

The Red Badge of Courage

Coach: Möchtest du X werden?

Klient: Ja, natürlich ... aber ... obwohl ... ich glaube ... nee, ich kann es sowieso nicht. Ich bin leider ganz anders gestrickt und sowieso...

Coach: Das ist doch nur ein Glaubenssatz, daran können wir doch arbeiten! Hast du Lust gazu?

Klient: Ja.

Coach: OK, dann tue so, als ob du X wärest, und erzähle, was du siehst, und wie du es gemacht hast.

Klient: Ehem.....hmmm... sollte ich jetzt schon was fühlen, oder was ...?

Meiner Meinung nach haben die „als ob“-Formate eine Gefahr: Wenn die Oberflächestruktur „Tue so, als ob...“ ist, könnte die passende Tiefenstruktur etwa heißen: „Ich weiß es und du weißt es auch: es ist nicht so. Aber, mir zu Liebe tue bitte so, als ob...“. Es kann gut funktionieren (z.B. Moment of Excellence, etc.), aber in manchen Situationen braucht das Coaching Team (Klient und Coach) etwas mehr. Besonders wenn der Weg zum Ziel durch einschränkende Glaubenssätze blockiert ist, braucht der Veränderungsprozess mehr Unterstützung. **Der Klient muss** es glauben, er muss sogar davon **überzeugt sein**, dass „er so gestrickt“ ist. Wenn der Coach behauptet „**Es ist so! Es ist ein Wunder geschehen und es ist schon nach dem Wunder!**“ und der Klient glaubt es, hat man viel mehr Chancen für eine positive Veränderung. **Der Klient muss glauben, dass die ferne Zukunft die Gegenwart ist, und der Weg bis dahin Vergangenheit.** Das Erreichen des Zieles ist ein Fakt, worüber man nicht mehr diskutiert. Und die blockierenden Glaubenssätze haben keine Chance ihre Wirkungen zu zeigen, da man sich keinen Gedanken über den Prozess (von jetzt bis zum Ziel) gemacht hat. („Ich bin doch im Ziel, das ist ein Fakt. Dann musste ich es irgendwie erreicht haben, es ist doch logisch.“)

Wie könnte aber der Klient so eine Aussage – die eventuell mit seinen einschränkenden Glaubenssätzen in Widerspruch steht – wie könnte ein Klient an so was glauben? **In Trance.**

Die Arbeit mit Trance hat mehrere Vorteile; ein paar davon: im Trance-Zustand sind viele **einschränkende Glaubenssätze deaktiviert** und die **Botschaften**, die das Unbewusste ständig nach „oben“ schickt, **werden** wahrscheinlicher **entgegengenommen**. Wenn der Klient im Trance-Zustand ist, ist es viel leichter mit ihm zu arbeiten – und eine große **Verantwortung** für den Coach.

Das Format

Das **Format**, das ich hier beschreiben werde, kann angewendet werden

- als **allgemeines Motivationsformat**, eine Art Vitaminkapsel sozusagen, für den langen Weg bis zum Ziel.
- wenn der Klient sich unsicher ist, ob er sein Ziel erreichen kann.
- eventuell für die **Arbeit mit Zielen**, die dem Klienten schwer erreichbar oder unerreichbar erscheinen – vor allem wegen seiner **einschränkenden Glaubenssätze**.

Die **Veränderung** des Klienten findet in der **Identitätsebene** statt und das beeinflusst alle darunter liegenden logischen Ebenen. Am Ende der Sitzung ist der Klient in einem guten, motivierten Zustand und er hat ein Symbol, das er später selbst aktivieren kann. Und der Klient wird sein Ziel viel intensiver vor Augen haben als vorher.

Die wichtigsten **Schritte** des Formats:

1. **Zieldefinition und die Vorarbeit.**

Den Tiger fangen. Das Ziel, seine Submodalitäten und sein Platz in dem „sozialen Panorama“ des Klienten.

2. **Trance-Induktion.**

3. **Utilisierung.**

Dieser ist der Hauptteil in dem Veränderungsprozess. Hier geschieht das Wunder während einer Zeitreise, wo die Zukunft Gegenwart wird und der Weg dahin Vergangenheit. Hier gibt es kein „als ob“, hier gibt es nur „so ist es“ - knallharte Fakten. Und Fragen. Und ein Symbol. Und ein tiefes gutes Gefühl. Und und und...

4. **Reorientierung**

Auf dem Rückweg zur Gegenwart behält der Klient sein Symbol und sein gutes Gefühl.

5. **Epilog**

Die Welt ist vielleicht immer noch so, wie sie vor einer halben Stunde war, aber du bist anders.

Check: Das Ziel, seine Submodalitäten und sein Platz in dem „sozialen Panorama“ des Klienten.

Future Pace: Verankern des Symbols.

Während der Sitzung benutzt der Coach meistens das Milton-Sprachmodell und nimmt die nonverbalen Reaktionen des Klienten besonders intensiv wahr. (Ideomotorische Bewegungen, Gestik, Mimik, Atmung, Körperhaltung, etc.)

1 Zieldefinition und Vorarbeit.

Was möchtest du erreichen?

Es ist **nicht** unbedingt **nötig, dass der Klient das Ziel ausspricht** aber es muss mindestens ihm klar sein, was er erreichen möchte. Wenn das Ziel konkret benannt wird, kann es für den Coach während der Utilisierung hilfreich sein, es bringt aber die Gefahr mit sich, dass der Coach auf seiner Landkarte oder Inhalt-gebunden bleibt. Es ist auch nicht nötig in diesem Schritt nach einem Symbol für das Ziel zu fragen. Solange es dem Klienten recht ist, kann der Coach es einfach „Ziel“ nennen.

Ein kleiner **zielgebundener Ökocheck** vorab könnte es klären, ob der Klient sein Ziel wirklich attraktiv findet, ob er mit dem erreichten Ziel wirklich glücklicher und zufriedener wird, als er jetzt ist. *(Der prozessbezogene Ökocheck interessiert den Coach nicht: auch wenn selbst der Klient es nicht glaubt, dass er sein Ziel erreichen kann, ist das sinnvoll weiterzuarbeiten. Solche Situationen können z.B. im Sport oder im Unterricht auftreten. Es geht genau darum, die einschränkenden Glaubenssätze zu eliminieren und den Klienten zu motivieren.)*

Unabhängig davon, ob das Ziel benannt wird oder nicht, soll der Klient den **Platz des Ziels** in seinem „**sozialen Panorama**“ finden. *(Soweit ich weiß, „soziales Panorama“ hat eher mit Menschen zu tun. Hier gibt es nur den Klienten und überwiegend abstrakte Begriffe wie „das Ziel“, „Dinge“ und „was noch?“; ich benutze trotzdem den Namen „soziales Panorama“.)*

Der Coach bittet den Klienten sich auf sein Ziel zu konzentrieren und in seinem „sozialen Panorama“ einen Platz für das Ziel zu finden. Der Coach soll danach fragen, **was noch** im „sozialen Panorama“ auftaucht. Es soll auch geklärt werden, wie das Ziel und diese „Dinge“, die noch auftauchten, **aufeinander wirken**. Z.B. was liegt zwischen dem Klienten und dem Ziel? Wie beeinflusst es die Beziehung zwischen dem Klienten und dem Ziel?

Wenn das Ziel zu weit weg liegt, soll der Klient es näher holen. Wenn es ihm schwer fällt, sollten die „negativ wirkenden Dinge“ weggeschoben werden.

Auch die **Submodalitäten** des Zieles sollen bearbeitet werden: diese sollen ihre optimalen Einstellungen haben (z.B. Helligkeit, Intensität der Farben, Bewegung, etc.). Die „negativ wirkenden Dinge“ sollen möglichst blass, klein und entfernt sein oder ganz verschwinden.

Während dieses Schrittes soll der Coach viele Unterschied-basierte Fragen stellen.

(„Ist es jetzt besser, oder schlechter als vorher?“ , etc.)

Falls die Aufstellung des „sozialen Panorama“ problematisch wird, sollte der Coach **nicht mit diesem Format weiterarbeiten**. In so einem Fall könnte man z.B. die Persönlichkeitsanteile identifizieren, die hinter den einzelnen „Dingen“ stecken und daran weiterarbeiten.

Am Ende dieses Schrittes soll dem Klienten sein Ziel klar sein und auch das soziale Panorama und die Submodalitäten sollen ihren optimalen Stand haben..

2 Trance-Induktion

Coach: Hinsetzen! Nicht dahin! Dahin und nicht so! Ich habe es schon zehnmals gesagt! Falle in Trance, aber sehr schnell, ich habe wenig Zeit und noch eine Menge zu tun. Sag mir, wenn du soweit bist. Was guckst du jetzt so blöd, was gibt es daran nicht zu verstehen?!

Falls der Coach mit der oben genannten Methode es noch nicht geschafft hat, sollte er es irgendwie anders versuchen. Eine mögliche Alternative ist die 5-4-3-2-1 Methode.

Am Ende dieses Schrittes soll der Klient im Trance-Zustand sein.

3 Utilisierung

Dieser Schritt fängt mit einer **Metapher** an. Ein Flugzeug als Thema für die Metapher hat zwei Vorteile: einerseits ist es sehr groß und schwer, trotzdem kann es fliegen, („wie unvorstellbare Dinge Realität werden“) andererseits der Übergang zu einer **speziellen Reise** ist viel leichter. Es ist eine Zeitreise **in die Zukunft**. Während der Reise könnte der Coach eine gewisse Verwirrung beim Klienten erzeugen, damit die Ankunft in der klaren Zukunft effektiver wird. Der Coach zaubert eine „neue Realität“ und beschreibt die neue Situation: Der Klient hat sein Ziel schon (längst) erreicht und der Coach ist kein Coach mehr: er ist jetzt der Reporter, der im Studio – wo eventuell noch andere Gäste eingeladen sind – alles wissen will. (Statt Reporter/Studio könnte der Coach eine „Alte Freunde unter sich“ etc. Situation zaubern.) Ich benutze hier weiterhin den Namen „Reporter“.

Wichtig ist, dass der Reporter betont und der Klient glaubt: **Der Klient hat schon sein Ziel erreicht: das ist Fakt, und der dazu gehörige Prozess ist Vergangenheit!**

Dieses ist der Schlüsselpunkt des Formats: der Reporter soll diese neue Situation glaubhaft beschreiben. Es ist keine "als ob"-Situation - es ist eine "so ist es"-Situation! Hier soll der Reporter ein sehr starkes **Leading** leisten.

Der Reporter will **den Prozess - wie der Klient das Ziel erreicht hat** - kennen lernen.

Dabei fragt er nach dem begleitenden **Symbol** (So ein Symbol existiert doch, keine Frage...) und geht durch die logischen Ebenen in dieser Reihenfolge:

Zugehörigkeit, Identität, Werte, Fähigkeiten, Verhalten, eventuell Umwelt. Zu jeder logischen Ebene sollen mindestens 2-3 Antworten entstehen. Die Fragen selbst sind ähnlich, wie im „Moment of Excellence“ mit dem Unterschied, dass hier nicht „was sind deine Stärken in dieser Situation“ gefragt wird, sondern „**was waren** Ihre Stärken auf diesem langen Weg, der bis zum Ziel geführt hat“. Im besten Fall kommen die Antworten aus dem Unbewussten.

Vorsicht: die Beschreibung von den beiden Ebenen Verhalten und Umwelt könnten auf den

Klienten negativ wirken, da diese logischen Ebenen am nächsten zu der „echten Realität“ (als Gegensatz zur gezauberten „neuen Realität“) sind und diese „echte Realität“ ist nicht unbedingt motivierend. Hier muss der Coach die Feedbacks vom Klienten besonders intensiv beobachten und falls nötig sofort eingreifen und eventuell diese logische Ebene verlassen, sonst könnte der Klient aus dem Trancezustand rausfallen.

In diesem Teil sollte der Coach den Klienten möglichst oft zur transderivationalen Suche schicken und ihm reichlich Zeit lassen. Es muss nicht alles ausgesprochen werden. Manchmal reicht es, wenn der Klient die Antworten weißt. Wichtig ist, dass der Reporter genug Material hat für die **Zusammenfassung** die am Ende dieses Schrittes stattfindet.

Während der Zusammenfassung wiederholt der Reporter die wichtigsten Informationen, die zu dem Symbol und zu den einzelnen logischen Ebenen gehören, in der Reihenfolge: Verhalten, Fähigkeiten, Werte, Identität, Zugehörigkeit und am Ende das Symbol.

Nach der Zusammenfassung bedankt sich der Reporter beim Klienten und begleitet ihn zum Flughafen. Danach kommt die Reise zurück in die Gegenwart. Während dieser Reise betont der Reporter, dass der Klient etwas Neues im Gepäck hat, das auf dem Hinflug noch nicht da war: das ist sein Symbol.

Der Rückflug ist gleichzeitig der Übergang zur Reorientierung.

Am Ende dieses Schrittes sollte die Veränderung durchgeführt und der Klient in einem guten (Trance-) Zustand sein. Der Klient sollte sein Symbol haben, das das Erreichen des Zieles symbolisiert.

4 Reorientierung

Nach dem Rückflug kommt das Coaching Team (Klient und Coach) zurück in die Gegenwart und der Klient kommt im Coaching-Raum an. Während diesem Prozess soll es ihm bewusst bleiben, dass er selbst „drüben“ war, wo er sein Ziel schon erreicht hat.

Am Ende dieses Schrittes soll der Klient im bewussten Zustand sein und er soll die Veränderungen bewusst wahrnehmen.

5 Epilog

Der Coach betont: „Die Welt ist vielleicht immer noch so, wie sie vor einer halben Stunde war, aber du bist anders.“

„Wie fühlt sich die Veränderung an?“

Der Coach „berichtet“, dass auch er „drüben“ mit dabei war und dass er selbst mit dem Klient „nach dem Erreichen des Zieles“ gesprochen hat. Er wiederholt die wichtigsten Erkenntnisse vom Schritt 3, damit die Veränderungen (Zugehörigkeit, Identität, Werte, Fähigkeiten, evtl. Verhalten) auch in dem bewussten Zustand eingepägt werden.

Der Coach bittet den Klienten nochmal, sich auf sein Ziel zu konzentrieren und das **„soziale Panorama“** mit dem Ziel wieder aufzubauen. Dieses Mal hat er einen Unterstützer: **sein Symbol**. Der Coach fragt auch nach den Submodalitäten des Ziels.

„Was hat sich verändert?“, **„Wie wirkt diese Veränderung an dir?“**, etc.

Future Pace: Wie wirkt das „Abrufen“ vom Symbol im bewussten Zustand?

Am Ende dieses Schrittes sollen die Veränderungen und das Symbol - das der Klient von der Reise mitgebracht hat - auch im bewussten Zustand eingepägt werden. Das Symbol soll „abrufbar“ sein und zu einem ressourcenvollen Zustand führen.

Die Wichtigsten Grundannahmen:

Die folgenden Grundannahmen waren die Basis für den Veränderungsprozess:

- Die Menschen reagieren auf das Bild der Realität, nicht auf die Realität selbst.
- Die Basis für die wirksame Kommunikation ist Rapport.
- Jeder Mensch verfügt über die Ressourcen, die er zur persönlichen Veränderung benötigt.
- Die Energie fließt dahin, wo die Aufmerksamkeit fokussiert ist.

Eventuelle Schwierigkeiten, Hindernisse:

- Da dieses Format auf ein sehr starkes Leading basiert, ist es wichtig dass der Klient zum richtigen Ziel geführt wird. Falls der Coach auf seiner eigenen Landkarte bleibt und versucht den Klienten zum „falschem“ Ziel zu führen, kann es im guten Fall zu

Rapportbruch führen. Mit weniger Glück lässt sich der Klient zum falschen Ziel führen, mit dem er nachher, wieder im bewussten Zustand, nichts anfangen kann.

- Der Coach muss dem Klienten klarmachen, dass es der Klient selbst war, der das Ziel „in der Zukunft erreicht hat“; es war seine eigene Identität, nicht eine andere. Er hat keine neue Identität, sondern (eventuell) eine Veränderung auf der Identitätsebene.