bei der Geschäftsleitung: Sie ist bemüht, aber so richtig bringt sie es nicht.
Die gleiche Situation – diesmal spricht Rüdiger. Auch er kann 80 % Erfolg vorweisen. Und das tut er. Er preist diese 80 % an, geht ins Detail, spricht von Fortschritten und Expansion und irgendwo dazwischen, fast in einem Nebensatz, fallen die 20 %, die so geschickt dargeboten werden, dass sie eher wie ein besonders Highlight wirken, denn hier sind die Motivation, das Know-how und die Innovationskraft der Firma gefordert und wir werden es ihnen zeigen und beim nächsten Mal werden wir auch in London triumphieren.
Eindruck bei der Geschäftsleitung: Er hat die Sache voll im Griff. Und mehr noch: er ist engagiert und es macht richtig Spaß, ihn im Team zu haben. Diesen Eindruck hätte die Geschäftsleitung wahrscheinlich auch bei einem ungünstigeren Ergebnis. Rüdiger würde auch 50 % Erfolg zu 100 % aufblasen. Kein Wunder, dass er demnächst befördert wird – und nicht Elena, obwohl ihre Zahlen übers Jahr gerechnet besser sind als seine und sie zwei Jahre länger in der Firma ist als er. Rüdiger hat einige entscheidende Vorteile: Er kann sich selbst gut verkaufen. Er denkt und spricht stets aus dem Lösungsrahmen. Vielleicht endet das irgendwann in einer Bruchlandung, kann sein, kann auch nicht sein. An dieser Stelle möchte ich allerdings fragen: Wenn Sie selbst irgendwo Kunde sind – wo wissen Sie sich besser betreut? Bei einem Dienstleister, der Ihnen von seinen Problemen erzählt oder bei einem, der Ihnen unaufdringlich seine Erfolge präsentiert?

Rosemarie hat ihren Steuerberater gewechselt, weil sie es nicht mehr ertrug, dass er nur Bedenken äußerte. „Er hatte meine Unterlagen kaum in den Händen, da fing er schon an, mich darauf vorzubereiten, dass mein Bescheid diesmal wahrscheinlich schlechter ausfallen würde, dass die Schlupflöcher immer enger würden, dass ich mit Einspruch rechnen müsste. Das hat mich immer runtergezogen. Jetzt bin ich bei einem anderen Steuerberater, der mir ein gutes Gefühl von Kompetenz und Optimismus vermittelt. Er holt nicht mehr raus als der andere – aber mir geht es viel besser.“

# Reißen Sie alte Mauern ein

## Wie Sie den Ereignissen die Bedeutung geben, die Sie weiterbringen

Im alten China bestellten ein Vater und sein Sohn gemeinsam ihren kleinen Hof. Sie hatten nur ein Pferd, das den Pflug zog.
Eines Tages lief das Pferd fort.
„Wie schrecklich“, sagten die Nachbarn, „Welch ein Unglück!“
„Wer weiß“, erwiderte der Vater, „ob Glück oder Unglück?“
Eine Woche später kehrte das Pferd aus den Bergen zurück. Es brachte fünf wilde Pferde mit.
„Wie wunderbar“, sagten die Nachbarn, „Welch ein Glück!“
„Vielleicht Glück, vielleicht Unglück. Wer weiß ...“, sagte der Vater.
Am nächsten Morgen wollte der Sohn eines der Pferde zureiten. Dabei stürzte er und brach sich ein Bein.
„Wie schrecklich. Welch ein Unglück!“, sagten die Nachbarn.
Glück oder Unglück?
Einige Tage darauf wurde Krieg erklärt und Soldaten kamen ins Dorf und holten alle jungen Männer ab. Den verletzten Sohn des Bauern konnten sie nicht brauchen, darum blieb er als Einziger verschont.
Glück oder Unglück? Wer weiß das schon.

Die Bedeutung eines Ereignisses hängt davon ab, in welchen „Rahmen“ wir dieses Ereignis stellen. In dem Augenblick, wo wir einen Rahmen verändern, verändern wir auch die Bedeutung des Ereignisses für uns. Während wir uns im vorhergehenden Kapitel mit einem klitzekleinen Rahmen – vom Aber zum Und – beschäftigt haben, der ja auch schon große Wirkung zeigen kann, wollen wir uns nun an die ganz großen Rahmen wagen: Lebens-einstellungen. Im NLP wird diese Technik „Reframing“ genannt. Frame ist der Rahmen und Re-Frame ist der neue Rahmen.

Wenn Sie in Gedanken ein wenig durch Ihren Freundes- und Bekanntenkreis wandern, fällt Ihnen vielleicht auf, dass jene Menschen, denen es gelingt, sich immer wieder neu auf Situationen einzustellen, einen zufriedeneren Eindruck machen. Diejenigen, die mit ihrem Schicksal hadern, die sich

beklagen und überall Hindernisse sehen, die sich auflehnen gegen Dinge, die unwiderruflich in der Vergangenheit geschehen sind, wirken häufig unzufrieden. Es ist ein Talent des Menschen, sich schnell auf Veränderungen einstellen zu können – oftmals bleibt uns auch gar nichts anderes übrig. Wenn das Auto nicht anspringt, hat es keinen Sinn, darin sitzen zu bleiben und abzuwarten – da müssen wir uns Alternativen überlegen. Und wir werden sie finden. Dieses Talent können wir sehr gut dazu nutzen, unsere Einstellung dem Leben gegenüber so zu gestalten, dass wir uns wohl fühlen, indem wir den Dingen die Bedeutung geben, die gut für uns ist: Ich habe da doch noch ein Fahrrad im Keller stehen. Vielleicht ergibt sich aus dieser kleinen Autopanne ein ganz neues Lebensgefühl: Jeden Tag ins Büro zu radeln. Und dann aus Versehen drei Kilo abnehmen. Und sich viel gesünder fühlen. Und dann auch noch eine kleine Ernährungsumstellung, einfach so. Was für ein Glück, dass das Auto damals im Mai nicht angesprungen ist!

Der griechische Philosoph Epiktet hatte sicher kein Auto, aber er wusste trotzdem, wo es lang geht: „ Nicht wie die Dinge wirklich sind, sondern wie sie in unserer Einstellung und Vorstellung sind, macht uns zufrieden oder unzufrieden.“. Auch Shakespeare sei an dieser Stelle erwähnt: "An sich ist kein Ding weder gut noch schlecht, das Denken macht es erst dazu."

Arbeitsplatz verloren?
Frame: Jetzt ende ich bestimmt unter der Brücke.
Reframe: Jetzt habe ich endlich mal Zeit für mich.

Beruflich voll ausgebucht?
Frame: Ich bin total genervt, wenn ich zu viel Arbeit auf dem Schreibtisch rumliegen habe.
Reframe: Was für ein Glück, dass ich so viele Aufträge habe!

Auf den ersten Blick mag es so erscheinen, als sei ein Reframing nichts anderes als eine Umdeutung und Umformulierung einer Gegebenheit. Kurz:

positives Denken. Reframing verändert jedoch die Einstellung zu den Dingen grundlegend. In dem Moment, wo sich die Bedeutung verändert, verändert sich ja auch die Reaktion – also das Verhalten – eines Menschen.

Um es ganz klar zu sagen: Reframing betrachtet alle Seiten, nicht nur die negativen, sondern eben auch die positiven. Reines positives Denken lehne ich ab, da hierbei nur eine rosarote Brille aufgesetzt wird und mögliche Gefahren ignoriert werden. So haben viele Leute an der Börse ihr Geld verloren, optimistische Raucher haben ihre Gesundheit ruiniert und wieder andere haben viele Jahre eine unglückliche Ehe geführt. Sie sollen alle Seiten erkennen, um eine ausgewogene Basis für Ihr Urteil zu haben. Wenn Sie verärgert sind, weil Ihre Kinder einen Dickkopf haben, dann ist es nicht sinnvoll sich als Versager zu betrachten. Wenn Sie in Ihrem Leben nichts auf die Reihe bringen, sollten Sie sich das nicht schön reden, sondern die Verantwortung übernehmen.

Betrachten wir etwas nur negativ, dann wirkt es feindlich auf uns. Durch Reframing merken Sie, dass das aber nicht stimmt. Es war gut und wird vielleicht für die Zukunft noch besser so sein. Und wenn Sie sich entscheiden, etwas zu verändern, dann ist es sinnvoll, dies nicht aus dem Gefühl der Minderwertigkeit heraus zu starten, sondern aus einem Gefühl der Stärke. „Ja ich war bisher langsam und dieser Eigenschaft habe ich viel zu verdanken. Meine Gründlichkeit, Dinge gut zu erledigen, meist das Richtige getan zu haben, geduldig andere unterstützen zu können. Und jetzt möchte ich in einigen Bereichen meines Lebens mehr Dynamik hinein bekommen, damit ich auch mal diese Seite des Lebens kennen lerne.“ So gehen Sie mit einem Gefühl der Stärke in ein neues Abenteuer. Vergessen Sie Ihre Defizite: Sie haben keine.

Eine Klientin litt sehr darunter, dass sie sich von ihrem Mann als Putzfrau behandelt fühlte. Schnell entdeckten wir im Gespräch die „Schlüsselstelle“: Dass ihr Mann die liebevoll von ihr gebügelte Wäsche so achtlos behandelte. Jeden Tag kam er mit Flecken auf der Kleidung nach Hause – und dabei arbeitete er in einer Versicherung. Suppenspritzer, Kaffeeflecken, Kugelschreiberstreifen – jeden Tag brachte der Mann Spuren seiner Tätigkeit

mit nach Hause. „Mit ein bisschen gutem Willen“, so meinte die Klientin, „müsste es doch möglich sein, die Kleidung zu schonen, schließlich gelingt das anderen Menschen auch.“ Der Zustand der Kleidung Ihres Mannes war für die Klientin zu einem Symbol für ihre Unzufriedenheit geworden, unter der sie wirklich sehr litt, weil sie sich selbst nicht mochte in der Rolle einer quengelnden Hausfrau. Sie schaffte es aber auch nicht, den Zustand der Kleidung zu übersehen, ja sie ertappte sich sogar dabei zu kontrollieren, wenn ihr Mann nach Hause kam, wo sich Spuren fanden.
Ich gab der Situation eine andere Bedeutung und fragte meine Klientin: „Stellen Sie sich vor, wie das wäre, wenn es keine nachlässig beschmutzte Kleidung Ihres Mannes mehr gäbe. Machen Sie sich bewusst, dass das bedeuten würde, dass Sie allein leben würden.“
In diesem Fall konnte die Klientin sich sehr schnell mit den Spuren auf der Kleidung Ihres Mannes abfinden, es kann jedoch auch Fälle geben, da wird sauberes Hemd im Schrank einer Beziehung vorgezogen ...

In der ersten Firma, in der ich arbeitete, musste ich eine zweijährige Fortbildung zum Bilanzbuchhalter besuchen. Ansonsten hätte ich wahrscheinlich die gut dotierte Position verloren. Das war für mich eine bittere Zeit, da ich darauf überhaupt keine Lust hatte. Dennoch habe ich es durchgezogen. Jahre später wurde genau diese Fortbildung die Grundlage meines ersten Unternehmens: Ein Beratungs- und Schulungsunternehmen für kaufmännische Softwarelösungen. Der Erfolg war großartig. Die Nachfrage war sehr gut, da die Kunden mich wegen meiner Spezialkenntnisse aufsuchten. Die Softwareprogramme dienten zum Vertrieb meiner Dienstleistungen. Ich hatte mehr zu tun als ich bewältigen konnte, sodass mein kleines Unternehmen wachsen konnte. Heute nutze ich dieses Wissen manchmal für meine Coachingklienten und Seminarteilnehmer, die unternehmerische Anliegen haben.

Menschsein bedeutet, einen Sinn zu suchen für all die Geschehnisse, die uns widerfahren. Als Menschen sind wir darauf programmiert, uns Ereignisse zu erklären. *Weil ich den Unfall hatte, bin ich. Wenn ich nicht zu spät gekommen wäre, hätte ich.* Ob wir den Ereignissen eine positive Bedeutung oder eine negative geben – das bleibt uns selbst überlassen.

Je nachdem, für welche Variante wir uns entscheiden – so werden wir uns fühlen und reagieren. Und unsere Reaktion – erinnern Sie sich an die selbst erfüllende Prophezeiung – beeinflusst auch das Verhalten des Gegenübers.

Draußen schüttet es aus Eimern. Die Kleinen, die durch die Pfützen platschen, finden das herrlich. Die junge Frau, die zu einem Rendezvous unterwegs ist, flucht. Der Bauer nickt zufrieden. Und der Autofahrer, der einen Reifen wechselt, fragt sich, warum so etwas immer ihm passieren muss – als wäre der Regenguss nur für ihn da, eigentlich eine ziemlich größenwahnsinnige Idee.

Wenn Menschen ihre Biographie erzählen, zeigen sie dabei oft, dass sie wahre Meister des Reframings sind. Häufig ist ihnen im Leben irgendetwas passiert, das sie von ihrer ursprünglichen Lebensspur abbrachte. Zum Beispiel ein Unfall. Eine Krankheit. Irgendein Schicksalsschlag. Und dann begannen sie, diesem Geschehen einen neuen Rahmen zu geben. Der Gymnasiallehrer, der zwei Monate im Krankenhaus verbringen musste, kam auf die Idee, seinen Traum zu erfüllen: ein Buch zu schreiben. Bislang hatte er nie Zeit dazu. Im Krankenhaus begann er damit, seinen Traum in Realität zu verwandeln. Heute ist er ein ziemlich bekannter Krimiautor und nennt die Monate im Krankenhaus die wichtigste und kreativste Zeit seines Lebens.
Menschen, die sehr gut in der Veränderung von Bedeutungen sind, stellen häufig fest, dass gerade Krisenzeiten die lebendigsten und spannendsten sind.

Vor einiger Zeit coachte ich einen Manager. der häufig unter Stress litt. In einer Sitzung beklagte er sich über die vielen Stunden, die er jeden Monat im Stau verbrachte. Er war mitten im Problemrahmen. Ich bat ihn, sich zu überlegen, welchen Nutzen er aus dem letzten Stau ziehen und welche Konsequenzen er daraus ableiten könnte. Es fiel meinem Klienten zunächst schwer, einen Nutzen zu erkennen. Durch den Stau habe er einen wichigen Termin in einer Niederlassung versäumt, somit sei er erfolglos nach Hause gekommen und die Zeit für die Vorbereitung des nächsten Tages sei auch zu kurz gewesen. Ich forderte meinen Klienten nochmals auf, einen Nutzen zu erkennen. Nach einer Weile sagte er: „Wenn das etwas Gutes gehabt hat,

dann das dass ich weiß, dass ich etwas anders machen muss, sonst halte ich das nicht mehr lange aus.“
Nun war der Weg frei für den Lösungsrahmen. Mittlerweile verbringt dieser Klient nur noch ein Drittel der früheren Zeit im Auto und arbeitet daran, diese Zeit weiter zu reduzieren. Wie er das geschafft hat? Er entschied sich, alle Niederlassungen mit modernen Videokonferenzsystemen auszustatten und ein effektives Intranetsystem aufzubauen. Der Erfolg ist enorm.

Ein Elternpaar leidet unter seinem eigensinnigen Kind. Der kleine Fritz macht, was er will. Sein Vater, der große Fritz, weiß sich mit diesem Sohn nicht mehr zu helfen. Er möchte gerne etwas mit dem kleinen Fritz unternehmen, doch Fritz möchte jetzt an seinem Legoturm weiterbauen oder puzzeln oder den Regentropfen beim Rinnen an der Fensterscheibe zusehen. Der kleine Fritz ist dermaßen eigensinnig, dass die Eltern heute schon sorgenvoll seiner Pubertät entgegensehen. Und der große Fritz ist insgeheim sehr enttäuscht von seinem Sohn, der sich so starrköpfig zeigt ... bis seine Schwester zu Besuch kommt und lachend feststellt: Wie der Vater, so der Sohn.
„Wieso?“, fragt der große Fritz entgeistert.
„Du bist ein sehr erfolgreicher Mann“, erklärt die Schwester ihm. „Diese Erfolge hast du dir in erster Linie durch Eigensinn und Hartnäckigkeit erarbeitet. Ich erinnere mich genau, dass du immer weiter gemacht hast, wo andere aufgegeben haben. Und du hast nicht getan, was andere von dir erwartet haben. Du hast deine eigenen Ziele verfolgt. Unbeirrbar. Schau dir deinen Sohn an. Der wird es einmal weit bringen.“
Keine Frage, dass der große Fritz den kleinen Fritz plötzlich mit ganz anderen Augen sieht. Und der kleine Fritz wird das spüren – und sich wahrscheinlich freier entfalten können, als wenn er eine Ablehnung bei seinem Vater wahrnehmen würde.

In diesem Reframing wurde die Bedeutung verändert. Eigensinn wird nicht mehr als etwas Schlechtes beurteilt, sondern als etwas Gutes – und schon hängt der Familienfrieden im Lot. Und auch im nächsten Beispiel sorgt eine Bedeutungsveränderung für eine angenehme Überraschung:

Benjamin beschwert sich über seine Freundin: „Wie lang die immer braucht, bis sie sich mal entschieden hat. Das ist der Horror! Sie weiß nicht, was sie anziehen soll, in welchen Film wir gehen sollen, wohin wir in den Urlaub fahren! Jede Entscheidung muss sie genau überprüfen!“
Benjamins Onkel zwinkert dem Neffen zu: „Das ist aber ein tolles Kompliment für dich, dass du von einer dermaßen wählerischen Frau auserkoren wurdest!“

An dieser Stelle könnte es sein, dass der eine oder die andere glaubt, zu solchen Umdeutungen nicht in der Lage zu sein: Weil mir die Fantasie fehlt?
Es tut mir nicht Leid, dass ich Ihnen den Glaubenssatz sofort wieder wegnehmen muss: Wenn Sie sich mit Ihren Möglichkeiten beschäftigen, brauchen Sie nicht viel Fantasie. Sie brauchen lediglich die Fähigkeit, sich selbst ernst zu nehmen. Denn einmal haben Sie ja bereits einen Rahmen gebastelt, mit dem Sie Wahrnehmungen, Bewertungen und vielleicht auch Reaktionen in einer Erfahrung zusammengefasst haben. Damit haben Sie sozusagen den Rahmen oder Zaun geschlossen. Gleichzeitig haben Sie Variationsmöglichkeiten ausgesperrt. Beim Re-Framing arbeiten wir am Zaun, verändern, erweitern, verformen ihn – und so entsteht ein neuer Zusammenhang oder eine andere Bedeutung. Der Inhalt wird sich der Verpackung anpassen. Denken Sie an eine Milchtüte. Die passt sich auch ihrem Framing an. Ihrer Verpackung. Alles passt sich der Verpackung an. Na gut, so lange das Material flüssig ist. Bedeutungsgebungen sind meistens flüssig und die schon hart gewordenen können Sie erwärmen und dann werden sie auch wieder flüssig, form- und gestaltbar: So wie Sie es wollen.

Manche Menschen meinen, „so etwas“ sei unrealistisch. Diese LeserInnen würde ich bitten, sich noch einmal bewusst zu machen, dass wir selbst es sind, die darüber entscheiden, wie wir die Dinge wahrnehmen und wie sie uns beeinflussen. Sollte nicht jeder Mensch so zufrieden wie möglich leben dürfen? Also warum sollten Sie Veränderungen meiden, die Ihnen mehr Wahlfreiheit und ein besseres Lebensgefühl ermöglichen? Wem legen Sie darüber Rechenschaft ab und wer merkt das überhaupt, ob Sie unter manchen Umständen oder Glaubenssätzen leiden oder nicht? Wahrscheinlich stellen Sie fest, dass Sie allein die Macht haben. Also reichen

Sie eine Petition bei sich selbst ein: Zur Verbesserung Ihres Lebens mit der Option auf Glück – und ganz allgemein für ein besseres Betriebsklima!

Manchmal genügt hierfür ein einziges Wort. Eine Journalistin, Teilnehmerin bei einem meiner Seminare, fühlte sich stets schuldig und bekam ein schlechtes Gewissen, wenn sie Bücher zur Unterhaltung las. „Wenn ich lese, bin ich faul“, lautete ihr Glaubenssatz. In einem Reframing wurde das Wort Lesen gegen Recherchieren ersetzt. Die Journalistin las also nicht mehr, sie recherchierte – und seither kann sie jedes Buch, das sie liest, genießen, egal ob sie beruflich oder privat „recherchiert“.

Wenn jemand den Glaubenssatz präsentiert: Ich bin geizig. Wie wäre es mit: Ich bin sparsam.
Ich bin langweilig – Ich bin eine konstante Persönlichkeit
Ich bin naiv – Ich habe mir meine Offenheit bewahrt
Ich bin zu unordentlich – Ich bin unabhängig von der Meinung anderer
Ich bin zu laut – Ich werde wahrgenommen
Ich bin zu leise – Ich bin mutig, weil ich die Stille aushalte
Ich lasse mich leicht verunsichern – Ich hatte noch nicht erkannt, wie feinfühlig mein Gespür für Menschen und Situationen sind.

Und wie sieht es mir Ihren Glaubenssätzen aus – und wie könnten Sie sie modifizieren?

Es geht hier nicht darum, einen unordentlichen Menschen in einen ordentlichen zu verwandeln, es geht darum, die Begrenzungen, die wir uns selbst auferlegen, zu lösen. Denn wenn Sie sich selbst als unordentlich bezeichnen – und wer kann schon beurteilen, ob das stimmt, für den einen bezieht sich Unordnung auf ein einziges nicht aufgeräumtes Regal, beim anderen fängt Unordnung dort an, wo der Messie-Status droht – stempeln Sie sich selbst negativ ab und das hat wiederum Auswirkungen auf Ihr Lebensgefühl. Sie können genauso bleiben wie Sie sind. Und Sie sind okay. Es könnte sogar sein, dass eine kleine Begriffsveränderung Ihr Verhalten beeinflusst. Und natürliche Ihre Gefühle!

Aus meiner langjährigen Erfahrung weiß ich, dass viele Menschen sehr streng mit sich umgehen und sehr harte Maßstäbe an sich selbst anlegen, manchmal so hart, dass sie fast daran zerbrechen. Da ist ein Re-Framing eine wirkliche Erleichterung. Endlich mal wieder durchatmen können. Und es setzt Energien und Lebensfreude frei.

Diese „kleinen Umdeutungen“ sind nicht nur für uns selbst gut, weil sie uns weniger verletzen und zu einem besseren Selbstgefühl und mehr Achtsamkeit im Umgang mit uns selbst führen. Es schadet auch nicht, sie für unsere Umwelt zu nutzen. Es bringt absolut nichts, ein kleines Kind „Du lügst“ zu bezichtigen. Einmal abgesehen davon, dass Kinder zwischen Lüge und Wahrheit häufig nicht unterscheiden können, setzen wir hier eine Limitierung fest. Besser wäre „Du hast eine blühende Fantasie“.

Probieren Sie es einmal selbst aus und Sie werden feststellen, dass Sie sich besser fühlen, wenn Sie milde und nachsichtig und freundlich über andere Menschen sprechen, denn häufig liegt der Herabsetzung anderer das Bestreben zugrunde, die eigenen Komplexe zu kaschieren. So funktioniert das aber nicht. Die wahre Größe hat keine Angst davor, andere auch groß zu wissen, im Gegenteil: Sie fördert sie. Denn sie weiß, nichts und niemand kann ihr wegnehmen, was sie selbst ist: eine kohärente Persönlichkeit.

Reframing hilft häufig auch dabei, Vorurteile abzubauen. Zum Beispiel: Dicke Menschen sind faul und doof. Jemand, der mit diesem Glaubenssatz durch die Welt läuft, wird eingeschränkt leben, denn natürlich gibt es dicke Menschen, die intelligent und fleißig sind, all jene lernt er gar nicht kennen bzw. schätzt sie falsch ein und bringt sich um die Bereicherung ihrer Bekanntschaft.
Dicke Menschen sind besonders mutig, weil sie sich gesellschaftlichen Konventionen verweigern, könnte hier ein Reframing lauten. Welches Reframing fällt Ihnen ein?

Ein Klient kam zu mir, weil er schrecklich unter seiner Angewohnheit litt, alles bis zum letzten Drücker aufzuschieben. Es war egal, worum es sich handelte, ob um ein wichtiges Besprechungsprotokoll, den längst fälligen

Reifenwechsel an seinem Wagen oder Weihnachtsgeschenke besorgen. Diese Angewohnheit stresste ihn selbst sehr, er hatte oft Kopfschmerzen und fühlte sich unwohl. Außerdem war er häufig schlecht gelaunt: „Weil ich ja weiß, dass ich so viel zu erledigen habe, aber ich komme einfach nicht in die Pötte."

Ich fragte meinen Klienten, ob er die freie Zeit, die er sich mit diesem Aufschieben verschaffe, genießen könne.

„Überhaupt nicht! Die ist eine einzige Qual. Weil ich ja weiß, dass ich eigentlich etwas anderes tun sollte. Ich kann es mir gar nicht leisten, ins Fitnessstudio zu gehen, was ich am liebsten täte. Eigentlich müsste ich mich um die anderen Dinge kümmern."

Ausgehend davon, dass das Verhalten jedes Menschen einen Nutzen für diesen Menschen hat, fanden wir heraus, dass mein Klient Druck braucht, um Dinge erledigen zu können. Deshalb macht er alles auf den letzten Drücker. Der Druck, den er damit erzeugt, verhilft ihm zur nötigen Motivation. Wir vereinbarten, dass der Klient sich im Fitnessstudio und überall, wo er sich aufhielt, wenn er die anstehenden Dinge nicht erledigte, sondern Ausweichtermine „feierte", vergegenwärtigte, dass er jetzt Druck aufbaute. Druck, den er brauchte, um später seine Arbeiten motiviert erledigen zu können. Die Strategie war ein Volltreffer. Den zweiten Coachingtermin sagte der Klient telefonisch ab, da er sein Problem bereits voll im Griff hatte. „Wenn ich Arbeiten aufschiebe, habe ich kein schlechtes Gewissen mehr, sondern ich weiß ja: Ich baue Druck auf – und das gehört einfach zum Arbeitsprozess." Kleiner Nebeneffekt war übrigens, dass der Klient bedeutend weniger Druck aufbauen musste als früher. Und gut gelaunt war er auch noch – eine große Freude für seine Familie.

Es gibt zwei Arten von Reframing: Veränderung des Zusammenhangs und Veränderung der Bedeutung.

**Veränderung des Zusammenhangs**

Ausgangspunkt ist meistens eine unerwünschte Eigenschaft, häufig erkennbar an dem Wörtchen „zu". Ich bin zu neugierig. Ich bin zu schnell. Ich bin zu oberflächlich. Ich bin zu streng. Ich bin zu alt. Ich bin zu perfektionistisch etc. Ja, das mag schon sein, dass Sie manchmal zu faul

sind – doch nun wäre es doch interessant zu wissen: In welchem Kontext hätte dieses spezielle Verhalten, das Sie stört, einen Wert? Wo wäre diese Fähigkeit genau die richtige?

Vielleicht, wenn Sie sich entspannen? Im Urlaub? Vielleicht wenn es Ihnen gelingt, Ihre Partnerin zu überreden, ein Mittagsschläfchen zu halten?
Also ist Faulsein durchaus auch eine positive Ressource!

Eine junge Telefonsachbearbeiterin war mit ihren Kundenbewertungen unglücklich. Sie hielt sich für sehr schlecht, bis sich in unserem Gespräch herausstellte, dass sie für die kurze Zeit in diesem Job durchaus gute Werte hatte. Sie maß sich an den „alten Hasen“. Da hatte sie natürlich noch keine Chance.

Ein Kollege arbeitete als Berater in einer großen Unternehmensberatung. Dort nahm der Druck so zu, dass er dies als Chance betrachtete, statt zu klagen etwas zu verändern. Heute geht es ihm besser als jemals zuvor. Er ist nun sein eigener Chef, gestaltet seine Arbeitszeiten selbst und verdient deutlich mehr Geld.

Sinn dieses Reframings ist es, auch die positive Bedeutung oder Eigenschaft eines Verhaltens zu entdecken. So wird die bisherige negative Haltung dazu automatisch verändert; sie kann ja gar nicht mehr in ihrer ursprüngliches Version aufrecht erhalten werden. Und das führt zu einem besseren Lebensgefühl – und gleichzeitig ermöglicht es Veränderung, denn für die Veränderung müssen wir uns zuerst öffnen und wo etwas festgefahren ist, wird das sehr schwierig sein.

**Eine neue Bedeutung geben**
Formulieren Sie Ihren Satz.
Beispiel: Ich bin zu ungeduldig.
In welchen Situationen hat dieses Verhalten, also Ungeduld, einen positiven Wert für Sie?

**Veränderung der Bedeutung**

Beim Bedeutungsreframing geht es um Dinge, die nicht geändert werden können. Sie passieren einfach. Die persönliche Einstellung zu diesen Dingen kann jedoch sehr wohl verändert werden.

Jedesmal, wenn das Telefon klingelt, bin ich genervt.

Sobald ich mehrere Dinge erledigen muss, überkommt mich Unruhe etc.

Die Formel lautet also: Ich fühle mich x wenn y passiert und es geht darum, x zu verändern. Denn y können Sie vielleicht nicht verändern, das bleibt als Konstante.

Am einfachsten funktioniert die Veränderung der Bedeutung, indem Sie eine andere Perspektive einnehmen und den Kontext mit anderen Augen betrachten.

Nennen Sie etwas, das Sie als belastend empfinden und der in die oben genannte Formel passt: Ich fühle mich X, wenn Y passiert. Zum Beispiel: Ich bin gereizt, wenn unsere Besprechungen nicht voran kommen.

Fragen Sie sich: Inwiefern macht dieses Verhalten in der Situation Sinn? Wofür ist es gut, dass ich mich so verhalte? Zum Beispiel: Damit es schneller geht.

Welcher Reframe fällt Ihnen ein? Welche Möglichkeiten haben Sie, X zu verändern? Beispiel: Dass ich gereizt bin zeigt, dass ich effizient arbeiten möchte. Neue Möglichkeiten um das Ziel zu erreichen: Ich könnte endlich Initiative entwickeln und unsere Besprechungen klar strukturieren oder einen Coach engagieren, der uns dabei hilft, effektiver zu werden. Dadurch steigt bei uns allen die Zufriedenheit und ich qualifiziere mich als ziel- und lösungsorientierter Mitarbeiter.

Tun Sie es!

# Six-Step-Reframing

## Eine NLP-Technik die es in sich hat

Diese Methode zählt zu den bekanntesten im NLP. Das Six-Step-Reframing kann vielfach eingesetzt werden, ob es sich um bestimmte Verhaltensweisen oder Symptome handelt, die man ändern möchte, Zwänge oder sogar Phobien. Weitere Anwendungsfelder sind Kopfschmerzen, Asthma, Allergien und diverse körperliche Symptome.

Machen Sie sich bewusst, dass das Verhalten, das Sie bis jetzt an den Tag legen, die beste Alternative war, die Sie in dem Moment zur Verfügung hatten, als Sie dieses Verhalten installierten. Als Sie beispielsweise mit dem Fingernägelkauen begannen, war das eine gute Möglichkeit, sich selbst zu beruhigen. Sie mieden Fahrstühle, weil das eine gute Möglichkeit war, der Enge zu entkommen, die sie dort befiel. Sie waren häufig krank, weil das eine gute Möglichkeit war, Aufmerksamkeit und Zuwendung zu erhalten. Kurzum: Seien Sie nicht ungehalten über sich, sondern machen Sie sich klar, dass das Verhalten, das Sie ablegen möchten, auch seine positive Absicht verfolgte.
Irgendwann einmal war die positive Absicht gut für Sie. Doch die Jahre sind verstrichen – und nun möchten Sie dieses Verhalten loswerden, weil Sie es gar nicht mehr benötigen, weil Sie andere Möglichkeiten zur Verfügung haben, an die Sie aber nicht so richtig rankommen, weil das alte Muster Ihr Verhalten dominiert.

**Unangemessenes Verhalten definieren.**
Beispiel: Ich esse zu viel, das schlägt sich in Pfunden nieder, ich will mich attraktiver fühlen.

**Kontakt zu dem Teil herstellen, der das Problemverhalten erzeugt**
Hier ist es wichtig, genau zu identifizieren, welcher innere Teil für das Problemverhalten verantwortlich ist. In diesem Beispiel: Ist es ein Gesundheits-Teil, der gerne möchte, dass wir uns satt essen und für Stresszeiten gut gepolstert sind oder ist es ein Geselligkeits-Teil, der das Essen dazu nutzt, mit anderen Kontakte zu pflegen etc.

**Erforschen der positiven Absicht hinter dem Problemverhalten**

Fragen Sie den Teil, den Sie als verantwortlich für Ihr Verhalten herausgefunden haben: „Wofür ist es gut, dass du dich so verhältst?“ oder „Was ist deine positive Absicht mit dem Verhalten?“. Der Gesundheits-Teil will vielleicht für die Energieaufnahme sorgen, weil wir in Krisenzeiten Reserven haben sollen, der Geselligkeits-Teil will dazugehören etc.
Fragen Sie sich immer weiter: Wofür ist das gut?

Wenn beispielsweise der Geselligkeits-Teil äußert:
Ich will dazugehören
Wofür ist das gut?
Dann kenne ich meinen Platz auf der Welt.
Wofür ist das gut?
Dann bin ich nicht einsam.
Wofür ist das gut?
Dann habe ich einen Sinn im Leben.

Dieser Prozess wird so lange wiederholt, bis der Teil bei der höchsten positiven Absicht angekommen ist. Die höchste positive Absicht erkennen Sie daran, dass sich die Antworten wiederholen oder keine weitere genannt wird.

**Kreativen Teil einladen und neue Möglichkeiten vereinbaren.**

Laden Sie nun einen kreativen Teil ein und sammeln Sie mit seiner Hilfe neue Verhaltensmöglichkeiten. Dabei wird zunächst nicht bewertet, sondern wie beim Brainstorming nur gesammelt.

Der kreative Teil könnte zum Beispiel vorschlagen, die Ernährung umzustellen oder kleinere Portionen zu essen oder mehr auf die Körpergefühle zu achten oder Geselligkeit auch bei gemeinsamen Wanderungen oder sportlichen Aktivitäten zu pflegen.
Wenn die Sammlung abgeschlossen ist, darf sich der betroffene Teil drei neue Verhaltensmöglichkeiten aussuchen, die er in Zukunft anwenden wird.

Fragen Sie den Teil: „Bist du bereit, die Verantwortung dafür zu übernehmen, die drei neuen Alternativen in den entsprechenden Situationen zu benutzen?“
Zur Sicherheit kann auch eine Probezeit vereinbart werden.

**Ökocheck**

Prüfen Sie genau, ob es von dem Teil oder von anderen Teilen des Klienten irgendwelche Einwände gegen die neuen Alternativen gibt.
Wenn Ja: Mit diesem Teil ein Six-Step-Reframing durchführen.
Wenn Nein: Bedanken Sie sich bei Ihren Teilen für die Zusammenarbeit

**Zukunftsperspektive**

Wie wird sich diese Veränderung ausgewirkt haben, wenn Sie schon eine Weile mit ihr leben?

# Werfen Sie die richtigen Anker aus

## Wie Sie Ihre Gefühle steuern können, anstatt von Ihren Gefühlen gesteuert zu werden

Stefanie ist mit dem Auto unterwegs. Plötzlich ertönt ein Lied im Autoradio, das sie an ihren Exfreund erinnert. Und obwohl Stefanie mit über einhundert Stundenkilometern über die Autobahn braust ist, befindet sie sich nun mit ihrem Exfreund am Küchentisch in seiner Wohnung, denn sie fühlt sich genauso, wie sie sich damals fühlte, als das Lied erklang und sie mit ihrem Exfreund am Tisch saß und er ihr beichtete, dass er sich in eine andere verliebt hatte. Das nächste Musikstück erinnert Stefanie an ihre kleine Nichte, die diesen Hit immer begeistert und inbrünstig und gänsehauterregend falsch mitsingt, und sie grinst und singt auch ein bisschen mit. Als schließlich das dritte Stück ertönt, das bei Stefanie wieder einen starken Gefühlseindruck aufkommen lässt: das bestandene Examen und die anschließende Party, kann sie es selbst kaum glauben. Der Discjockey im Radio wird ihr fast ein bisschen unheimlich. Stefanie schaltet das Radio aus. Sie ist zwanzig Minuten Auto gefahren und hat Jahre zurückgelegt. Als Stefanie an ihrem Zielort ankommt – sie hat einen Termin bei einer Grafikerin – und das Wohnhaus betritt, in dem sich das Büro der Grafikerin befindet, steigt sie in eine Wolke von Sauerkraut. In der Wolke materialisiert sich Stefanies Oma. Eine heiße Woge der Zuneigung überflutet Stefanie. Meine Oma! Und ihr Sauerkraut! Stefanie hat kaum Zeit, an ihre verstorbene Großmutter zu denken, denn die Fahrstuhltür öffnet sich und ein schwarzer Hund stürmt schwanzwedelnd heraus. Stefanie bückt sich gut gelaunt und klopft dem Tier auf den Rücken. Der Hund sieht ja genauso aus wie die Banane – so hieß der Hund ihrer letzten Chefin. Viele Mittagspausen hat Stefanie mit Banane im Park verbracht und es machte gar nichts aus, wenn die Pausen ein bisschen überzogen waren. Das war eine schöne Zeit, damals! Fröhlich gestimmt betritt Stefanie den Fahrstuhl und fährt in den dritten Stock. Dort drückt sie den Klingelknopf. Anstatt einer herkömmlichen Klingel ertönen Vogelgeräusche. Igitt! So einen Nachbarn hatte Stefanie mal. Der hatte in seiner kleinen Zweizimmerwohnung mindestens dreißig Vögel eingesperrt. Ein seltsamer Kauz war das. Der hatte wirklich einen Vogel. Die Grafikern – Stefanie kennt sie bislang nur vom Telefon – öffnet die Tür und

wir wollen die beiden Frauen nun in Ruhe lassen, schließlich haben sie eine Menge zu besprechen. Und wir auch:

In diesem Kapitel geht es um eine NLP-Technik, die „Ankern“ genannt wird. Sie basiert auf der Arbeit des Verhaltensforschers Iwan Pawlow. Er beziehungsweise seine Hunde sind berühmt geworden. Den Nobelpreis für Medizin hat allerdings nur Pawlow bekommen. 1904 war das. Unter dem Begriff der Konditionierung sind die Erkenntnisse Pawlows heute vielen Menschen bekannt: Wenn Pawlow seine Hunde fütterte, ließ er eine Glocke ertönen. Nach einiger Zeit führte allein der Klang der Glocke – ohne Futtergabe – bei den Hunden zur Produktion von Verdauungssäften im Magen und Speichelfluss. Die Hunde waren somit auf den Klang der Glocke konditioniert. Pawlow nannte das einen bedingten Reflex, der angelernt ist und einen bestimmten Reiz erfordert. Daneben gibt es unbedingte Reflexe, zum Beispiel den Lidschlag, die angeboren sind.

Daraus hat sich die Technik des Ankerns entwickelt. Unser Gehirn verbindet nämlich bedeutsame Dinge, die zeitlich und räumlich nah beieinander liegen, automatisch miteinander.
Genau das ist Stefanie, die wir eben ein wenig begleiteten, unzählige Male passiert. Und uns passiert es auch ständig – ob wir es nun merken oder nicht. Jetzt sind wir mitten im Thema, denn es gibt positive Anker und negative Anker, also Anker, die uns in eine gute oder situationsangemessene Stimmung versetzen, und Anker, die uns in eine schlechte oder situationsunangemessene Stimmung versetzen. Insofern wäre es doch sinnvoll, unsere Anker erstens bewusst zu erkennen und zweitens so viele situationsangemessene positive Anker wie möglich an Bord zu haben, oder? Manche Menschen schleppen positive Anker mit sich herum. Ein Maskottchen, das aus dem Rucksack baumelt. Ob im Sport oder bei einer Gameshow im TV. Immer wieder mal wird ein verfilzter Teddybär in die Kamera gehalten. Auch Amulette sind Anker. Und vielerlei Kunstgegenstände oder in der Natur Gesammeltes, mit dem wir unsere Wohnungen schmücken.

Manche Anker sind sogar lebendig – und unsichtbar. Dort drüben auf der anderen Straßenseite geht Helmut spazieren. Neben ihm läuft ein Gepard.

Helmuts Schritt ist geschmeidig und beschwingt und sehr sicher. Kein Wunder, bei diesem Begleitschutz. Helmut fühlt sich sehr wohl mit seinem Geparden. Niemand außer Helmut weiß, dass der Gepard bei ihm ist. Das geht auch niemanden etwas an.

Elke hat auch ein Tier. Einen Papagei. Immer wenn sie sich besonders gestresst fühlt, setzt sie sich den Papagei auf die Schulter. Er knabbert an ihrem Ohr und dann fliegt er los. Manchmal fliegt er durch das Besprechungszimmer in Elkes Firma und da kann es schon mal passieren, dass er was fallen lässt. Nicht auf Elke. Auf die anderen Teilnehmer der Besprechung. Und so wie der Vogel etwas fallen lässt, lässt auch Elke ihren Stress fallen.

In der schamanistischen Tradition gibt es für jeden Menschen mindestens ein Krafttier. Diesem werden individuelle Stärken und Charaktereigenschaften zugeschrieben.
Holen auch Sie sich Unterstützung bei einem Krafttier. Welches Tier könnte die Ressourcen symbolisieren, die Sie sich wünschen?
Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich vor, Ihr Krafttier ist bei Ihnen.
Beginnen Sie, sich in Ihr Krafttier hinein zu versetzen. So intensiv, dass Sie die Eigenschaften des Tieres in sich spüren.
Dann öffnen Sie die Augen wieder und stellen sich das Krafttier weiter bei Ihnen vor. Sie fühlen sich weiter gestärkt.
Nun können Sie auch in anderen Situationen Ihr Krafttier rufen und davon profitieren.

**Tipp**: Bei Ihrem nächsten Spaziergang durch die Stadt, stellen Sie sich einmal vor, Ihr persönlicher Leopard läuft beschützend neben Ihnen her.

Anker sind fantastische Ressourcen und Kraftquellen. Stellen Sie sich vor, wie viel Mut oder gute Gefühle – oder eben auch Traurigkeit, Angst, Stress, Verzweiflung etc. – Ihnen ein Anker bescheren kann. Sie befinden sich irgendwo – und plötzlich schlägt Ihre Stimmung um oder driftet ganz

allmählich in eine andere Richtung. Ausgelöst durch einen Anker, den Sie vielleicht nicht einmal bewusst wahrgenommen haben. Da wäre es doch fantastisch, wenn Sie einen solchen Anker durch einen anderen ersetzen könnten, der Sie in den Gefühlszustand bringt, den Sie gerade anstreben.

Positive Anker müssen nicht nur „gut drauf“ bedeuten. Stellen Sie sich vor, wie sich Ihr Leben verändern würde, wenn Sie die Zustände, in denen Sie wirkliche Höchstleistungen vollbringen, praktisch auf Knopfdruck anschalten, willentlich steuern könnten! Wenn Sie sich sehr schnell konzentrieren könnten. Oder die Aufmerksamkeit nach außen verlagern. Oder Kreativität entfachen. Was immer Sie brauchen – alles können Sie „ernten“, denn alles ist da. Es kommt nur darauf an, dass Sie wissen, was sich in Ihren Ressourcenregalen stapelt und wo genau sich die einzelnen Ressourcen befinden. Dann können Sie zielgenau die Hand ausstrecken und die Ressourcen in Ihren Einkaufskorb, also Ihre momentane Befindlichkeit legen, die sich sofort verändern wird. In manchen Berufen ist eine solche Fähigkeit unabdingbar. Zum Beispiel für Menschen in Führungspositionen. Einmal ist da ein Mitarbeitergespräch, das besonderes Einfühlungsvermögen erfordert, dann wieder ist der knallharte Geschäftsmann gefragt und schließlich der kreative Trendsetter. Anker sind auch sehr nützlich, wenn jemand oft in Stress gerät. Ein Anker kann einen sofort zur Ruhe bringen. Oder eben das Gegenteil: SchauspielerInnen müssen auf Handzeichen voll einsatzfähig sein, sich überzeugend in eine andere Person verwandeln. Auch in Funk und Fernsehen gilt: Wenn das rote Licht brennt, ist hundertprozentige Präsens gefragt. Und die sollte dann auch wieder ausgeschaltet werden können. Sonst brennt hier jemand aus: Burnout und Vorhang zu.

Manche Menschen werden von ihren Gefühlen regelrecht überwältigt. Sie fühlen sich wie Spielbälle ihrer Emotionen und hin und her geschleudert von verschiedensten Stimmungen. Solche Menschen sind nicht Herr oder Frau ihres Gefühlslebens. Sie leiden darunter. Wenn so jemand entdeckt, dass er oder sie sein Boot voll mit negativen Ankern hat und mit ziemlicher Schräglage durch das Meer des Lebens segelt, dann findet sich da doch eine klasse Meldung in der Flaschenpost: Wir können unsere Gefühlszustände

bewusst steuern. Vielleicht nicht alle – aber doch ziemlich viele! Schließlich wissen wir, dass unser Gehirn Erfahrungen miteinander verbindet.

Anker sind Reiz-Reaktions-Kopplungen. Ein Reiz – Hand auf heiße Herdplatte – führt zu einer Reaktion: Hand wegziehen. Reiz-Reaktions-Kopplungen passieren blitzschnell. Das können wir uns zunutze machen, wenn wir neue Anker installieren.

Ein Manager war viel mit dem Flugzeug unterwegs. Eines Tages brachte seine Frau ihn mit dem Wagen zum Flughafen. Ehe er dort ausstieg, teilte sie ihm mit, dass sie sich von ihm scheiden lassen würde. Völlig durcheinander bestieg der Manager das Flugzeug. Beim Rückflug erlebte er den Schock, an Flugangst zu leiden. Er, der die Welt im Flugzeug schon mehrfach umrundet hatte. Er, der wöchentlich mindestens drei Flüge absolvierte. Der Angst war nicht beizukommen. Der Mann musste seine Stellung aufgeben, da seine vielen Termine mit Zügen nicht zu bewältigen waren. Er hatte keine Ahnung, woher die Flugangst rührte. Bis er in einer NLP-Intervention die Reiz-Reaktions-Kopplung enttarnte: Das Gefühl der Verlorenheit, des Scheiterns und der drohenden Einsamkeit, das er während des Fluges gespürt hatte, hatte sich mit dem Fliegen verbunden.

Dies ist eine dramatische Verknüpfung. Auch unter weniger spektakulären Reiz-Reaktions-Kopplungen leiden Menschen.

Manch einer „flippt aus“, wenn die Verkehrsampel auf Rot springt. Andere reagieren aggressiv auf Männer mit langen Haaren. Es gibt auch Menschen, die allergisch auf bestimmte Worte sind. Oder auf Sätze: Sagt der Kunde, er möchte es sich erst noch überlegen, führt das bei manchen Verkäufern zu einem Magenkrampf.

Es ist spannend herauszufinden, wo das eigene Verhalten „ferngesteuert“ ist und die Batterien bei dieser Fernsteuerung zu entfernen, sie funktionsunfähig zu machen: Wahlmöglichkeiten zu gewinnen, freier zu werden.

Anker lösen einen emotionalen Zustand aus. Normalerweise kommen Anker von außen. Ein Wecker klingelt. Es riecht nach etwas. Anker sind überall – und deshalb sehen wir manchmal den Baum gar nicht, weil wir uns mitten im Wald befinden. Nachfolgend einige typische Beispiele für alltägliche Anker.

**Visuelle Anker**

Eine rote Ampel, ein schönes Bild, ein bestimmter Gesichtsausdruck von einem Familienmitglied oder Kollegen, das Lieblingsfoto, der Computer usw.

**Kinästhetische Anker**

Berührungen von bestimmten Materialen (die z. B. Gänsehaut auslösen), die Art eines Händedrucks – schlaff oder kräftig, Schulterklopfen, Küsse, Berührungen etc.

**Auditive Anker**

Feuerwehrsirene, der Klang einer bestimmten Stimme, Quietschen von Autoreifen, Pfeifen des Windes, Erkennungsmelodie der Lieblingsfernseh-serie, das Wiehern eines Pferdes, Telefonklingeln etc.

**Gustatorische Anker**

Ein bestimmter Geschmack erinnert an etwas, das eigentlich gar nichts mit dem Essen zu tun hat. Alkohol – manche Leute zeigen schon Trunkenheitserscheinungen, bevor der Alkohol im Blut ist. Da das gustatorische System sehr eng mit dem olfaktorischen zusammenhängt, wirkt hier wahrscheinlich der Geruch des Alkohols als Anker. Der Geschmack eines bestimmten Gewürzes, kann als Anker für eine bestimmte Erinnerung dienen.

**Olfaktorische Anker**

Ein bestimmter Geruch öffnet die Tür zur Erinnerung – und mit der Erinnerung verbunden sind die Emotionen, die wir mit dem Geruch erlebten. Olfaktorische Reize wirken sehr intensiv, da Gerüche direkt an das limbische System weitergeleitet werden. Im Gehirn werden diese Informationen im Riechgehirn (olfaktorischer Kortex) verarbeitet. Das Riechgehirn ist eng mit unseren Emotionen verbunden.

**Worte als Anker**

Mit jedem Wort ist eine bestimmte Bedeutung verbunden. Manche Zauberwörter bringen uns gute Laune. Andere stimmen uns negativ. Worte können wie Mantras eingesetzt werden. Und es ist auch sehr leicht, ihre Bedeutung zu verändern. Wenn wir zum Beispiel die Katze in ein Kätzchen verwandeln, haben wir wahrscheinlich sofort ein anderes Bild, andere Gefühle. Stellen Sie sich doch einmal eine Katze vor Ihrem inneren Auge vor – und dann ein Kätzchen: Bemerken Sie einen Unterschied in Ihren Gefühlen, die die beiden Bilder hervorrufen?

Anker werden zum einen durch Wiederholungen geschaffen: So funktioniert Lernen. Zum anderen werden Anker in einem einzigen Moment gesetzt, wenn die Emotion stark und der Zeitpunkt richtig ist. Wiederholungen sind nur dann nötig, wenn die emotionale Beteiligung gering ist. Das kennen wir von den Dingen, die uns begeistern und beflügeln: Die emotionale Beteiligung – unsere Motivation – ist der stärkste Motor überhaupt. Wofür wir uns begeistern, das strengt uns nicht an.
Sie lernen sehr schnell.

Versuchen Sie herauszufinden, wo Sie negative Anker haben.
Beispiele wären:
Wenn ich die Unterlagen nur sehe, wird mir schon schlecht.
Allein wenn ich seine Stimme höre, stellen sich mir die Haare auf.
Ich habe einen totalen Horror vorm Zahnarzt.
Wenn ich Jod rieche, könnte ich mich übergeben.
Und wo liegen Ihre Anker begraben?

Anker führen natürlich auch zu Glaubenssätzen: Die hängen dann unten an der Ankerkette und bohren sich tief in den Meeresboden ... bis sie entdeckt werden!

Das Leben vieler Menschen ist durch negative Anker stark eingeschränkt. Auch Phobien zählen dazu: Nicht in einen Fahrstuhl steigen können,

Tunnels, Menschenansammlungen oder enge Räume meiden usw. Diese Anker sind irgendwann einmal in den Meeresgrund unseres Lebens gefallen – und dann haben wir sie vielleicht vergessen, die Ankerkette jedoch, die uns daran hindert, uns frei zu bewegen, die hält uns immer noch fest. Insofern sind Anker Automatismen. Wir sollten dafür sorgen, so viele positive Automatismen wie nur möglich zu sammeln – und die negativen aufzulösen. Positive Anker sind eine großartige Möglichkeit, gewünschte Ressourcen zu speichern – und abzurufen, wenn wir sie brauchen. Konkret heißt das, Sie können sich aus einem unerwünschten emotionalen Zustand schnell in einen gewünschten Zustand versetzen. Dieses Verfahren kann für Situationen in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft angewendet werden.

Es gibt Menschen, die finden es unheimlich, wenn sie hören, dass sie ihre Gefühlszustände steuern können. So als wären sie Roboter. Doch: Sind wir nicht alle Roboter – zumindestens so lange, wie uns unsere Anker total unbewusst bleiben? Denn wir reagieren ja auf Anker. Das gehört zum Menschsein. Meiner Auffassung nach entfernen wir uns vom roboterhaften Leben, indem wir uns bewusst machen, wo genau unsere Anker liegen. Und sie dann gegebenenfalls verändern. Ein Roboter reagiert automatisch. Sinn dieses Buches ist es ja gerade, die Automatismen aufzulösen und Ihnen Lust und Neugier auf ein befreites und selbstbestimmtes Leben zu machen, in dem Sie der Chef/die Chefin sind. Nicht die Umstände. Oder die Anderen. Oder irgendwelche Anker, über deren Existenz Sie sich bis vor zehn Seiten noch niemals Gedanken gemacht haben.

Vielleicht sind Sie gerade unterwegs zu einem Termin, den Kopf voller Gedanken über Anker, vielleicht lesen Sie dieses Buch ja in der U-Bahn, und als Sie bei Ihrer Verabredung ankommen, bietet man Ihnen eine Tasse Kaffee an. Das ist auch ein Anker! Man will Sie manipulieren! Gnädig stimmen für das folgende Gespräch. So eine Frechheit! Das lassen Sie sich nicht bieten! Das haben Sie jetzt aber durchschaut! Auf diese miesen Tricks fallen Sie nicht mehr rein.
... Wieso haben Sie etwas dagegen, dass Sie gut gestimmt werden?
Weil das eine Manipulation ist!

Ich behaupte: Fast alles ist Manipulation. Wo Menschen zusammenkommen, entsteht sie ganz automatisch. Der da vorne grüßt mich, also manipuliert er mich dazu, ihn ebenfalls zu grüßen. Mitspielen kann Spaß machen! Meiner Meinung nach ist Manipulation nur dort nicht zu tolerieren, wo sie den Absichten des Gegenübers zuwiderläuft. Also ich gehe nun einfach mal davon aus, dass Sie den Kaffee, der Ihnen angeboten wird, ohne solche Hintergedanken trinken. Und sollte das ein Glaubenssatz sein, ist mir das auch egal.

# Anker setzen

## Wie Sie sich selbst schnell in einen guten Zustand versetzen können

Durch nachfolgende Übung können Sie Ihre Ressourcen jederzeit „anzapfen“. Bitte nehmen Sie sich die nötige Zeit für die einzelnen Schritte und folgen Sie der Anleitung genau. Anker sind sehr mächtige „Instrumente“. Je gewissenhafter Sie vorgehen, desto überzeugender werden Sie von Ihren Ressourcen profitieren können.

Achten Sie beim Ankern auf folgende Details:
Ankern Sie einen Gefühlszustand stets auf der Spitze seiner Intensität beziehungsweise kurz davor. Denn wenn Sie erst dann ankern, wenn das Gefühl schon wieder am Abflauen ist, haben Sie einen schwächeren Zustand geankert.
Achten Sie bitte auch unbedingt darauf, dass die Gefühle, die Sie ankern möchten, „rein“ sind. Sollten Sie Selbstbewusstsein ankern wollen, ist es wichtig, auch wirklich nur dieses Gefühl zu ankern. Wenn Sie beispielsweise wahrnehmen, dass sich eine Spur von Unsicherheit in das Selbstbewusstsein mischt, sollten Sie dies nicht ankern. Vielleicht dauert es ein bisschen länger, bis Sie in einen reinen Gefühlszustand desjenigen Gefühls kommen, das sie als Ressource jederzeit abrufbar installieren möchten. Investieren Sie diese Zeit! Schließlich wollen Sie die geballte Kraft Ihrer Möglichkeiten ankern – nicht bloß die Hälfte oder ein bisschen etwas.
Wenn Sie sich einen Ankerplatz ausgewählt haben: Wiederholen Sie die Berührungen exakt. Sollten Sie beispielsweise das linke Handgelenk als Ankerplatz ausgewählt haben, können Sie den Anker später nicht am rechten Handgelenk auslösen. Und auch Handgelenk ist noch zu unpräzise. Merken Sie sich genau, wo Ihr Ankerplatz sich befindet. Die Genauigkeit der Wiederholungen hat entscheidenden Einfluss auf den Erfolg der Übung und natürlich den Erfolg der Ankerfunktion. Deshalb sollten Sie einen Ankerplatz auch nicht „überfrachten“. In nachfolgendem Beispiel rate ich zu maximal drei

Ressourcen. Sollten Sie weitere Ressourcen ankern möchten, können Sie dafür andere Ankerplätze finden.

1. Gehen Sie an einen Ort, an dem Sie Ruhe haben. Kommen Sie auch innerlich zur Ruhe. Wählen Sie dann einen „Ankerplatz“ für Ihre Ressourcen aus. Das kann ein Ohrläppchen sein, eine bestimmte Handbewegung, ein Platz an Ihrem Körper.

2. Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie sich ganz besonders gut gefühlt haben und genau in dem Gefühlszustand waren, den Sie nun gerne als Ressource ankern möchten. Das kann Gelassenheit sein oder Souveränität, Zuversicht, Freude, Konzentration, Kreativität – was immer Ihnen wichtig ist, als Ressource jederzeit abrufbereit zu wissen. Vertiefen Sie sich ganz in diese Situation, in den Gefühlszustand, in dem Sie waren, als Sie das erlebten, was Sie nun ankern möchten. Was haben Sie gesehen? Was haben Sie gehört? Was haben Sie gedacht? Was haben Sie gefühlt? Was haben Sie gerochen? Was haben Sie geschmeckt? Durchleben Sie all das intensiv. Lassen Sie sich Zeit dafür.

3. Wenn Sie merken, dass die Ressource am lebendigsten und tiefsten und intensivsten ist, dann ankern Sie diesen Zustand an dem Ankerplatz, den Sie sich zuvor ausgedacht haben. Sie fassen also an Ihr Ohrläppchen oder machen eine bestimmte Handbewegung oder was auch immer Sie sich ausgedacht haben.

4. Testen Sie, ob der Anker erfolgreich ist: Denken Sie an eine neutrale Situation und lösen Sie dann den eben neu installierten Anker aus, indem Sie beispielsweise an Ihr Ohrläppchen fassen. Jetzt müsste sich sofort das positive Wohlgefühl einstellen, dass Sie geankert haben.
Wenn nicht, haben Sie vielleicht noch nicht gründlich genug gearbeitet. Wenn der neue Anker gut wirkt, können Sie bei Bedarf noch zwei weitere Eigenschaften, auf die Sie jederzeit zurückgreifen möchten, ankern. Verfahren Sie dazu, wie soeben beschrieben. Wenn Sie mit einer Ressource zufrieden sind, können Sie die Übung nun auch abschließen.

# Auf Erfolgskurs

## Welche Strategien Sie brauchen, um Ihre Ziele zu erreichen

Nun sind wir schon auf der Zielgeraden angelangt – und deshalb geht es in diesem letzten Kapitel darum, wie Sie Ihre Ziele erreichen können. Wie Sie erfolgreich sein können oder zufrieden – was auch immer Ihr Ziel ist. Jedes erreichte Ziel ist ein Erfolg und Erfolge sind wichtig für Menschen, denn sie führen uns zu Anerkennung und Selbstbestätigung und die wiederum schenken uns gute Gefühle.
Wie nun kommt es, dass manche Menschen Erfolg haben und andere nicht? Gibt es ein Erfolgs-Gen oder genügt es, an sich selbst und seine Ziele zu glauben? Und wie können Sie Ziele von Wünschen unterscheiden? Das ist ziemlich wichtig, sonst setzen Sie vielleicht jahrelang auf das falsche Pferd, weil Sie so sehr gewünscht haben, das Schaukelpferd könnte die Ziellinie passieren.

### Wünsche

Bei einem Wunsch sind wir selbst nicht wirklich die Realisierenden. Wir wünschen uns ... im Lotto zu gewinnen. Die Zielformulierung: Mein Ziel ist es, im Lotto zu gewinnen, funktioniert nicht, denn die Verwirklichung eines Wunsches liegt niemals in der eigenen Hand. Zurück aufs Schaukelpferd!

### Ziele

Ein Ziel ist durchaus erreichbar, denn wir haben seine Realisierung in der Hand. Wir sitzen also schon mal auf einem Pferd. Doch ist es auch das richtige Pferd für uns? Dies sollten wir überprüfen nach den „Wohlgeformtheitskriterien für Ziele“, die sich als äußerst wirkungsvoll erwiesen haben, wenn es darum geht, die Machbarkeit von Zielen zu überprüfen.

### Das Ziel ist positiv und konkret formuliert

Wählen Sie positive Formulierungen, um klar zu machen, was Sie wollen und was Sie nicht wollen. „Ich möchte nicht mehr in Hinterhausen wohnen“, sagt nichts darüber aus, wo und wie Sie wohnen möchte.

## Das Ziel besitzt eine motivierende Anziehungskraft

Entwickeln Sie ein attraktives Zielbild. Sie sollten vor Verlangen, endlich an Ihrem Ziel anzukommen, förmlich beben! Und dieses Verlangen motiviert Sie! Alle Sinne stimmen für dieses Ziel. Wenn Sie daran denken oder es sich vorstellen, spüren Sie deutlich: Das ist es!

## Das Ziel wird zu einem bestimmten Zeitpunkt, nicht in irgendeinem Zeitraum erreicht

Wenn Sie klar hinter Ihrem Ziel stehen, wollen Sie es auch zu einem bestimmten Zeitpunkt erreicht haben. Nennen Sie einen klaren Termin und definieren die nötigen Zwischenschritte. So können Sie kontinuierlich überprüfen, ob Sie auf dem richtigen Weg zu Ihrem Ziel sind.

## Das Ziel ist in der Gegenwartsform formuliert

Beschreiben Sie bei Ihrem Ziel wirklich genau, was Sie erreichen möchten! Kein Wischiwaschi, sondern glasklar formulieren. Und prüfen Sie genau, ob Sie wirklich voll und ganz hinter Ihrem Ziel stehen. Sonst sitzen Sie womöglich auf einem Schaukelpferd und verschwenden eine Menge Energie.

## Sie selbst können das Ziel realisieren

Nur was Sie selbst beeinflussen können, ist auch realistisch. Ziele, die von anderen abhängig sind, demotivieren und halten von eigenen Aktionen ab. Genau genommen handelt es sich dann um Wünsche und nicht um Ziele. Fragen Sie sich also: „Was kann ich für das Ziel tun?“

## Ökocheck durchführen

Welchen Preis sind Sie bereit zu bezahlen?

Was wird sich durch die Erreichung des Ziels in Ihrem Leben verändern? Sind Sie damit einverstanden?

Welche Auswirkungen hat das auf Ihre sozialen Kontakte?

Wenn Sie Ihre Ziele nach den vorstehenden Kritierien ausrichten, ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie die Ziele auch erreichen. Und nun wollen wir uns noch um die Motivation kümmern, denn
Erfolg ist auch eine Frage der Motivation.
Deshalb stellen Sie sich nun drei weitere entscheidende Fragen:

**WILL ich** wirklich erfolgreich sein? Und zwar nicht nur kurzfristig, sondern langfristig? Manche Menschen besuchen so genannte Motivationsshows, wo sie über Glasscherbenteppiche laufen oder „Ich kann, Ich will, Ich tue! Ich bin der Größte!“ brüllen. Danach fühlen sie sich unbesiegbar – und nach zwei Wochen ist es bei den meisten wie zuvor. Es kommt also darauf an, nicht nur in einen Motivationsrausch zu geraten, sondern dauerhaft motiviert zu sein.

**KANN ich** erfolgreich sein?, heißt die zweite Frage, die es zu stellen gilt. Hier sollte man aufrichtig sein: Verfüge ich tatsächlich über alle Qualifikationen, die ich für den Erfolg, der mir vorschwebt, brauche. Wenn Sie mit vierzig eine Karriere als Astronaut anstreben, schwer kurzsichtig sind und weder ein Abitur, noch Studium noch einen Pilotenschein in der Tasche haben, sollten Sie auf ein anderes Ziel umsatteln. Es ist unsinnig, hier ein paar Glaubenssätze herumzuschieben nach dem Motto: Ich kann alles, wenn ich wirklich will. Nein! Die korrekte Formulierung lautet: Jeder Mensch kann alles im Rahmen seiner Möglichkeiten.
Die meisten Menschen neigen dazu, ihre Fähigkeiten und damit auch ihre Möglichkeiten eher zu unterschätzen als zu überschätzen. Sehr selten nur ist ein Mensch nicht in der Lage, sein persönliches Ziel zu erreichen.

Die letzte und dritte Frage zum Thema Erfolg ist die interessanteste: DARF ich erfolgreich sein? Sie fragt nach der eigenen Erlaubnis. Denn ohne sie geschieht gar nichts. Nicht mal auf ein Schaukelpferdchen dürften Sie ohne die eigene Erlaubnis.

Wenn Sie Ihr eigenes Leben, Ihr Ziel betrachten und sich einmal ernsthaft fragen, ob Sie wirklich erfolgreich sein möchten, sollten Sie dabei auch berücksichtigen, wie Ihr Alltag aussehen würde, wenn Sie erfolgreich wären. Sollten Sie großen Wert auf ein Familienleben legen oder nicht gerne reisen,

dann wäre ein Beruf, bei dem Sie viel reisen müssen, nicht unbedingt die beste Wahl

**DARF ich** erfolgreich sein?
Ja, wen soll man denn da Bitteschön um Erlaubnis fragen? Ganz einfach: sich selbst. Manchmal sind es allerdings auch andere Personen, die mit einbezogen gehören, zum Beispiel Ihre Familie.

Wenn Sie die drei Fragen, Will, Kann und Darf ich beantwortet haben, wäre es nun interessant zu wissen: Wie nähern Sie sich Ihrem Ziel? Wenn Sie gern zu Fuß gehen, wäre es unklug, mit dem Auto Richtung Ziel zu fahren und wenn Sie am liebsten mit dem Rad unterwegs sind, sollten Sie auch nicht auf Rollschuhe umsteigen.

Es gibt drei typische Arten von Zukunftsverhalten:Planen, Surfen und Dümpeln. Sollten Sie ein Dümpler sein und von sich verlangen, planerisch vorzugehen, dann leben Sie in einem Missverständnis mit sich selbst und werden sich wahrscheinlich eher blockieren als voranbringen. Insofern ist es durchaus sinnvoll, die eigene Ausrichtung zu kennen.

## Planer

Sie gehen absolut strategisch mit ihren Zielen um. Planen bedeutet, sich strategisch auszurichten und ein Ziel Schritt für Schritt umzusetzen. Gute Planer sind in der Lage, die einzelnen Phasen des Ziels sehr gut in kleine Schritte zu zerlegen und die einzelnen Sequenzen umzusetzen. Sehr gute Planer starten umgehend mit den ersten Aktionen und können sich selbst realistisch einschätzen. Sehr erfolgreiche Menschen gehören fast immer zu den Planern, da sehr großer Erfolg praktisch nie kurzfristig erreichbar ist, sondern langfristiger Art und daher Planung, Geduld und einen gesunden Menschenverstand erfordert.

Wenn ein männlicher Planer beispielsweise an Familiengründung denkt, geht er vielleicht folgendermaßen vor: Er überlegt sich, wo er am wahrscheinlichsten eine passende Partnerin kennen lernen kann und kommt auf die Idee: Tanzkurs. Er recherchiert in seiner Stadt nach den zwei größten

Tanzschulen mit dem Klientel, das ihm vorschwebt. Er will ja nicht zum Seniorenkränzchen, er will Familie gründen, also Altersdurchschnitt um die dreißig, er beachtet die Stadtviertel, in dem die beiden Tanzschulen liegen und wirft auch mal einen Blick auf das Publikum dort.
Noch bevor er zum ersten Tanzunterricht erschienen ist, hat er sich bereits ausgerechnet, dass er bei paralleler Anmeldung in zwei Tanzschulen pro Woche mindestens ein privates Date verabreden kann, vielleicht sogar zwei, und er hat sich diese Termine gedanklich bereits frei gehalten, indem er berufliche Projekte danach plante. Und selbstverständlich hat er einen Zeitpunkt, wann er seine Partnerin gefunden haben möchte: In spätestens acht Monaten.
Er weiß vielleicht noch nicht so ganz genau, wie die Traumfrau aussieht, aber er weiß sehr genau, wie er sich fühlen wird und sieht die Zukunft mit seiner künftigen Partnerin positiv und erfolgreich vor sich. Das wiederum motiviert ihn erst recht.
Höchstwahrscheinlich wird seine Strategie aufgehen – so umsichtig, wie er plant.

## Surfer

Der Surfer ist nicht planlos, aber er ist wählerisch: Je nachdem, welche Welle gerade am attraktivsten erscheint, wird der Surfer auf diese aufspringen. Er nutzt kurzfristige Gelegenheiten und sucht unmittelbare Erfolge. Das hat häufig – gerade in jungen Jahren – den Vorteil einer gewissen Leichtigkeit im Leben. Der Preis ist, dass langfristige Ziele, die gewisse Planungen benötigen, extrem viel Überwindung kosten.

Wenn die Surferin einen Partner sucht, behält sie das im Hinterkopf. Sie sucht nicht dringend und unbedingt und würde wohl kaum auf die Idee kommen, ihr Leben danach auszurichten. Doch sie ergreift die Gelegenheiten, die ihr zusagen. Hier eine Party, dort eine Verabredung. Irgendwie wird es schon klappen. Und wenn nicht – dann nicht oder dann kommt eine planerische Freundin daher, die sie zum Tanzkurs mitschleppt ..., wo die Surferin allerdings wieder zu jenen Donauwellen walzt, die sie gerade interessieren.

## Dümpler

Sie halten langfristige Ziele für sinnlos, da sie der Meinung sind, man wisse sowieso nicht, was passiere. Sie geben sich der Alltagsroutine hin und warten ab, was so geschieht. Dümpler haben keinen direkten Bezug zu ihrer Zukunft oder Vergangenheit. Gelegentliches Dümpeln kann sehr entspannend sein, da ein Dümpler sich nicht unter Druck setzt. Hinter dieser Haltung stehen tief verwurzelte Glaubenssätze über die eigenen Fähigkeiten und Identität. Diese verhindern, sich aktiv für seine Zukunft einzusetzen. Dümpler verhalten sich in Relation zur Zukunft eher gar nicht. Sie meinen, darauf keinen Einfluss zu haben. Das Tolle an ihnen: Sie leben im hier und jetzt. Das bedeutet, Sie freuen sich sehr, wenn der Prinz oder die Prinzessin fürs Leben an der Tür klingelt. Und wenn jemand behauptet, dass das relativ unwahrscheinlich ist, wird der Dümpler antworten Dann hat es eben nicht sein sollen. Oder er wird sogar behaupten: Da kann ich auch nichts dafür.

Haben Sie herausgefunden, wo Sie sich selbst am wohlsten fühlen? Bei den Planern, Surfern oder Dümplern? Selbstverständlich können auch Planer mal dümpeln. So fünf bis zehn Minuten vielleicht. Und Surfer können mal planen. Es geht hier um eine grundsätzliche Wesensart. Es ist vorteilhaft für Sie, die eigene Ausrichtung zu kennen, da Sie sich dann besser arrangieren können. Viele Menschen leiden darunter, dass sie sich selbst ständig überfordern. Wenn ein Dümpler von sich verlangt, strategisch wie ein Planer vorzugehen und sich vielleicht insgeheim sogar für einen Versager hält, weil er es nicht tut, dann lebt er gegen sich selbst. Es würde ihm wahrscheinlich besser gehen, wenn er seine Dümpelei akzeptieren könnte. Wie gesagt, alles hat Vor- und Nachteile und wer weiß, wo er sich ansiedelt, kann auch mal bewusst Ausflüge in die Nachbarregionen unternehmen. Wer nicht weiß, wo er überhaupt beheimatet ist, tut sich damit schwer, weil er dann leicht die Orientierung verliert. Ein Stratege, der Dümpeln plant, kann sich verirren, trotz seines ausgezeichneten Navigationssystems. Die Grundausrichtung eines Menschen, wie er sich seiner Zukunft gegenüber verhält, die ist stets erkennbar und schimmert durch. Ein Planer möchte nichts dem Zufall überlassen, ein Surfer nutzt den Zufall und ein Dümpler fragt sich, ob das vielleicht Schicksal war?

Da Sie dieses Buch lesen, sind Sie wahrscheinlich ein Planer, Surfer oder etwas dazwischen. Dümpler halten solche Bücher für überflüssig, da man das Leben angeblich eh nicht steuern kann.

Nun haben wir einiges Grundsätzliche über Ziele besprochen – es ist an der Zeit, dass Sie selbst Ihre eigenen Ziele ins Visier nehmen: Nachfolgend habe ich einige Unterlagen für Sie vorbereitet, damit Sie sich über Ihre persönlichen Ziele klar werden können. Nehmen Sie sich Zeit für die Fragen und genießen Sie es, sich Ihren Zielen zu nähern, schon mal reinzuschmecken und herauszufinden, wie es Ihnen dort gefällt.

# Wo bin ich heute?

Wie beurteilen Sie Ihre derzeitige Situation in den unten stehenden Bereichen?

**Familie & Beziehung:**

**Gesundheit:**

**Beruf:**

**Finanzen:**

**Selbstverwirklichung:**

**Sonstige Bereiche, die Ihnen wichtig sind:**

# Ihre persönlichen Ziele

Wie Sie die verschiedenen Lebensbereiche gestalten möchten:

**Familie & Beziehung:**

**Gesundheit:**

**Beruf:**

**Finanzen:**

**Selbstverwirklichung:**

**Sonstige Bereiche, die Ihnen wichtig sind:**

# Motivationsgründe

Was würde sich in Ihrem Leben schon heute verändert haben, wenn Sie Ihr Ziel schon jetzt erreicht hätte?

**Familie & Beziehung:**

**Gesundheit:**

**Beruf:**

**Finanzen:**

**Selbstverwirklichung:**

**Sonstige Bereiche, die Ihnen wichtig sind:**

# OSKAR

## Ihre Erfolgsstrategie die garantiert funktioniert

Viele Menschen haben großartige Ideen – die sogar zu verwirklichen wären. Doch sie scheitern immer wieder. Häufig liegt dieses Scheitern an einem einzigen Fehler: Kaum ist die Idee geboren, kommt auch schon der innere Einwand, warum diese Idee nicht funktionieren kann (darf, will, soll). Und fort sind Glanz und Gloria und Euphorie. War doch nur eine Seifenblase. War doch nur eine Traumtänzerei. Eine Illusion. Wenn sich jemand dann doch an die Verwirklichung der Idee macht, geschieht es halbherzig. Mit halber Kraft. Der Einwand ist immer mit dabei: So kann das ja nichts werden. Und es stimmt: So wird das auch nichts.

Oskar bringt Sie auf die Erfolgsspur! Mit Optimismus, Strategien, konstruktiver Kritik, zielgerichteten Aktionen und klarer Reflexion.

| | |
|---|---|
| **O** | ptimist |
| **S** | tratege |
| **K** | onstruktiver Kritiker |
| **A** | ktionär |
| **R** | eflexion |

Sollten Sie in einer Wohnung mit mehreren Zimmern leben, reservieren Sie sich für die ersten drei Positionen O-S-K ein Zimmer. Also ein Optimistenzimmer, ein Strategenzimmer und ein Zimmer für den konstruktiven Kritiker. Sollten Sie nicht so viel Platz zur Verfügung haben, wählen Sie drei verschiedene Positionen in einem Raum. Sie können diese Positionen durch Papier kenntlich machen, das Sie auf die entsprechende Stelle am Boden legen. Wenn Sie sich am Optimistenort befinden, dann stellen Sie sich auf den Optimistenplatz und wenn Sie sich an Ihrem Strategieplatz befinden, stellen Sie sich bitte dort auf das Papier.

Ich erkläre diese Methode nun zuerst detailliert, danach gibt es noch eine Zusammenfassung, damit Sie sich bei der Ausführung gut orientieren

können. Oskar ist eine sehr wirkungsvolle Erfolgsstrategie. Viel Spaß und gutes Gelingen damit!

Wenn wir eine Idee haben, dann sind wir meistens euphorisch und äußerst optimistisch gestimmt. In der nachfolgenden Übung wird dieser Zustand mit „O“ für Optimist bezeichnet. Es fällt uns leicht, alle unsere Kräfte und Ressourcen, unsere ganze Fantasie in diesem Stadium zur Entwicklungsarbeit zu nutzen: Indem wir leidenschaftlich Visionen spinnen. Absolut optimistisch. Nichts anderes. Auf keinen Fall diese Vorstellung schwächen und schmälern mit „logischen Argumenten“.
Im O-Zustand gilt die ganze Hingabe dem reinen Traum oder unserer Erfindung. Und was wir träumen? Na unsere Idee, unser Ziel oder unser gelöstes Problem – mit allem, was dazugehört. Wir versenken uns tief hinein, lassen Welten auferstehen und nehmen mit allen Sinnen daran teil. Wir hören und riechen und schmecken und fühlen und sehen ganz genau, wie es dort ist. Und wir sind absolut optimistisch. Woher kennen Sie diesen Zustand? Wann in Ihrem Leben konnten Sie ihn genießen? Aktivieren Sie den O-Zustand, wenn Sie sich dort befinden, auf dem Papier oder in dem Raum, den Sie dafür bestimmt haben.

Und wenn wir angefüllt mit all diesen wunderbaren zuversichtlichen Bildern und Eindrücken und Gerüchen und Geräuschen und der ganzen herrlichen Umgebung dort, die wir in uns und um uns gespürt und erfahren haben, gehen wir einen Schritt weiter. Und das ist ganz wörtlich zu verstehen:

Die zweite Position „S“, die Sie gedanklich – und wie eben ausgeführt auch räumlich einnehmen – ist die strategische. Es geht vor allem um das WIE, während es in der ersten Position vordringlich um das WAS ging. In der zweiten Position überdenken Sie, wie und wann Sie das, was Sie in Position eins vor sich gesehen und gefühlt und gehört und geschmeckt und gerochen und überhaupt als Ganzes wahrgenommen haben, mit einem durchdachten Plan strategisch umgesetzt haben. Seien Sie gründlich, nehmen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen, und überlegen Sie Ihre Schritte. Was ist zu tun? Wie sieht die Reihenfolge aus? Wer kann Ihnen helfen? Welche Ressourcen benötigen Sie? Wie lange werden Sie dafür brauchen? Und so weiter – Sie

selbst wissen am besten, welche Fragen Sie hier beantworten sollten. Achten Sie genau darauf, dass Sie wirklich in der strategischen Planung sind. Sie sollten kein „Ja aber“ einfügen. Sie sollten nichts hinterfragen oder in Zweifel ziehen. Sondern sich absolut im reinen Strategiezustand befinden. Die Reinheit der Zustände ist maßgeblich für den Erfolg der Übung! Wann gelang es Ihnen in Ihrer Vergangenheit, so absolut im Strategenzustand zu sein, wann waren Sie als Stratege erfolgreich? Aktivieren Sie diese Ressourcen!

Wenn Sie damit fertig sind, gehen Sie in die dritte Position. Entweder Sie wechseln wieder in ein anderes Zimmer oder an einen anderen Ort in diesem Zimmer und wenn Sie möchten, können Sie sich gerne auf ein Blatt Papier stellen, dieses ist nun mit einem „K“ gekennzeichnet, das den inneren Kritiker symbolisiert, hilfreicher Berater, der Ihnen ganz genau sagt, wo Ihr Projekt oder Ihre Lösung oder was auch immer es ist noch auf schwachen Füßen steht. Achten Sie genau darauf, dass der Kritiker Ihnen konstruktive Ratschläge gibt. Es geht hier nicht um die Vernichtung einer Idee. Erinnern Sie sich an die Feedbackregeln: Konstruktive Kritik schafft Lösungen. Destruktive Kritik zerstört. Wann stand Ihnen Ihr konstruktiver Kritiker wohlmeinend und inspirierend zur Verfügung, sodass er Sie erfolgreich beraten hat? Vielleicht indem er Sie auf fehlende Punkte in einem Plan hinwies. Finanziell oder von der Motivation, vom Know-how her. Was auch immer es war: Ihr konstruktiver Kritiker hat sie positiv unterstützt. Nehmen Sie wahr, wie gut es ist, diesen Berater an Ihrer Seite gewusst zu haben. Erkennen Sie diese Ressource, die Sie in sich tragen. Lassen Sie sie ganz aufblühen. Und seien Sie sicher: Ihr konstruktiver Kritiker hat ein wachsames und wohlwollendes Auge darauf, dass alles getan wird, um Ihre Projekte zum Erfolg zu führen.

Wenn Sie durch die ersten drei Positionen gewandert sind, fangen Sie wieder von vorne an – beim Optimisten. Und nun formulieren Sie Ihr jetziges Ziel, Ihre jetzige Idee. Sobald Sie im Folgenden an die jeweiligen Plätze gehen, werden Sie feststellen, dass dort schon genau die Ressourcen aktiviert sind, die Sie benötigen. Verfahren Sie wie soeben vorgestellt, allerdings erinnern Sie sich nun nicht an eine Situation, sondern visualisieren

und erspüren das, was noch in der Zukunft liegt, was Sie bearbeiten und erfolgreich meistern möchten.
Nehmen Sie sich Zeit und wandern Sie von der Position des Optimisten zum Strategen und konstruktiven Kritiker. Nehmen Sie die Ressourcen an diesen Orten wahr und nutzen Sie sie für Ihre momentane Fragestellung.
Sie werden merken, dass sich Ihre Vision sehr schnell in ein konkretes Ziel verwandelt. Denn nun haben Sie die Gewissheit, dass Sie hemmungslos optimistisch sein können, ein exzellenter Strategie sind und hervorragend konstruktive Kritik üben können. Was soll Sie nun noch aufhalten?

Für die nächsten beiden Schritte brauchen Sie keine weiteren Zimmer oder Papiere, die Sie auf den Boden legen. Denn jetzt geht es in die Aktion A. Einfach loslegen: die Umsetzung Ihres Ziels. Beim chronologischen Formatsablauf, ein Stück weiter unten, finden Sie die letzten beiden Schritte aus der Oskar-Erfolgsstrategie A und R konkret beschrieben.

Die Strategie ist einfach – ihre Wirkung ist enorm. Das liegt daran, dass hier mehrere Zustände, die im Alltag häufig vermischt werden, getrennt sind. Mit der vorgestellten Strategie können Sie alle Ihre Ressourcen nutzen. Ihre Fantasie, Ihre Verwirklichungskraft und Ihren Verstand – und zwar genau in der Reihenfolge, die den größten Erfolg verspricht.

Erfolgreiche Menschen schaffen das große Kunststück, alle Positionen gleichwertig stehen zu lassen. Bei vielen Menschen dominiert eine Position. Es gibt Menschen, die bleiben ewige Träumer, andere müssen alles immer gleich kritisch in der Luft zerreißen oder kriegen vor lauter Strategie kein bisschen Farbe in ihr Leben.

Es wäre doch wirklich schade, wenn wir unsere großen Träume nicht verwirklichen können, weil wir ein paar kleine bürokratische Fehler machen! Insofern: Trauen Sie sich zu träumen! Trauen Sie sich, hemmungslos optimistisch zu sein! Und trauen Sie sich, Ihre Träume auf das Fundament einer wohl durchdachten Strategie zu stellen. Trauen Sie sich, Ihren konstruktive Kritiker einzuladen. Und trauen Sie sich, dessen Ratschläge anzunehmen. Vertrauen Sie dem starken Team, das Sie in sich tragen.

Geben Sie allen Beteiligten ihre Chance. Und sich selbst den besten Start für eine erfolgreiche Zukunft!

Und nun noch ein sehr wichtiger Tipp für diese Übung:

Jeder innere Zustand hat einen bestimmten physiologischen Ausdruck. Wenn Sie Ihre Visionen entstehen lassen, werden Sie anders aussehen, als wenn Sie konstruktive Kritik üben. Beim Träumen ist Ihr Gesichtsausdruck wahrscheinlich entspannter, vielleicht lächeln Sie sogar. Ihre ganze Körperhaltung wird entspannter sein. Nutzen Sie dieses Wissen, das heißt: Wenn Sie in den jeweiligen Positionen stehen, unterstützen Sie den Prozess des Sich-Hineinfindens, indem Sie genau die Körperhaltungen und genau den Gesichtsausdruck annehmen, der Ihnen bei den jeweiligen Positionen entspricht. Damit fördern Sie die Reinheit der einzelnen Zustände, die für den Erfolg der Übung so wichtig ist.

**Und nun noch einmal klar strukturiert der formale Ablauf dieser Erfolgsstrategie:**

1. Definieren Sie das Thema, zu dem Sie eine Lösung suchen. Bestimmen Sie drei Positionen im Raum, indem Sie drei Blätter Papier auf den Boden legen, oder Sie wählen drei verschiedene Zimmer für die einzelnen Positionen: Optimist, Stratege, Kritiker.

2. Gehen Sie dann als erstes an den Optimisten-Platz: Denken Sie an eine Zeit, in der es Ihnen ganz leicht fiel, sich neue Ideen auszudenken und Ihren Träumen freien Lauf zu lassen. Versenken Sie sich tief in diesen Gefühlszustand. Achten Sie auf Ihre Körpersprache und Mimik.

3. Gehen Sie an den Strategen-Platz: Denken Sie an eine Zeit, in der es Ihnen ganz leicht fiel, Dinge in die Tat umzusetzen, und durchleben Sie diese Zeit noch einmal. Versenken Sie sich auch hier tief in diesen Zustand. Und achten Sie darauf, dass Ihre Körpersprache und Mimik der Realisten-Position entspricht.

4. Gehen Sie an den Kritiker-Platz: Denken Sie an eine Zeit, in der Sie in der Lage waren, einen Plan konstruktiv zu kritisieren. Eine Zeit, in der Sie Probleme erkennen konnten und in der Lage waren, konstruktive Verbesserungsvorschläge zu machen. Gehen Sie innerlich ganz hinein in diesen Zustand und achten Sie genau darauf, dass Ihre Körpersprache und Ihr Gesichtsausdruck mit dieser Position übereinstimmen.

5. Gehen Sie nun mit Ihrem jetzigen Thema, das Sie bearbeiten möchten, erneut auf den Platz des Optimisten und visualisieren sich selbst so, als wären Sie ein Schauspieler auf einer Bühne. Stellen Sie sich den Ablauf des Bühnenstücks vor und erlauben Sie sich dabei, völlig frei zu fantasieren und zu träumen. Wenn Sie satt davon sind, verlassen Sie die Position, klatschen in die Hände, strecken und recken sich.

6. Jetzt gehen Sie zum Strategen-Platz und überlegen dort, wie Sie den Traum aus der vorhergehenden Position konkret umsetzen können. Wie sieht eine klare Strategie aus, die zum Erfolg führt? Denken Sie hier nur an die Realisierung. Achten Sie auf die Reinheit des Zustandes. Mischen Sie keine Zweifel hinein. Sie sind hier auf dem Platz des Strategen. Achten Sie auf Ihre Körperhaltung und Ihren Gesichtsausdruck. Verlassen Sie diesen Platz, wenn Sie satt sind.

7. Strecken und recken Sie sich und wechseln Sie zum Kritiker-Platz und verfahren dort genauso wie beim Optimisten- und Strategen-Platz. Gehen Sie ganz hinein in Ihre konstruktive und wohlwollende Kritik. Seien Sie sachlich und fördernd und unterstützend. Welche Aspekte sind hier nützlich, die vielleicht noch fehlen, um Ihr Projekt zum Erfolg zu führen. Achten Sie auf Ihre Mimik und Körperhaltung. Und auch hier strecken und recken Sie sich, wenn Sie satt sind.

8. Nun gehen Sie dann mit all Ihren Informationen aus den Positionen wieder auf den Optimisten-Platz, wo Sie die gesammelten Informationen integrieren. Hat Ihr Ziel noch die nötige Anziehungskraft? Hat sich etwas verändert? Stimmt es so, wie es jetzt ist? Wenn nicht, durchlaufen Sie den

Kreislauf noch mal. Wenn ja, dann können Sie mit der Aktion A fortfahren. Die muss im Alltag geschehen.

Dafür braucht es keine Papiere auf dem Boden. Was ist Ihr erster Punkt? Beginnen Sie JETZT damit! Und wenn es „nur“ ein Telefonat ist. Oder Recherche. Beginnen Sie jetzt damit. Und definieren Sie einen realistischen Zeitpunkt für die ersten Reflexion R – 4 Tage, 4 Wochen – je nachdem – und überprüfen dann die Ergebnisse durch einen Soll-Ist-Vergleich, bei dem festgestellt wird, ob Sie Ihre Vorgaben und Zeiträume eingehalten haben und ob Sie alles so umgesetzt haben, wie es geplant war.

*Sind Sie mit den Ergebnissen zufrieden? Wenn ja: herzlichen Glückwunsch.*

Wenn nein: Gehen Sie zurück auf Position eins.

# Willkommen in Ihrer Zukunft!

Alles hat einmal ein Ende. Und jedes Ende ist ein Neubeginn. Ist dies ein Glaubenssatz – oder der Einstieg in ein wirkungsvolles Reframing: Nun kann etwas Größeres beginnen. Das Neue, das nun beginnt, liegt ganz in Ihrer Hand. Sie sind der Regisseur/die Regisseurin für Ihr Leben. Wie wäre es, sich das jeden Morgen nach dem Zähneputzen einmal zu sagen? Ich führe die Regie in meinem Leben – und dann in den Tag zu starten.

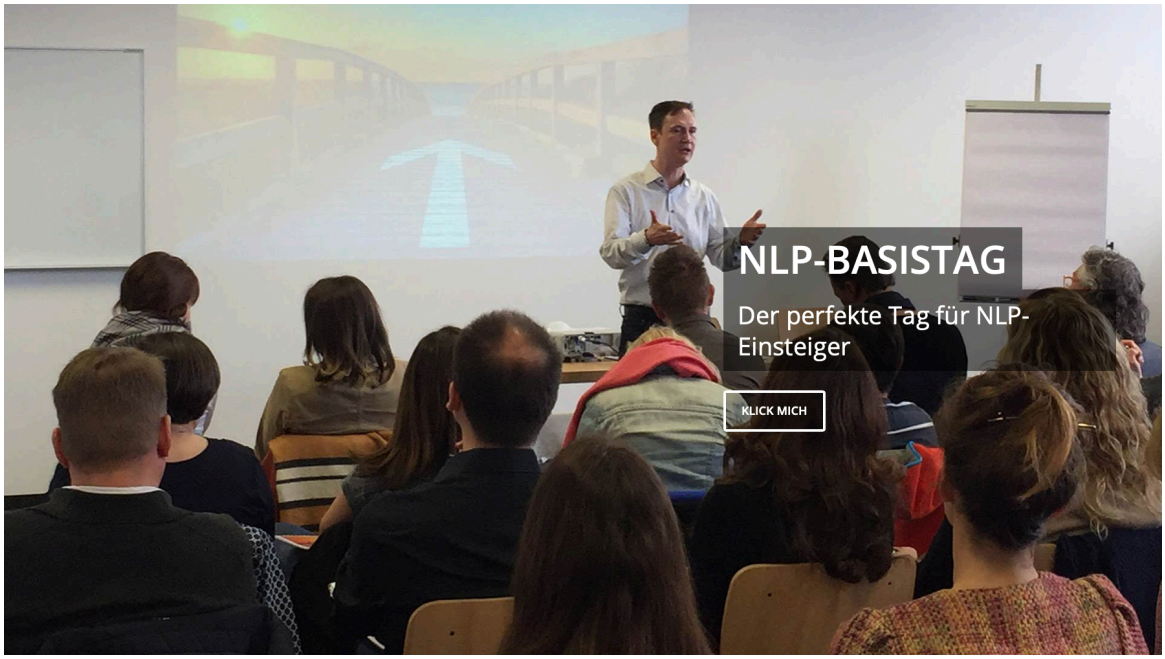
Dieses Buch endet nun mit Ihrem Neubeginn. Ich freue mich darüber, dass Sie ein kleines Stück Weg mit mir gegangen sind, und ich hoffe, dass die „Sehenswürdigkeiten“, die ich ausgewählt habe, Ihnen gefallen und Sie auch weitergebracht haben. Natürlich kann dieses Buch nur einen kleinen Ausschnitt meiner Arbeit zeigen – und der hat Sie vielleicht neugierig auf mehr gemacht?

Wenn Sie die Alexander-Strategie persönlich kennen lernen möchten, können Sie gerne einmal zu einem meiner kostenfreien „Schnupperabende“ kommen oder sich auch gleich zu einem Seminar anmelden. Die jeweils aktuellen Termine finden Sie stets auf meiner Internetseite.

Machen Sie es gut!
Sie wissen ja, wie es geht!

*Ihr Heiko Alexander*

# Live Erlebnisse im Training sammeln



NLP-MASTER
NLP für Fortgeschrittene
KLICK MICH

NLP-PROFESSIONAL-COACH
Profi Ausbildung zum NLP-Coach
KLICK MICH

DAS NLP-
STARTERKIT
Dein Einstiegspaket in die
Welt des NLP

NLP-ARTIKEL UND
VIDEOS
Erfahre mehr über die
vielfältigen Anwendungen
von NLP-Professional