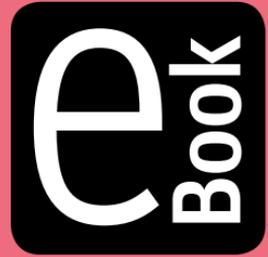


Katja Dyckhoff

ABC



DES ICH

COACHING- UND FÜHRUNGSLEITFADEN

metropolitan.

The logo features a lowercase 'm' inside a black circle, followed by the word 'etropolitan.' in a lowercase, sans-serif font.

VERÄNDERUNG ALS CHANCE

Immer wieder verhalten wir uns in bestimmten Situationen und Konflikten stereotyp, reagieren auf dieselbe Weise, obwohl wir es möglicherweise gar nicht wollen. Und oft genug merken wir es nicht einmal.

Doch wie sehr uns diese eingefahrenen Handlungs- und Denkweisen einschränken, offenbart sich dann, wenn wir Veränderung wünschen: im Job, in unserem Leben, in unseren Beziehungen zu anderen Menschen. Die Qualität des Lebens hängt von den Fragen ab, die wir uns selbst stellen.

Diesem Credo folgend schickt Bestseller-Autorin und Coach Katja Dyrckhoff ihre Leser auf eine Reise zu sich selbst. Der Leitfaden erklärt Herkunft und Macht der Glaubenssätze und beschreibt die vielfältige Nutzungsweise der 26 Fragen. Von A wie „Absicht“ bis Z wie „Ziel“ helfen diese, mehr Flexibilität im eigenen Denken und Handeln zu entwickeln. Jede Frage eröffnet neue gedankliche Räume und ermöglicht es, die eigene Identität, Rolle und Fähigkeiten neu auszuloten.

Ob es um die persönliche Entwicklung, Karriere, Mitarbeitergespräche oder Diskussionen in der Familie geht – der inspirierende Coaching- und Führungsleitfaden macht den Blick frei und baut eine Brücke raus aus der eigenen Befangenheit.

Katja Dyckhoff

ABC DES ICH

Coaching- und Führungsleitfaden

 metropolitan.

Dieses E-Book enthält den Inhalt der gleichnamigen Druckausgabe, sodass folgender Zitiervorschlag verwendet werden kann:

Katja Dyckhoff, ABC DES ICH
metropolitan, Regensburg 2018

Auf www.metropolitan.de finden Sie unser komplettes E-Book-Angebot.
Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-, Bibliotheks-server, Unternehmens-Intranet) ist nur erlaubt, wenn eine gesonderte Lizenzvereinbarung vorliegt.

Sollten Sie an einer Campus- oder Mehrplatzlizenz interessiert sein, wenden Sie sich bitte an unseren E-Book-Service unter 0941 5684-0 oder b2b@metropolitan.de.
Weitere Informationen finden Sie unter www.walhalla.de/b2b.

© metropolitan – ein Imprint das WALHALLA Fachverlags

Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert, vervielfältigt oder verbreitet werden.

ISBN: M3431600

Schnellübersicht

Der Weg zum ABC des Ich	7
Die Macht der Glaubensansätze	21
Die Kunst der angemessenen Formulierung	31
Nutzen und Einsatz des ABC des Ich	37
Das ABC des Ich im Detail	47
Fragen im Überblick zum sofortigen Anwenden	134
Anwendungsbeispiel des ABC des Ich	149
Rückmeldungen und Erfahrungen	165
Glossar	169
Personenregister	182
Literatur	186

Der Weg zum ABC des Ich

Veränderung als Chance	8
Der Weg zum authentischen Ich	10
Zur Entstehung des ABC des Ich	16

Veränderung als Chance

Wir leben in einer Zeit stetiger Veränderungen. Wer in diesen schnellen Strömungen gesund überleben will, sollte gut schwimmen können. Nur so gelingt es, die Richtung zu bestimmen und eigene Ziele zu erreichen. Schwimmen heißt in diesem Bild, Veränderungen zu erzeugen – in Bezug auf die Umgebung, Familie, Freunde, Mitarbeiter, Klienten, Patienten – und nicht zuletzt auch Veränderungen in Bezug auf sich selbst.

Der amerikanische Präsident Barack Obama wählte das Stichwort „Change“ zum obersten Prinzip seines Wahlkampfes. Dabei war er sich der Zweifel an der Fähigkeit zur Veränderung bewusst. Dagegen setzte er seine Affirmation: „Yes, we can!“

In der Neurobiologie wurden in letzter Zeit neue und revolutionäre Erkenntnisse gewonnen. Klar war bisher, dass unser Gehirn das Denken hervorbringt. Neu ist jedoch, dass auch der umgekehrte Prozess möglich ist: Das Denken beeinflusst das Gehirn. Denken schafft neue nervliche Verbindungen, die Synapsen. Denken kann sogar zur Entstehung neuer Gehirnzellen führen. Dieser Vorgang wird als Neuroplastizität bezeichnet.

Das Phänomen der Neuroplastizität erscheint uns in der westlichen Welt neu und provozierend. Im Buddhismus dagegen bestand schon immer die Vorstellung, dass Denken das Gehirn verändern kann.

Im alten Europa entstanden mit Sigmund Freud und C. G. Jung neue Vorstellungen über die Bedeutung des Unbewussten und dessen Einfluss auf das Bewusstsein. Die daraus entwickelte Psychoanalyse sollte dem Bewusstsein mehr Klarheit vermitteln und die Fähigkeit zur Veränderung fördern. „Veränderung“ wird somit im amerikanischen, europäischen und asiatischen Denken sowie in der neuesten Wissenschaft thematisiert.

Wenn folglich Veränderungen notwendig sind, um Not durch Veränderungen zu lindern, wenn Veränderungen von charismatischen

Politikern gefordert und gefördert werden, wenn Veränderungen im Gehirn und im Bewusstsein durch Veränderung des Denkens bewirkt werden können, so stellt sich nur noch die Frage: „Wie“?

Eine mögliche Antwort liefert das Buch meiner Tochter Katja Dyckhoff. Dank ihrer langjährigen Erfahrung als Coach weiß sie, dass viele Menschen eine tiefe Sehnsucht nach Veränderung ihres Ichs in sich spüren, um dadurch mehr Zufriedenheit mit sich selbst zu erreichen. Sie sehnen sich nach einem authentischen Ich, das mit sich selbst kongruent ist und Zugang zu den eigenen Gefühlen hat.

Zu diesem Zweck hat Katja ein System von 26 Fragen entwickelt, das „ABC des Ich“. Diese Fragen führen direkt in das Innere des Bewusstseins, wo Gedanken und Gefühle entstehen. Etwa 60.000 dieser Impulse erlebt jeder von uns täglich. Jeder Gedanke hat seine eigene Neuroplastizität und beeinflusst Verbindungen im Gehirn. Wenn wir durch diesen Fragenkatalog unsere Gedanken und die unserer Gesprächspartner, Klienten, Patienten oder Mitarbeiter in die gewünschte Richtung steuern können, wird es gelingen, selbstbestimmt zu agieren und dadurch mehr Selbstzufriedenheit zu erreichen. Es lohnt sich!

Dr. med. Bernd Dyckhoff

*Nichts ist an sich gut oder schlecht,
erst das Denken macht es dazu.*

William Shakespeare

Der Weg zum authentischen Ich

Ich möchte Sie einladen, mit mir ins Wasser zu springen. In ein warmes, glitzerndes, funkelndes und einladendes Nass. Wir springen ins Wasser, weil wir uns mit diesem Buch auf einen wohlwollend geführten Tauchgang begeben. Ein Tauchgang, bei dem Sie, Ihre Klienten, Kunden, Seminarteilnehmer oder Patienten vollkommen sicher sind und bei dem alle Beteiligten gemeinsam entdecken, was in ihnen steckt. Denn wir tauchen gemeinsam nach der wertvollsten Perle des Menschseins. Wir tauchen nach dem, was wir als unser Ich bezeichnen.

Um einen besseren Lesefluss und ein höheres Maß an Assoziation zu erreichen, sind einige Passagen in direkter Ansprache formuliert. Selbstverständlich sind die Inhalte, Methoden und Techniken auch in Begleitprozessen anzuwenden, die Sie als Coach mit Ihrem Klienten, als Berater mit Ihrem Kunden, als Trainer mit Ihren Teilnehmern, als Führungskraft mit Ihren Mitarbeitern oder als Therapeut oder Arzt mit Ihren Patienten initiieren. Viele dieser Vorgehensweisen stammen aus meinen Erfahrungen in solchen Kontexten.

Gerade in der westlichen Welt streben die Menschen oftmals nach Geld, nach Status, nach Sicherheit, nach Erfolg und äußerlicher Anerkennung. Vielen gelingt es auch, diese Ziele zu erreichen. Dennoch sind wir oft „nicht wirklich“ zufrieden, vielleicht sogar unzufriedener als zu Beginn dieses strebsamen Weges. Das Innen wird unruhig, wenn das Außen ruhig gestellt ist. Wie Sie es von sich selbst und aus Ihrem Arbeitsalltag wissen, sehnen sich unsere Persönlichkeit, die – manchmal verborgenen – Teile des Selbst, des Inneren nach Lösungen und Antworten auf die Fragen

nach Gut und Schlecht, nach wahrer Zugehörigkeit, nach Liebe und vielen weiteren Rätseln des Lebens. Doch wie ist es möglich, zu diesem Kern unseres Seins vorzudringen? Wo und wie finden wir den Weg, der uns zu einem erfüllten und authentischen Leben führt?

Die Ich-Suche findet in vielfältiger Weise statt: Manch einer startet den Lauf zu sich selbst durch die Teilnahme an einem Marathon. Andere nutzen Methoden der Selbstversenkung wie Meditation oder Autogenes Training, sie entschleunigen sich bei Yoga oder T'ai Chi. Immer mehr werden Mitglied der virtuellen Gemeinschaft „Second Life“ und konstruieren sich im Internet ein Wunsch-Ich, das die Form eines attraktiven Avatars, einer Kunstperson einnimmt. Damit schaffen sie sich eine „eigene“ Realität, die im Vergleich zu der tatsächlichen oftmals angenehmer zu sein scheint. Auch die Zahl derjenigen, die ihr Glück in Live-Rollenspielen bei Fantasy-, Mittelalter- oder Fetisch-Events suchen, wächst jährlich. Glücklicherweise ist mittlerweile auch die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem Coach, Berater, Psychotherapeuten oder einem Kollegen oder Vorgesetzten im deutschsprachigen Raum gesellschaftlich gesehen legitim – und findet immer mehr Zuspruch.

Es gibt viele Möglichkeiten, das, was wir „Ich“ nennen, zu gestalten und zu beeinflussen. Nicht zuletzt die Medienwelt (zum Beispiel Zeitschriften wie Gala oder die Bunte, Webseiten wie perez-hilton.com oder gofugyourself.com) zeigt ihren Konsumenten tagtäglich auf, wie man über das passende Outfit, die richtige Party, den geeigneten Chirurgen oder einen gekonnten Schnappschuss zu – manchmal zweifelhaftem – Ruhm gelangt. Doch ist es wirklich dieses Wandelbare, das Verwandelbare, das unser Ich begeistert und bewegt?

Echte Ich-Verwandlungskünstler aus der Welt der Prominenz sind zum Beispiel die Popsängerin Madonna mit ihren wechselnden Identitäten und Stilrichtungen oder Arnold Schwarzenegger. Der ehemalige Bodybuilder aus Österreich entwickelte sich vom jüngs-

Der Weg zum ABC des Ich

ten Mister Universum zum Hollywood-Star und schließlich zum ambitionierten Politiker. Derzeit regiert er den Sonnenstaat Kalifornien – und das durchaus mit Erfolg, wie sogar seine politischen Gegner zugestehen.

Bei manchen Zeitgenossen scheint die Sehnsucht nach Ich-Wandlung demnach ganz besonders stark ausgeprägt zu sein. Doch unabhängig davon, wie groß der Wunsch nach Veränderung und die hierzu gegangenen Schritte sind, im Grunde geht es um die persönliche Zufriedenheit mit sich selbst. Einzig und allein dieses Gefühl entscheidet, wie groß eine Veränderung sein soll(te). In diesem Sinne sind nicht unbedingt große und umgreifende Veränderungen die besten, sondern diejenigen, die uns glücklich und zufrieden machen. Diese sind allerdings nur möglich, wenn es uns gelingt, wahren Kontakt zu unseren Mitarbeitern, Kunden, Klienten und natürlich zu uns selbst zu finden und zu kultivieren – eine Beziehung aufzubauen zu was uns wirklich bewegt, im Inneren berührt und erfüllt.

Doch wie findet man den Weg zum authentischen Ich? In der landläufigen Vorstellung ist ein authentischer Mensch jemand, der seine Eigenarten und Bedürfnisse auslebt – im wohlwollenden Sinne. Des Weiteren bezeichnen wir mit dem Begriff Authentizität gerne Menschen, die in sich selbst ruhen, die eine gereifte Persönlichkeit entwickelt haben und dadurch beliebt und erfolgreich sind.

Mittlerweile beschäftigt sich eine ganz neue Ausrichtung der akademischen Psychologie mit dem Themenkomplex der „Selbstkongruenzlehre“, nämlich dem, was wir gemeinhin als „Ich“ bezeichnen. Gestützt auf die Erkenntnisse von Hirnforschern entwickelten Motivations- und Sozialpsychologen die Theorie der Selbstkongruenz. Im Rahmen der hierzu durchgeführten Untersuchungen bestätigten die Wissenschaftler, dass sich ein Mensch mit gutem Kontakt zu seinem Selbst seelisch wohler fühlt als jemand, dem diese Fähigkeit fehlt. In diesem Kontext sind Faktoren wie Selbstsicherheit, Spontaneität, Glaubwürdigkeit und Entscheidungsfreude maßgebliche Bestandteile von Authentizität.

Der Psychologe und Persönlichkeitsforscher Julius Kuhl von der Universität Osnabrück gilt als führender Vertreter der Selbstkongruenzlehre. Er antwortete auf die Frage, wie ein Mensch merkt, dass er authentisch handelt: „... dadurch, dass die Vorstellung einer Handlung ihn innerlich weit macht und nicht eng und dass er in seiner Körperwahrnehmung entspannter statt angespannter ist.“

Auch die Neurobiologie widmet sich seit einigen Jahren verstärkt diesem Thema. Einer ihrer führenden Köpfe, António R. Damásio, geht davon aus, dass Menschen ein emotionales Erfahrungsgedächtnis besitzen, das alle Erfahrungen abspeichert, die sie im Laufe ihres Erwachsenwerdens erlebt haben. Steht eine Entscheidung an, liefert uns unser Erfahrungsgedächtnis Hinweise in Form körperlicher Signale. Damásio nennt dieses Signalsystem somatische Marker. Wenn wir uns verschiedene Alternativen einer Handlung vorstellen, erhalten wir über diese somatischen Marker eine Rückmeldung, die durch unsere bisherigen Erfahrungen bestimmt ist. Sie unterstützt uns bei der Entscheidung, indem sie zum Beispiel zunächst alle emotional nicht tragbaren Handlungsmöglichkeiten ausklammert.

Ist ein Mensch jedoch durch physische oder psychische Verletzungen oder Einschränkungen von der Wahrnehmung dieses Ich-Aspektes getrennt – das heißt, es fehlt diese Form von Selbstzugang –, so verliert er die Fähigkeit, jene Signale des Unbewussten zu spüren und zu nutzen. Das kann dazu führen, dass er zum Beispiel nicht mehr in der Lage ist, aus Stress und Angst zu lernen und eine der Situation angemessene, authentische, selbstkongruente Handlung zu vollziehen.

Genau hier setzt das ABC des Ich an. In diesem Buch beschäftigen wir uns damit, die unbewussten Signale des Seins wahrzunehmen und wahrhaftigen, bewussten Zugang zu den eigenen Gefühlen zu bekommen.

Jeder Mensch produziert am Tag etwa 60.000 Gedanken. Diese Gedanken kann man nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft

Der Weg zum ABC des Ich

als Produkt unserer Gefühlszustände bezeichnen. Sie teilen uns mit, was in uns vorgeht. Unser Gehirn versucht deshalb, unsere Gefühlszustände mittels Gedanken zu plausibilisieren. Um zu erforschen, was das im Ganzen oder im Detail ist und wie es auf den Menschen wirkt, benötigen wir ein Verfahren, das diese zum Großteil unbewusst ablaufenden Wechselwirkungen von Gedanken und Gefühlen an die Oberfläche bringt.

Im Laufe meiner mittlerweile fast zwanzigjährigen Tätigkeit in den Bereichen Coaching und Training habe ich einen Grundsatz entwickelt, den sicherlich jeder nachvollziehen kann, der mit Menschen veränderungsorientiert arbeitet:

Die Qualität unseres Lebens hängt von den Fragen ab, die wir uns und anderen stellen.

Diese Fragen können Menschen entweder in einen Negativstrudel ziehen oder kreative Intelligenz fördern, um dadurch Zufriedenheit und Glück zu erlangen und zu einem authentischen Ich zu finden. Deshalb bedient sich das ABC des Ich einer Ihnen gut bekannten und doch in mancher Ausführung sicherlich neuen Form des Lenkens von Gedanken: den passenden Fragen zur richtigen Zeit beziehungsweise im passenden Kontext.

Vielleicht kennen Sie – die folgende Passage ist natürlich auch auf einen möglichen Gesprächspartner von Ihnen zu übertragen – die Situation: Man steckt in einem Problem fest. Das kann persönlicher Natur sein, oder aber aus dem beruflichen Alltag stammen. Vielleicht haben Sie sich geärgert, sind frustriert, grübeln und denken das Gleiche immer und immer wieder. Trotz intensiver Auseinandersetzung mit der Situation gelingt es jedoch nicht, sich aus dem problematischen Gefühl herauszumanövrieren. Sie suchen verzweifelt nach einem Ansatz, doch offenbar ist weit und breit keine Lösung in Sicht. Die Gedanken drehen sich im Kreis, es entstehen Problemschleifen, bei denen sich gewohnte nega-

tive Muster stets wiederholen. So verstärkt sich womöglich die schlechte Laune, Sie agieren zunehmend frustriert oder verärgert, werden müde und unkonzentriert.

Vielleicht beginnen Sie sogar, das Problem innerlich zu verteidigen und suchen statt einer Lösung lieber nach Rechtfertigungen, warum es Ihnen so schlecht geht. Doch diese Ausflüchte zementieren Ihren unangenehmen Zustand nur noch mehr. Natürlich kann man immer nach Begründungen suchen, warum es gerade nicht gut geht, und man wird sie in der Regel auch finden. Doch diese Begründungen führen meist nur tiefer in ein Problem hinein, sie ziehen Sie wie eine Abwärtsspirale nach unten. Daraus resultieren noch schlechtere Gefühle. Vielleicht sind Ihre Gründe, sich schlecht zu fühlen, so glaubhaft und vehement, dass Sie in negativen Gefühlen verharren. Vielleicht bemerken Sie, dass es Ihnen an der nötigen Klarheit und einem Werkzeug fehlt, um systematisch und konsequent vorzugehen, um aus sich selbst herauszukommen und authentisch etwas für die Verbesserung Ihres Zustandes zu tun.

Ob im Selbstcoaching oder in beruflichen Dialogen als Coach, Trainer, Führungskraft oder Therapeut, mithilfe des ABC des Ich können Sie größeren oder auch kleineren Problemen dieser Art gezielt und pragmatisch begegnen. Der Kern dieses ABC besteht aus einem Fragesystem. Es liefert Ihnen Klarheit und Struktur, um sich problematischen oder herausfordernden Situationen zu stellen, sich der Wechselwirkungen und Abhängigkeiten von Gedanken und Gefühlen bewusst zu werden und um selbst, aus eigener Motivation, zu einer Lösung und damit einer Verbesserung Ihres Zustandes zu finden.

Fragen gehören zu den wichtigsten Werkzeugen bei der Veränderung des Ich. Ganz nach dem Sinnspruch „Wer fragt, der führt“ können Sie sich oder Ihren Gesprächspartner auf diese Weise durch gezielte Fragen selbst in Richtung Lösung bewegen. Somit übernehmen Sie mehr Selbstverantwortung für die Steuerung des

Der Weg zum ABC des Ich

eigenen Lebens. Sie machen sich oder Ihr Gegenüber unabhängiger von anderen und entwickeln sich zum eigenen Helfer und Lehrer.

Zur Entstehung des ABC des Ich

Seit über zwanzig Jahren arbeite ich als Coach, Trainerin und Therapeutin. Aufgewachsen in einer Arzt- und Therapeutenfamilie, fand ich es schon als Kind faszinierend, meinen Vater bei ärztlichen Hausbesuchen zu begleiten und ihm an den Lippen zu kleben, wenn er Fragen an seine Patienten stellte. Diese Fragen wirkten in meinen Augen besser als jede Spritze oder jedes Medikament. Auch meine Mutter, eine psychologische Psychotherapeutin, konnte ich oft nach einer Sitzung dabei beobachten, wie sie ihren Klienten zum Abschied mit einigen gezielten Fragen ein freudiges Glitzern in die Augen zauberte.

Nach Möglichkeiten zu suchen, um negative Zustände in positive zu überführen, wurde von nun an zu einem wesentlichen Antrieb meines Denkens und Handelns. Ich begann in der Literatur nach möglichen Wegen zu suchen, von Philosophie bis Psychologie, in der Entwicklungsgeschichte der Menschheit bis hin zu Spezialdisziplinen wie Neurologie und Neurobiologie, las Märchen, Romane und Biografien, um meinen Hunger nach Veränderungswerkzeugen zu stillen.

Mit der Musik entdeckte ich ein wesentliches Medium für das Erzeugen guter, ja sogar exzellenter Zustände. Am Klavier, am Keyboard, beim Singen, beim Spielen in unterschiedlichsten Bands und Orchestern erlebte ich die positive Veränderung von Stimmungen, weshalb ich auch heute noch die Musik als Balsam und Heilkunst für die Seele erlebe und praktiziere. Mein Studium an der Musikhochschule in Köln diente diesem übergeordneten Ziel. Ich wollte durch die Musik Wege finden, andere Menschen emotional zu bewegen und glücklich zu machen. Auch heute kann ich mich glücklicherweise aktiv der Musik widmen. Dank meines

Mannes, der mich bei Musikproduktionen liebevoll und professionell unterstützt, kann ich dieses Geschenk an andere Menschen weitergeben.

Das Schicksal führte mich „back to the roots“, zurück zu meinen elterlichen Wurzeln. Eine für mich intensive und faszinierende Zeit des Studiums begann. Ich widmete mich der Aus- und Fortbildung in Psychologie, Coaching, Training, Therapie und vielen Techniken, die mit Veränderung zu tun haben. Zusammen mit meiner Mutter eröffnete ich das Institut für Wahrnehmung und Kommunikation in Bonn. Dabei fand ich einen weiteren Weg, Menschen Werkzeuge an die Hand zu geben, um sich von Problem erzeugenden Mustern zu befreien und eigenständig Lösungen für das Leben zu finden.

Einige Jahre später gründete ich mit meinem Mann das Unternehmen Power Research Seminare, ein inzwischen sehr erfolgreicher Anbieter auf dem internationalen Coaching- und Trainingsmarkt. In diesem Zusammenhang wurde mir immer klarer, wie wichtig es ist, dass sich Menschen unabhängig von anderen selbst helfen können, um wirkungsvolle und nachhaltige Veränderungen in ihrem Denken, Empfinden und Handeln hervorzurufen. So vertiefte ich meine Auseinandersetzung mit der Technik des Fragens.

In unzähligen Coachings, Seminaren und Ausbildungen wendete ich immer wieder neue Fragetechniken an. Diese reiften im Laufe der Jahre zu einem umfangreichen Selbstbefragungskompendium, das ich heute das ABC des Ich nenne. Jeder einzelne Buchstabe dieses ABC beinhaltet eine Methode und eröffnet Einblicke in eine eigene Philosophie. Diese einzigartige Sammlung schöpft dabei aus unterschiedlichen Verfahren und Techniken aus den Bereichen der Psychologie, des Coachings, der Therapie, der systemischen Arbeit, des Neuro-Linguistischen Programmierens und vielen mehr.

In den Ausbildungen und Coachings vermittelte ich das Fragesystem, arbeitete damit und erhielt umfangreiche Rückmeldung. Ein

Der Weg zum ABC des Ich

sehr wichtiger Aspekt, schließlich sollte das ABC des Ich wirklich für jeden im Alltag leicht und einfach anwendbar werden – sei es im Selbstcoaching und der Selbstreflexion oder in der veränderungswirksamen Arbeit mit Anderen. Viele meiner Klienten, die geplagt waren von ihrem Heischen nach Sicherheit in Form von Versicherungen gegen jedes erdenkbare Risiko, die das Leben planbar und beherrschbar machen wollten, zeigten mir ihre Dankbarkeit. Sie hatten ein neues Werkzeug zur Hand, um mehr über die Beweggründe ihres Ich zu verstehen und fanden nun Antworten, die ihnen wirklich weiterhalfen. Sie konnten, und das kann ich auch von mir selbst behaupten, durch diese Fragen die wirklichen Motive ihrer Sehnsucht erfahren und so Kontakt zu sich selbst finden, ihrer „wahren Heimat“.

Ich wünsche Ihnen, dass auch Sie diesen Weg entdecken und weitergehen können, ihn anderen eröffnen und dass dieses Buch Sie ein Stück des Weges begleiten darf.

Danke

Thomas, mein geliebter Mann, auch Coach, Trainer und Therapeut, inspirierte mich zu vielen spannenden Gedankengängen. Außerdem lieferte er mir unter anderem die Ideen zu zwei Buchstaben (X und Y), wofür ich ihm recht herzlich danke. Ohne seine Liebe und Unterstützung wäre dieses Buch nicht entstanden. Natürlich möchte ich an dieser Stelle auch meinen geliebten Eltern, Christa und Bernd, sowie meinem geliebten Bruder Boris danken, die das Fundament all meiner Gedanken, Ideen und Fantasien darstellen.

Herzlichen Dank auch an die vielen Klienten und Teilnehmer der Ausbildungen sowie an die Kollegen, die mir immer wieder Rückmeldungen zur Anwendbarkeit im Alltag gaben und durch ihre Begeisterung mein Projekt unterstützten. Hier möchte ich meinen hochgeschätzten Trainerkollegen Jörg Schönenberg hervorheben, mit dem ich anregende Gespräche auf Fuerteventura führte, so-

wie einen sehr geschätzten Teilnehmer aus einer Trainer-Ausbildung, Christian Kast, der mir auf Lanzarote ausführliches Feedback gab und mit dem ich ein inspirierendes Gespräch über den Titel führen durfte. Im Laufe dieses Gesprächs erzählte ich ihm, dass ich unbedingt das Wort „ich“ in den Buchtitel einbringen wollte. Am nächsten Tag bot er mir die Idee „ABC des Ich“ an. Ihm herzlichen Dank!

Und nicht zuletzt möchte ich Florian Glück danken, ein hochgeschätzter Kollege in unserem Institut, selbst Trainer und Coach, der als begnadeter Texter meinen Worten noch weiteres Inspirationspotenzial verlieh, indem er das Buch in Sinn und Ausdruck überarbeitete. Vielen lieben Dank für die großartige Leistung!

Nun ist es fertig und Sie halten ein Werkzeug in Händen, das Ihnen in jeder Lebenslage Inspiration, Mut und Energie geben kann, Ihr Ich zu steuern, wie es Ihren Vorstellungen entspricht. Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg dabei!

Katja Dyckhoff

Die Macht der Glaubenssätze

Mentale Konstruktionen	22
Verschieben von Verantwortung	24
Verantwortungsverlust – ein Beispiel	28

Mentale Konstruktionen

Unser Gehirn bewertet, von morgens bis abends und in jeder Situation, in der wir uns befinden, je befanden und in der wir uns vielleicht befinden könnten. Unser Geist wandelt von der Vergangenheit in die Zukunft und wieder zurück. Nur im Hier und Jetzt hält er sich erstaunlich selten auf.

Was vor Tausenden von Jahren noch dem Kampf um das nackte Überleben geschuldet war, kann heute gut und gerne als Relikt bezeichnet werden, nämlich der Zwang unseres Gehirns, sich ständig die immer gleiche Frage beantworten zu müssen: Kenne ich das oder kenne ich das nicht? Droht mir Gefahr oder bin ich sicher? Kommt gleich ein Säbelzahntiger um die Ecke oder kann ich in Ruhe nach dem Feuer sehen?

Obwohl die Ursprünge dieser Funktionen unseres Denkapparates in der Vergangenheit liegen, gelingt es bis heute nur selten und auch nur wenigen, diesen Prozess bewusst zu steuern. Ursache dafür ist, dass bestimmte Verhaltensweisen, die mit dieser Bewertung einhergehen, auch heute noch Sinn für uns machen und uns voranbringen. Wenn unser Gehirn glaubt, dass etwas Bestimmtes für uns gut oder schlecht ist, hat das einen Grund.

Wir können davon ausgehen, dass uns unser Gehirn vor Erfahrungen schützen möchte, die es als unangenehm bewertet hat. Dazu hat sich eine sehr kraftvolle und wirksame Strategie entwickelt: Glaubenssätze. Diese verbalen Konstruktionen tauchen sehr oft in unserem Leben auf, doch zumeist sind wir uns nicht bewusst, wie stark sie uns beeinflussen.

Manche dieser Sätze oder Satzkonstrukte haben wir aus unserer Kinderzeit mitgenommen. Sie prägen die Art und Weise, unser Verhalten und unsere Wahrnehmung der Welt bis heute. Klassiker wie „Du kannst einfach nicht singen“ oder „Mädchen sind in Mathe eben immer schlecht“ haben mehr Wirkung, als wir ihnen gemeinhin zusprechen und tauchen im Rahmen eines Coachings

manchmal erst nach einigen Sitzungen auf – so stark ist die Mauer, die unser Unbewusstes als Schutzwall um seine Glaubenssätze gebildet hat.

Unsere Bewertungen und Glaubenssätze organisieren und strukturieren unser Leben. Sie zeigen uns an, was richtig ist und was falsch, was gut ist und was schlecht, und geben uns Sicherheit sowie Orientierung. Es sind die Glaubenssätze, die uns zum Entscheiden und Handeln bewegen. Viele zeigen sich in sehr positiver Wirkung, so dass sie uns im Leben unterstützen, stärken und fördern. Mit einer optimistischen Einstellung und dem Glauben, dass wir Glück haben werden und es letztendlich immer eine Lösung gibt, wirkt das auf unsere Mitmenschen oftmals, als wandelten wir nur auf der Sonnenseite des Lebens. Wir haben Elan, packen die Dinge an, gehen mutig und angstfrei auf Menschen zu und freuen uns des Lebens.

Aber es gibt auch die andere Seite. Negative Glaubenssätze beeinflussen uns nicht unbedingt in gewünschter Weise. Sie sind Energieräuber, ziehen uns runter und lassen uns im Leben das halb-leere Glas sehen. Wenn wir glauben, dass wir vom Pech verfolgt werden, nie wirklich Glück haben, verfolgen wir eher die Vogel-Strauß-Politik, stecken schnell den Kopf in den Sand und bremsen uns dadurch im Grunde selbst.

Doch wie schaffen es diese gedachten und geglaubten Formulierungen, so tief und nachhaltig in uns und auf uns zu wirken?

Glaubenssätze haben eine Tiefenstruktur. Sie nehmen im Unbewussten einen tieferen Bedeutungsraum ein, in dem sich alle Emotionen, Erfahrungen, Erlebnisse und Gedanken verbergen. Innerhalb dieses Bedeutungsraumes findet sich sowohl Positives als auch Negatives. Wir treffen dort auf Erfahrungen von leichter emotionaler Intensität bis hin zu tiefen Prägungen, denn alles Erlebte hinterlässt mehr oder weniger tiefe Spuren. Diese Spuren bestehen zum einen aus den erlebten Erfahrungen selbst, zum anderen aber aus unseren mit den Erfahrungen untrennbar ver-

Die Macht der Glaubenssätze

bundenen Bewertungen. Gerade diese Bewertungen, das heißt Gedanken wie „Das war besonders toll für mich“ oder „So etwas möchte ich nie mehr erleben“ prägen sich in den Bereichen unseres Gehirns ein, die für das Abspeichern unbewusster und unterbewusster Aspekte zuständig sind. Dabei ist besonders bemerkenswert, dass sich eine Erfahrung und die entsprechende Bewertung in der Regel umso tiefer in unser Bewusstes und Unbewusstes eingraben, je öfter sie erlebt wird – vor allem dann, wenn sie mit einer stark positiven oder deutlich negativen emotionalen Komponente verknüpft ist.

Stecken wir in einem Problem fest, weil uns ein Glaubenssatz gefangen hält, haben wir keinen Zugang zu dieser Tiefenstruktur und der Komplexität, die sich dahinter verbirgt. Wir entscheiden und handeln, ohne bewussten Zugang zu unseren wirklichen Beweggründen und vor allem zu unserem positiven Potenzial zu haben. Wir handeln sozusagen wie ferngesteuert, als Marionette unserer Glaubenssätze.

Zu Beginn der Arbeit mit dem ABC des Ich steht nun die herausfordernde Aufgabe, sich seiner negativen Glaubenssätze bewusst zu werden. Meist ist es ein ganzes Bündel von Glaubenssätzen, die hinter den bedeutenden Hürden und Hindernissen auf dem Weg zu unserem kongruenten Ich stecken. Das Herausarbeiten und das Sich-bewusst-Werden, die unerlässlichen ersten Schritte, um Veränderung einzuläuten, den Problem erzeugenden Zustand zu erkennen, zu entlarven und von dort aus den Weg zu einem besseren und lösungsorientierten Verhalten zu finden.

Verschieben von Verantwortung

Wir tendieren dazu, unverstandene, unbeliebte, unannehmbare Seiten des Ich gerne ins Unbewusste zu verdrängen oder sie heimlich, still und leise auf unsere Mitmenschen zu übertragen. Schließlich ist es zunächst angenehmer, anderen die Schuld oder

die Verantwortung für eigene Probleme oder Unannehmlichkeiten zuzusprechen. Doch wenn das passiert, bleiben negative Glaubenssätze inkognito und äußern sich auf eine schlecht lesbare oder zunächst unverständliche Art und Weise.

Erlebt ein Mensch zum Beispiel inneren Druck oder Widerstand im Beruf, ist er tendenziell geneigt, die Ursache nicht bei sich zu suchen, sondern im Außen. Die Verantwortung wird gerne dem Vorgesetzten, der Unternehmensführung oder der wirtschaftlichen Gesamtsituation zugesprochen.

Dabei sollten wir allerdings nicht vergessen, dass es auch Menschen gibt, die bei vergleichbarer Ausgangslage, zum Beispiel einer kritischen wirtschaftlichen Phase, positiv und motiviert reagieren und sich dabei gut fühlen. Es ist demnach eine Frage des „inneren Umgangs“ mit den Herausforderungen, die „von Außen“ auf uns zukommen.

Wenn wir oder unsere Klienten, Kunden oder Patienten die Verantwortung für unsere Glaubenssätze und die Qualität unseres inneren Zustandes von uns weisen, ins Außen drängen, hat dies zur Folge, dass wir damit auch die Macht zur Problemlösung abgeben. Je mehr wir die Selbstverantwortung bezüglich der eigenen negativen Glaubenssätze verlieren, desto mehr erschwert dies eine konstruktive Beschäftigung damit und verhindert meist auch eine authentische und selbstwirksame Lösung. In diesem Zusammenhang hat Altmeister Sigmund Freud die sogenannten Abwehrmechanismen auf bahnbrechende Weise beschrieben. Einige seien hier kurz erläutert:

Verdrängung/Repression

Unerwünschte Impulse der Persönlichkeit – oftmals als „niedere“ bewertet – können Schuld, Scham oder das Herabsetzen des Selbstwertgefühls hervorrufen und werden deshalb von „höheren“ Ich-Instanzen in das Unbewusste verdrängt.

Die Macht der Glaubenssätze

Beispielhafte Aussage eines inneren Monologs: „So etwas tut/denkt/will man nicht. Das ist nicht reif/gesellschaftsfähig/angemessen.“

Übertragung

Ein Mensch überträgt alte – oftmals verdrängte – Gefühle und Erwartungen aus der Kindheit unbewusst auf aktuelle Beziehungen und reaktiviert sie in diesem Kontext. Diese Gefühle waren im Ursprung vielleicht auf die Eltern oder Geschwister bezogen, bleiben aber auch im Erwachsenenalter in der Psyche präsent und wirken dort weiter. Im Grunde sind Übertragungen weitgehend normal und verbreitet. Sie können aber zu Spannungen führen, wenn die übertragenen Gefühle sich gegenüber gegenwärtigen Beziehungen als nicht angemessen erweisen.

Beispiel:

Ein erwachsener Mann zeigt sich übertrieben rechthaberisch, sowohl in Bezug auf Kollegen und Vorgesetzte als auch im privaten Leben.

Mögliche Ursache: Er wurde mittels Liebesentzug nach dem Leistungsprinzip erzogen und will jetzt allen zeigen, wie gut er ist, um von möglichst vielen Anerkennung und Liebe zu erhalten.

Regression

Es erfolgt ein zeitweiser Rückzug auf ein Verhalten, das aus einer früheren Stufe in der Persönlichkeitsentwicklung stammt und mit einfacheren, primitiveren Reaktionen verbunden ist. Wie alle Abwehrmechanismen läuft Regression – in Bezug auf das verursachende Problem – überwiegend unbewusst ab und dient der Stabilisierung des psychischen Gleichgewichts. In diesem Sinne ist sie

nicht von vornherein dysfunktional, sondern Teil der Fähigkeit zur Selbststeuerung.

Beispiel: _____

Trotzverhalten oder Selbstabwertung („Ich kann das so nicht!“, „Das überfordert mich!“, „Ich fühle mich klein und schwach!“)

Projektion

Eigene psychische Inhalte wie Stimmungen, Absichten und Bewertungen, Wünsche werden ins Außen projiziert, meistens auf andere Personen.

Beispiel: _____

Ein zu übermäßiger Aggression neigender Mensch sieht sich ständig angegriffen und beschwert sich über die zunehmende Feindlichkeit und Aggressivität in seinem sozialen Umfeld.

Sublimierung

Nicht erfüllte, als „niedere Triebe“ bewertete Wünsche werden durch gesellschaftlich höher bewertete Handlungen ersetzt und damit befriedigt. Typischerweise sind bestimmte Techniken der Sublimierung für bestimmte Wünsche besonders geeignet.

Beispiele: _____

Aggression wird oft durch Sport sublimiert, sexuelle Triebe durch intensive Tätigkeiten in den Bereichen der schönen Künste oder kindliche Neugierde durch wissenschaftliches Arbeiten.

Die Macht der Glaubenssätze

Sublimierungen erfüllen die Befriedigung der ihnen zu Grunde liegenden Wünsche oftmals gut und gelten deshalb nicht als psychopathologisch. Für Freud war die Sublimierung ein wichtiger Antrieb für die kulturelle Entwicklung des Menschen.

Verantwortungsverlust – ein Beispiel

Die nachfolgende Episode, die ein Seminarteilnehmer schilderte, soll die Verschiebung von Verantwortung, in der Psychologie Übertragung genannt, veranschaulichen:

Eines schönen Sonntagnachmittags entschließt er sich, endlich seinen Keller aufzuräumen. Schon seit längerer Zeit schiebt er diese Aufgabe vor sich her, doch nun überwindet er sich endlich dazu. Ein Teil in ihm hat nach wie vor keine Lust dazu, doch sein Bedürfnis, diese lästige Sache endlich zu erledigen, ist größer.

Er beginnt mit seinen Aufräumarbeiten. Doch bereits nach einigen Minuten entdeckt er einige sehr interessante Kisten im Keller. Die Versuchung ist groß und er beginnt heranzukramen. Zum Vorschein kommen alte Bücher und viele andere Gegenstände aus früheren Zeiten. Schließlich verliert er den Kontakt zu seiner Motivation, den Keller aufzuräumen, vergisst seinen Antrieb und wird zunehmend frustrierter und ärgerlicher über seinen „blöden“ Plan an diesem Sonntag.

Natürlich kommt just in diesem Moment seine ahnungslose Frau zu ihm herunter und fragt, ob er mit seinen Aufräumarbeiten fertig sei. In seiner schlechten Laune fährt er sie an, sie solle ihn gefälligst in Ruhe lassen. In seinen Kopf schleicht sich ein Gedanke ein: „Sie wollte schon seit langer Zeit, dass ich den Keller aufräume. Dieses Nachfragen ... das kommt mir vor wie Kontrolle. Sie will mich bewusst unter Druck setzen.“ Innerhalb von Sekunden verwandelt er seine Frau zum geeigneten Opfer, um seine Frustration zu projizieren und einen richtigen Streit zu provozieren. Doch es bleibt seine Frustration und dies sollte er erkennen, um seine Frau nicht ungerecht zu behandeln.

Begriffe und Definitionen

Wichtig: Die Begriffe in diesem Glossar sind immer vor dem Hintergrund des ABC des Ich zu verstehen.

Assoziieren

Bezeichnet die Annahme, dass beim Lernen einfache, nicht reduzierbare Elemente (in der Regel Sinneseindrücke) unter bestimmten Voraussetzungen miteinander verknüpft werden können.

Der Begriff der Assoziation dient dabei zur Erklärung des Phänomens, dass zwei (oder mehr) ursprünglich isolierte psychische Inhalte (wie zum Beispiel Wahrnehmungen, Gefühle oder Ideen) eine so enge Verbindung eingehen, dass das Aufrufen eines Inhaltes das Auftreten eines oder mehrerer weiterer Inhalte nach sich zieht oder zumindest unterstützt. So werden zum Beispiel der Anblick einer Tasse Kaffee und der Duft einer Tasse Kaffee im Gedächtnis miteinander verbunden, da sie beim Lernen meist gemeinsam auftreten, während der Duft von Pfefferminztee vielleicht eher das Bild eines Kaugummis hervorruft.

Chunk

Übersetzt bedeutet der englische Begriff Chunk „Brocken“, „Klotz“, „Klumpen“ oder „Stück“. Chunking ist eine Methode, Ordnungen zu- oder abnehmender Ganzheit hierarchisch zu gliedern und zu betrachten. Wir unterscheiden drei Techniken des Chunkings:

- Chunk-up (hochchunken, raufchunken): Verallgemeinern, das „große Bild“, der „höhere Zusammenhang“
- Chunk-down (runterchunken): Spezifizieren, Detaillieren
- Chunk-sideways (rüberchunken, seitwärtschunken, laterales chunken): Vergleichen, Analogien bilden

Disassoziiieren

Dieser Begriff steht für eine bewusst vorgenommene Veränderung der Wahrnehmung, weg vom vollständig identifizierten Erleben hin zu einer „Meta-Position“, aus der sich der Mensch „von außen“ betrachtet, um seine Gefühle, Emotionen oder mentalen Vorgänge wertfrei zu erkennen.

Effektivität

(lat. „effectivus“ = bewirkend)

Effektivität bezeichnet das Verhältnis von erreichtem Ziel zu definiertem Ziel, das heißt den Grad der Zielerreichung. Das Kriterium für das Vorhandensein von Effektivität ist das Ausmaß, in dem beabsichtigte Wirkungen erreicht werden.

Effizienz

(lat. „efficere“ = zustande bringen)

Effizienz ist das Verhältnis von Nutzen zum notwendigen Aufwand, der zum Erreichen des Nutzens notwendig ist. Werden beide Größen als Zahlenwert dargestellt, gilt im Allgemeinen:

$$\text{Effizienz} = \frac{\text{Nutzen}}{\text{Aufwand}}$$

Ein effizientes Verhalten führt wie auch ein effektives Verhalten zur Erzielung einer Wirkung und hält dabei den dafür notwendigen Aufwand möglichst gering.

Emotion

(lat. „ex“ = heraus, „motio“ = Bewegung, Erregung)

Eine Emotion ist ein angeborener, psychophysiologischer Prozess, der durch die bewusste und/oder unbewusste Wahrnehmung und Interpretation eines Objekts oder einer Situation ausgelöst wird

Glossar

und mit physiologischen Veränderungen, spezifischen Denkprozessen, subjektivem Gefühlserleben und einer Veränderung der Verhaltensbereitschaft einhergeht. → **Gefühl**

Flow-Zustand

(engl. „to flow“ = fließen, rinnen, strömen)

Dieser Begriff bezeichnet das Gefühl des völligen Aufgehens in einer Tätigkeit. Der Zustand entspricht der kardialen Kohärenz, einer optimalen Synchronisation von Herzschlag, Atmung und Blutdruck. In diesem Zustand besteht völlige Harmonie zwischen den Gehirnbereichen limbisches System, das die Emotionen steuert, und kortikales System, dem der Sitz für Bewusstsein und Verstand zugeordnet wird. Der Flow-Zustand entspricht einem Zustand optimaler Anpassung/Resonanz der inneren Anteile und der Umwelt und lässt sich quantitativ über die Messung der Herzratenvariabilität (HRV) erfassen und beschreiben. Die Messung der HRV bietet eine biologische Bezugsgröße für Stresstoleranz und Funktionstüchtigkeit.

Gefühl

Das Gefühl bezeichnet das subjektive Erleben einer Emotion. So lernt der Mensch im Laufe seiner Entwicklung beispielsweise, den Körperzustand, der mit der reflexartigen Flucht vor einer Gefahr verbunden ist, als Angst wahrzunehmen, das heißt ein bewusstes Gefühl. Während die Emotionen angeboren sind und ein von außen beobachtbares körperliches Verhalten produzieren, beruhen die Gefühle auf Erfahrungen und ermöglichen somit weitere Schutzstrategien gegen Gefahren von außen.

Geschlossene Fragen

Diese Fragen können nur mit „Ja“ und „Nein“ beantwortet werden und verhindern den kommunikativen Fluss der Befragung. Andererseits können wir sie gut einsetzen, um uns Zwischenschritte oder Entscheidungen zu bestätigen.

Glaubenssatz

Ein Glaubenssatz ist eine gedankliche Verallgemeinerung über eine Beziehung zu Erfahrungen. Glaubenssätze drücken sich sprachlich als Ursache-Wirkungsbeziehung ($A \rightarrow B$) oder als Komplexe Äquivalenz ($A = B$) aus. Beispiele: Wenn es draußen grau ist, werde ich traurig ($A \rightarrow B$). Sich konsequent durchzusetzen ist respektlos ($A = B$).

Meist treten Glaubenssätze in Form ganzer Bündel oder verwobener Systeme auf und können sich in ihrer negativen oder positiven Wirkung potenzieren. Es wird gemeinhin als schwierig wahrgenommen, Glaubenssätze „an die Oberfläche“ zu bringen, das heißt sie bewusst zu formulieren. Dies hängt auch damit zusammen, dass Glaubenssätze, die besonders nachhaltig wirken, meist besonders unbewusst ablaufen. Je „tiefer“ ein Glaubenssatz im System eines Menschen sitzt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Mensch diesen Glaubenssatz verteidigen will und einiges dazu tut, dass er eben nicht an die Oberfläche kommt. Manche Glaubenssätze stecken so tief (core belief), dass sie zu einer Prägung des Menschen werden, die sich identitätsformend auswirkt.

Ich

„Ich“ ist gemeinhin die Bezeichnung für die eigene, individuelle Identität einer menschlichen natürlichen Person, hinsichtlich des Selbst des Aussagenden; nach neueren neurowissenschaftlichen Erkenntnissen ist dieses „Ich“ eine reine Konstruktion. Das Ich-Bewusstsein ermöglicht uns, die Welt und andere Individuen wahrzunehmen und mit ihnen in Beziehung zu treten. Obwohl die Wahrnehmung dieses „Ich“ in hohem Maße von Erfahrungen, Erlebnissen, Gedanken und Emotionen sowie der individuellen Bewertung dieser Aspekte geprägt ist, geht die moderne Hirnforschung von der Wandelbarkeit des „Ich“ aus. Manche Wissenschaftler gehen sogar so weit, zu sagen, dass sich jeder – wenn er will und wann immer er will – ändern kann.

Identifikation

(lat. „idem“ = derselbe, „facere“ = machen)

Wörtlich übersetzt, bedeutet der Begriff „gleichsetzen“. Die Psychologie bezeichnet damit einen Prozess, bei dem sich ein Mensch in einen anderen Menschen einfühlt. Dabei werden – bewusst oder unbewusst – zum Beispiel Teile des Gefühlslebens des anderen als eigene erkannt, und man empfindet mit dem anderen mit. So identifizieren sich bereits kleine Kinder erst mit den Eltern – dabei meist entweder mit der Mutter oder mit dem Vater – und später mit Gleichaltrigen. Die Identifikation mit Geschlechterrollen ist weit verbreitet. Beispielsweise identifizieren sich Mädchen oder Jungen mit dem Frauen- oder Männerbild, das ihnen von ihrer Umwelt oder in den Medien präsentiert wird, und übernehmen dementsprechend bestimmte Verhaltensweisen, die sie als ihrem Geschlecht zugehörig erachten.

Intuition

(lat. „intueri“ = betrachten, erwägen)

Bezeichnet ist die Fähigkeit, Einsichten in Sachverhalte, Sichtweisen, Gesetzmäßigkeiten oder die subjektive Stimmigkeit von Entscheidungen zu erhalten, ohne diskursiven Gebrauch des Verstandes, etwa ohne Schlussfolgerungen. Als grundlegende menschliche Kompetenz verstanden, ist Intuition die zentrale Fähigkeit zur Informationsverarbeitung und zur angemessenen Reaktion bei großer Komplexität der zu verarbeitenden Daten. Sie führt sehr oft zu richtigen beziehungsweise guten Entscheidungen. Intuition ist damit die Grundlage aller Kreativität. Der danach einsetzende Intellekt führt nur noch aus beziehungsweise prüft bewusst die „Ergebnisse“, die aus dem Unbewussten kommen. Neuere wissenschaftliche Erkenntnisse deuten darauf hin, dass uns Intuition manchmal – und nicht zuletzt in komplexen Situationen – bessere Entscheidungen treffen lässt als mit dem bewussten Verstand. Das

Unbewusste ist in der Lage, weitaus mehr Informationen zu berücksichtigen als das Bewusstsein, das zwar sehr präzise ist, jedoch nur wenige Informationen zeitgleich und/oder unter Druck verarbeiten kann.

Leverage Point

(engl. „leverage“ = Hebel, Hebelkraft; „point“ = Punkt, Angriffspunkt)

Dieser Begriff bezeichnet den Wendepunkt eines Prozesses, zum Beispiel im Rahmen eines Coaching-Gesprächs, an dem der Klient seinen Widerstand aufgibt und erkennt, dass ihn sein bisheriges Verhalten, seine bisherige Aussage, sein bisheriger Glaubenssatz nicht zum Ziel führt. Oftmals geht der Leverage Point mit einer deutlichen Veränderung in der Physiognomie des Klienten einher, etwa dem äußeren Erscheinungsbild, gekennzeichnet durch Gestik, Mimik, Körpersprache.

Lösungsorientierte Fragen

Diese Fragen sind Wegweiser für unser Gehirn, indem wir ihm eine Orientierung in Richtung Lösung geben. Wir sagen ihm, was beziehungsweise wohin wir wollen. Lösungsorientierte Fragen helfen uns, Lösungen für Aufgaben oder Probleme in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu finden. Sie setzen Energien und Ressourcen frei. Sie ermöglichen das Freisetzen von Hinzu-Energie (die Lust, etwas zu erreichen, etwas zu verändern und zu bewegen) und verstärken neue positive Verhaltensweisen, Einstellungen und Glaubenssätze. → **Problemorientierte Fragen**

Offene Fragen

Offene Fragen geben Raum, appellieren an die Kreativität des Befragten und eröffnen die Chance, selbst Lösungen aus den eige-

Glossar

nen Möglichkeiten heraus zu entwickeln. Das innere wie das äußere Gespräch kommt mit offenen Fragen besser in Fluss. Meistens werden sie in Form von „W-Fragen“ gestellt und beginnen entsprechend mit wie, wozu, wodurch, welche usw.

Physiologie

(griech. „φύσις phýsis“ = die Natur; „λόγος lógos“ = die Lehre, Vernunft)

Als Teilgebiet der Biologie bezeichnet die Physiologie die Lehre von den physikalischen, biochemischen und informationsverarbeitenden Funktionen von Lebewesen.

Positive Absicht

Die positive Absicht ist eine der Grundannahmen im Coaching-Prozess: „Jedem Verhalten – sei es von außen betrachtet auch noch negativ in seiner Wirkung – liegt eine positive Absicht desjenigen zugrunde, der das Verhalten zeigt.“ Wichtig dabei ist, im nächsten Schritt das Verhalten von der dahinterstehenden (positiven) Absicht zu trennen. So ist man in der Lage, neue Verhaltensweisen zu erarbeiten, um die positive Absicht besser beziehungsweise wirklich zu erreichen.

Problemorientierte Fragen

Diese Fragen dienen dem Informationsgewinn, der Analyse und dem Verstehen des Problems, bezogen auf Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Sie unterstützen dabei, Informationen über die Entstehung und die Zusammenhänge eines Problems zu erkennen. Außerdem erzeugen sie – gezielt eingesetzt – eine Vorweg-Energie (ein sich als unangenehm erweisender Drang, etwas zu vermeiden), die den Fragenden in aller Konsequenz erkennen und fühlen lässt, was er nicht mehr möchte. Damit kann er den

Wunsch nach Veränderung deutlich vorantreiben. → **Lösungsorientierte Fragen**

Projektion

Die Projektion ist ein unbewusster Abwehrmechanismus der menschlichen Psyche (nach Sigmund Freud): Eigene psychische Inhalte wie Stimmungen, Absichten und Bewertungen, Wünsche werden ins Außen projiziert, meistens auf andere Personen. Der Begriff steht in engem Zusammenhang mit der → **Übertragung**. Im Gegensatz zur Übertragung kommt es bei einer Projektion jedoch nicht zur Verfolgung der übertragenen Wunschvorstellungen oder Erwartungen.

Regression

Die Regression ist ein unbewusster Abwehrmechanismus der menschlichen Psyche (nach Sigmund Freud): Es erfolgt ein zeitweiser Rückzug auf ein Verhalten, das aus einer früheren Stufe in der Persönlichkeitsentwicklung stammt und mit einfacheren, primitiveren Reaktionen verbunden ist. Wie alle Abwehrmechanismen läuft Regression – in Bezug auf das verursachende Problem – überwiegend unbewusst ab und dient der Stabilisierung des psychischen Gleichgewichts. In diesem Sinne ist sie nicht von vornherein dysfunktional, sondern Teil der Fähigkeit zur Selbststeuerung.

Repression

Die Repression ist ein unbewusster Abwehrmechanismus der menschlichen Psyche (nach Sigmund Freud): Unerwünschte Impulse der Persönlichkeit – oftmals als „niedere“ bewertet – können Schuld, Scham oder das Herabsetzen des Selbstwertgefühls hervorrufen und werden deshalb von „höheren“ Ich-Instanzen in das Unbewusste verdrängt.

Rolle

Die soziale Rolle ist ein dem Theater entlehnter Begriff der Soziologie und Sozialpsychologie. Sie stellt die Gesamtheit der einem gegebenen Status (zum Beispiel Mutter, Vorgesetzter, Mannschaftskapitän etc.) zugeschriebenen „kulturellen Modelle“ dar. Dazu gehören insbesondere vom sozialen System abhängige Erwartungen, Werte, Handlungsmuster und Verhaltensweisen. Die Rollentheorie beschreibt und erklärt einerseits die Rollenerwartungen und -festlegungen, andererseits, welche Spiel- und Handlungsfreiräume dem Individuum und sozialen Gruppen in einer Rolle offenstehen. Sie beschäftigt sich damit, wie gesellschaftlich vorgegebene Rollen erlernt, verinnerlicht, ausgefüllt und modifiziert werden.

Second Life

(übersetzt: „zweites Leben“, von Teilnehmern kurz „SL“ genannt)

„Second Life“ ist eine Online-3D-Infrastruktur für von Benutzern gestaltete virtuelle Welten, in der Menschen durch Avatare interagieren, spielen, Handel betreiben und anderweitig kommunizieren können. Das seit 2003 verfügbare System hat 15 Millionen registrierte Benutzerkonten, über die rund um die Uhr meist etwa 60.000 Nutzer gleichzeitig in das System eingeloggt sind. (Quelle: Wikipedia)

Selbstkongruenz

Die Selbstkongruenz basiert auf Aspekten wie „Echtheit“, „Stimmigkeit“ und „Selbstaufrichtigkeit“. Die humanistische Psychologie versteht unter einer kongruenten Erscheinung eine gereifte Persönlichkeit, die sich wahrhaftig in eine Situation einbringen kann. Kongruentes Verhalten zeichnet sich beispielsweise dadurch aus, dass verbale Äußerungen im Einklang mit Gestik, Mi-

mik, Tonfall und Körpersprache sind. Selbstkongruenz bezeichnet demnach das bewusste und willentliche Verfolgen und Erzeugen kongruenter Zustände, zum Beispiel in der Kommunikation.

Selbstwirksamkeit

Selbstwirksamkeit bezeichnet den Glauben daran, dass man nicht nur die Kraft (Selbstvertrauen) hat, etwas Bestimmtes zu ändern, sondern auch die Möglichkeit, weil es im eigenen Einflussbereich (Selbstwirksamkeit) liegt.

Sublimierung

Die Sublimierung ist ein unbewusster Abwehrmechanismus der menschlichen Psyche (nach Sigmund Freud): Nicht erfüllte, als „niedere Triebe“ bewertete Wünsche werden durch gesellschaftlich höher bewertete Handlungen ersetzt und damit befriedigt. Typischerweise sind bestimmte Techniken der Sublimierung für bestimmte Wünsche besonders geeignet. Sublimierungen erfüllen die Befriedigung der ihnen zugrunde liegenden Wünsche oftmals gut und gelten daher nicht als psychopathologisch. Für Freud war die Sublimierung ein wichtiger Antrieb für die kulturelle Entwicklung des Menschen.

System

(griech. „**σύστημα**“, altgriechische Aussprache „*sýstema*“, heute „*sístima*“ = das Gebilde, Zusammengestellte, Verbundene)

Ein System stellt eine Gesamtheit von Elementen dar, die so aufeinander bezogen sind und in einer Weise wechselwirken, dass sie als eine aufgaben-, sinn- oder zweckgebundene Einheit angesehen werden können und sich in dieser Hinsicht gegenüber der sie umgebenden Umwelt abgrenzen.

Glossar

In unserem Kontext sehen wir auch den Menschen in seiner Gesamtheit, seinen Körper, seinen Geist, seine Gefühle und Emotionen usw. als ein System an und betrachten die Wechselwirkungen innerhalb eines Menschen (intrapersonell) ebenso wie zwischen dem Individuum und anderen Menschen (interpersonell).

Trance

(altfranz. „transe“ oder lat. „transire“ = hinübergehen)

Unter einer Trance versteht man zunächst einen Bewusstseinszustand, der durch eingeeengte Aufmerksamkeit oder stark herabgesetzte Wachheit gekennzeichnet ist. Allerdings ist anzumerken, dass Trance durchaus auch zu erhöhten geistigen und körperlichen Leistungen befähigen kann. Ein gutes Beispiel hierfür wäre vielleicht das Schlagzeugspielen. Die Wahrnehmung ist dabei tatsächlich eingeschränkt, allerdings in einem Bereich auch stark geschärft. Auch durch verschiedene Tätigkeiten, die ebenfalls hohe Konzentration erfordern, wie beispielsweise im Sport und in (psychischen) Extremsituationen können tranceähnliche Bewusstseinszustände auftreten.

Transderivationale Suche

Dieser Begriff bezeichnet einen unbewussten Suchvorgang, bei dem aus der Oberflächenstruktur eines Satzes oder Wortes mögliche Tiefenstrukturen der eigenen Erfahrung, der damit verbundenen Emotionen und Gefühle sowie deren Bewertung abgeleitet werden. Neben der Bedeutung als Suchprozess nach einer spezifischen Tiefenstruktur findet der Begriff auch für eine kinästhetische Erinnerungsstrategie Verwendung.

Transformation

Zu verstehen ist die gelingende Veränderung eines schädigenden oder unangemessenen Verhaltens in ein nicht oder weniger schä-

digendes, zum Beispiel, wenn eine Spielsucht in eine individuell und sozial verträglichere Beschäftigung überführt werden kann.

Übertragung

Die Übertragung ist ein unbewusster Abwehrmechanismus der menschlichen Psyche (nach Sigmund Freud): Ein Mensch überträgt alte – oftmals verdrängte – Gefühle und Erwartungen aus der Kindheit unbewusst auf aktuelle Beziehungen und reaktiviert sie in diesem Kontext. Diese Gefühle waren im Ursprung vielleicht auf die Eltern oder Geschwister bezogen, bleiben aber auch im Erwachsenenalter in der Psyche präsent und wirken dort weiter. Im Grunde sind Übertragungen weitgehend normal und verbreitet. Sie können aber zu Spannungen führen, wenn die übertragenen Gefühle sich gegenüber gegenwärtigen Beziehungen als nicht angemessen erweisen. Der Begriff ist eng verwandt mit dem Begriff der → **Projektion**.

Unbewusste

Das Unbewusste ist in der Psychologie jener Bereich der menschlichen Psyche, der dem Bewusstsein nicht direkt zugänglich ist. Die Tiefenpsychologie und in zunehmendem Maße auch die modernen Neurowissenschaften gehen davon aus, dass unbewusste psychische Prozesse das menschliche Handeln, Denken und Fühlen entscheidend beeinflussen. In der Umgangssprache wird für das Unbewusste auch der Begriff Unterbewusstsein verwendet.