

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

*„Ob Du glaubst, Du kannst es, oder ob Du glaubst, Du kannst es nicht. Du hast immer Recht.“*

Henri Ford

## Darum geht's

Glaubenssätze wirken auf unser Leben, indem sie unsere Sicht der Dinge und damit auch unsere Handlungen positiv unterstützen oder auch einschränken – je nach Art des Glaubenssatzes. Im Idealfall stimmen unsere Glaubenssätze mit unseren Werten und Zielen überein; im schlechten Fall (be-) hindern sie uns an unserer Entwicklung und der Erreichung unserer Ziele. Der Massstab für die Bewertung eines Glaubenssatzes liegt also nicht im Glaubenssatz selbst, sondern in der Konsequenz, den er für die Person hat.

Wir unterscheiden drei verschiedene Arten von Glaubensätzen:

### 1. Glaubenssätze in bezug auf Ursachen

Wir Menschen neigen dazu, alles erklären zu wollen. Doch in einem komplexen System, wie wir es sind, ist dies - im Gegensatz zu technischen Systemen (werden auch komplizierte Systeme genannt) - nicht möglich. Das wissen wir im Prinzip oder ahnen es mindestens. Trotzdem fühlen wir uns, wenn wir keine Erklärung haben, unwohl und versuchen deshalb, eine zu konstruieren. Damit konstruieren wir automatisch auch unser mentales Modell, das sich mehr und mehr festigt und unsere Sicht der Dinge bestimmt.

### 2. Glaubenssätze in bezug auf die Bedeutung

Die Bedeutung, die wir bestimmten Ereignissen geben, wird nur relativ in bezug auf unser individuelles oder unser gesellschaftliches/kollektives Glaubenssystem verständlich. Wenn wir westlichen Menschen beispielsweise unser Konzept der Zeit auf einen östlichen oder auch südlichen Kontext übertragen und unsere Erwartungen damit verbinden, werden wir wohl um einige Enttäuschungen nicht herumkommen. Ist jetzt ein Asiate, der Dir versprochen hat, um 12.00 Uhr bei Dir zu sein, ein unverschämter Kerl, wenn er - ohne ein Wort der Entschuldigung zu sagen - lächelnd um 14.00 Uhr bei Dir auftaucht und dann fragt, ob ihr zusammen essen gehen könnt? Oder gibst Du der Sache die Bedeutung, dass Du die östliche Kultur noch nicht verstehst und mehr darüber lernen willst?

### 3. Glaubenssätze in bezug auf die Identität

Die Glaubenssätze auf dieser Ebene gehen im wahrsten Sinne des Wortes „ans Eingemachte“: Ich habe es nicht verdient, glücklich zu sein, ich bin nicht gut genug, ich bin nicht liebenswert und ähnliches sind Glaubenssätze, die wir in unserer Arbeit immer wieder antreffen. Glaubenssätze auf der Ebene der Identität zu verändern ist beson-

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

ders anspruchsvoll. Aber auch gleichzeitig besonders wirksam. Denn hier steht die ganze Person zur Disposition und damit all das, was die Person ausmacht: was sie ist, was sie kann, was sie tut, wie und wo sie es tut... Und somit natürlich auch, wie sie von anderen empfunden wird.

Im Weiteren unterscheiden wir zwischen:

1. präskriptiven Glaubenssätzen, die Verhaltensregeln in einem bestimmten Kontext vorschreiben, zum Beispiel: dass man pünktlich zu einer Verabredung kommt, nicht in der Nase bohrt (mindestens nicht, wenn jemand zuschaut...), bei Tisch nicht laut rülpst und so weiter.
2. deskriptiven Glaubenssätzen, die Schlussfolgerungen vom Besonderen zum Allgemeinen darstellen. Ein Beispiel aus der Medizin: Untersuchungen (Autopsien) an Verstorbenen zeigen, dass Menschen, die an einem Herzinfarkt gestorben sind, besonders häufig einen hohen Anteil an LDL Cholesterin (Low Density Lipids), auch „schlechtes Cholesterin“ genannt, und einen geringen Anteil an HDL Cholesterin (High Density Lipids), auch „gute Cholesterine“ genannt, aufweisen. Daraus haben Mediziner geschlossen, dass ein zu hoher Anteil an LDL Cholesterin verantwortlich für Herzinfarkte ist. Diese Ableitung ist jedoch genau so wenig zulässig wie das anekdotische Beispiel über Plato: „Hunde sterben. Plato ist auch gestorben, also war Plato ein Hund..!“

Auch wissenschaftliche Konzepte sind nichts anderes als die Folge von Ableitungen aus Beobachtungen, die über den jeweiligen individuellen und gesellschaftlichen Filter der Glaubenssätze entstanden sind. Selbst dann, wenn sie empirisch besser geprüft sind als unsere individuellen Alltagsglaubenssätze, halten auch die meisten wissenschaftlichen Konzepte der Herausforderung über die Zeit und dem jeweils neuesten Wissen nicht Stand. Man kann also - etwas salopp ausgedrückt - sagen, dass auch sie nichts anderes als den gegenwärtigen Stand des Irrtums darstellen.

Glaubenssätze erkennst Du in der Sprache an den sogenannten Modaloperatoren (müssen, sollen können, (nicht) dürfen). Wenn also jemand sagt, „ich muss das machen“, liegt dahinter entweder ein Glaubenssatz oder eine (Vor-) Annahme. Die Frage, warum jemand glaubt, das zu müssen, führt uns direkt in die Welt der Überzeugungen dieser Person, hin zu seinen Glaubenssätzen und Annahmen.

Die Nachfrage, was denn passieren würde, wenn er oder sie das nicht tun würde, löst häufig Irritationen aus. Dies deshalb, weil der Träger des Glaubenssatzes häufig merkt, dass es für seine Vorannahme keine nachvollziehbare Begründung gibt. Ist dies der Fall, stellt der Glaubenssatz eine Einschränkung im Weltbild des Trägers dar, der ihn daran hindert, die vollen Möglichkeiten auszuschöpfen, die ihm das Leben bietet.

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

Im Metamodell der Sprache drücken sich Glaubenssätze nicht nur über die Modaloperatoren aus, sondern auch über sogenannte Ursache-Wirkungs-Beziehungen wie: „*Weil Du mich nicht liebst, rufst Du mich nie an*“, oder auch über Komplex-Äquivalenzen: „*Da Du mich nicht liebst, rufst Du mich nie an*“.

Glaubenssätze haben die unschöne Tendenz, sich selber zu bestätigen; wir kennen sie deshalb auch unter dem Begriff der „sich-selbst-erfüllenden-Prophezeiung“. Und weil sie sich selber bestätigen, wird die Vorannahme, dass dies die einzig mögliche Realität ist, immer unverrückbarer, das Weltbild immer fester. William Blake hat einmal gesagt, dass wir die Welt durch schmale Ritzen hindurch wahrnehmen. Und weiter: Wenn wir es schaffen würden, die Welt zu sehen, wie sie ist, würde uns alles erscheinen, wie es ist - unendlich.

Wir kommen nicht mit diesen Glaubenssätzen zur Welt, sondern erwerben sie im Verlaufe unseres Lebens. Glaubenssätze sind nicht in Stein gemeißelt; viele Glaubenssätze, die wir einmal hatten, haben wir nicht mehr (zum Beispiel den Glauben, dass das Christkind die Geschenke unter den Weihnachtsbaum legt). Andere haben sich erst in der Schule herausgebildet (zum Beispiel, dass wir Mathe nie begreifen werden...). Das heisst, Glaubenssätze sind veränderbar. Diese Veränderbarkeit nutzen wir im NLP systematisch. Dafür gibt es - wie immer - verschiedene Modelle. Eines davon möchte ich hier vorstellen. Aber, denke bitte daran - der Vielfalt der Modelle werden nur Grenzen gesetzt über die eigenen Begrenzungen unserer Kreativität.

Allen Modellen gemeinsam ist der Prozess, der dem Coachee erlaubt, seinen emotional-intellektuellen Glaubenssatz umzugestalten und neu zu erleben. In diesem Umgestaltungsprozess fällt immer wieder auf, dass der Coachee zwischen „Lachen über seine Sicht der Dinge“ und „Weinen über die verpassten Chancen“ wie einer tiefen Erschütterung und teilweisen Verunsicherung über das, was jetzt Neues kommen wird, schwankt. Hier hilft der Hinweis, dass das wirklich Neue nur entstehen kann, wenn wir das Alte niederreißen, es aufgeben und dass aus dem Chaos emergent eine neue, höhere Ordnung entsteht (siehe nachstehende Grafik).

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

**ife**  
Institute for Excellence

*Chaoskompetenz - Sicherheit in der Unsicherheit*

Alte Ordnung      Chaos      Neue Ordnung

Alle komplexen Systeme in der Natur sind am schöpferischsten im Übergang von der Gewissheit zur Ungewissheit, im Übergang von Ordnung zu Chaos.

**Aus Chaos entsteht emergent eine höhere Ordnung.  
Deshalb lohnt es sich, uns der Ungewissheit, dem  
Chaos auszusetzen**

Realitäten, also auch Glaubenssätze, sind in unserem Gehirn über unser VAKOG-System submodal gespeichert. Sie lassen sich also auch ganz einfach in unserem VAKOG-System (vor allem visuelle Submodalitäten) herausschälen und verändern.

Durch die Übertragung von Submodalitäten aus „Zweifelssituationen“ in den alten Glaubenssatz bringen wir Überzeugungen ins Wanken. Mit der Repräsentation eines neuen Glaubenssatzes in den Submodalitäten des alten Glaubenssatzes festigen wir die neue Überzeugung. Die Submodalitäten sind der Stoff, aus dem unsere Realitäten gebaut sind!

## Kritische Erfolgsfaktoren

Auch wenn Glaubenssätze intellektuell noch so unlogisch erscheinen und in der intellektuellen Auseinandersetzung sogar über Gegenbeispiele entkräftet werden können, bleiben sie doch meistens sehr wirksam.

Wenn also jemand mit einer panischen Reaktion auf harmlose Hausspinnen zu Dir kommt und Du der Person erklärst, dass sie doch keine Angst zu haben braucht, weil es sich um harmlose Tierchen handelt... wirst Du allerhöchstens einen Rapportbruch hervorrufen können, weil die Person das schon lange weiss, es eigentlich ganz einfach wäre, das zu glauben, sie es aber eben nicht schafft, die Angst loszuwerden. Auf dieser Ebene klappt es also nicht. Denn ein

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

Glaubenssatz kann weder über gute Argumente noch über Gegenbeispiele verändert werden, weil das Glaubenssystem, welches die Wahrnehmung steuert, diese guten Argumente und Gegenbeispiele sofort verzerrt oder die Erfahrung wieder tilgt.

Die Wirkung stellt sich erst dann ein, wenn es gelingt, eine Erfahrung zu machen, die auf der Ebene des Glaubenssystems, auf der der Glaubenssatz gebildet wurde, einsetzen kann und dadurch auf diesen Glaubenssatz direkt wirkt. Eine Neuprägung über das Wieder-Erleben-Lassen in Hypnose oder Ähnliches ist ein Ansatz.

Der andere Ansatz ist, über die Veränderung der Submodalitäten auf einer vorrationalen Ebene, also ausserhalb der intellektuellen Verarbeitung, auf der Ebene des subjektiven Neuerlebens anzusetzen, indem wir den Glaubenssatz submodal neu formatieren.

Kritisch dabei ist, dass wir als Coaches

- > uns nicht auf eine falsche Fährte führen lassen und konsequent die Geschichte des Coachees hinterfragen, um zu seinem Glaubenssatz zu kommen;
- > unsere eigenen Annahmen über die Bedeutung des Glaubenssatzes suspendieren und statt dessen ausschliesslich durch Nachfragen statt Interpretieren das herausfinden, was für den Coachee Sache ist;
- > uns selber davor hüten, unsere eigenen Glaubenssätze auf den Coachee zu übertragen,

und dass der Coachee

- > sicher sein kann, dass die Ökologie gewahrt bleibt;
- > die Gewissheit hat, dass er die Neuorientierung schaffen kann;
- > den alten Glaubenssatz über den Prozess submodal so neu repräsentieren kann, dass er mindestens in Zweifel gezogen, besser noch submodal als nicht wahr belegt wird.

Bei der Identifikation (und der Bearbeitung) von Glaubensätzen gibt es einige Denkfallen und Stolpersteine, derer wir uns mit Vorteil bewusst sind. Durch diese Bewusstheit erhöhen wir die Chance, nicht reinzutreten oder, wenn es passiert, es schneller zu merken und Gegensteuer zu geben.

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

Die folgenden möglichen Verhaltensstrategien des Klienten sind Hinweise darauf, dass wir in die Nähe der kritischen Glaubenssätze und Werte kommen:

Die Nebelwand	Der rote Hering	Fische im Traum	Grösster Hebel
Der beschützende Teil des Klienten, der für die Ökologie zuständig ist, wird aktiv. Der Klient weicht plötzlich aus, schweift ab, stockt oder generalisiert.	Bewusst oder unbewusst wirft der Klient dem Coach einen falschen Köder aus. Wenn der Coach darauf reinfällt und anbeisst, angelt er sich den falschen Fisch.	Der Coach ist auf gewisse Vorannahmen fixiert; in unserem Fall darauf, dass die Probleme aller Menschen auf Fische im Traum zurückzuführen sind. Er sucht deshalb bei jedem Klienten nach Fischen im Traum (siehe auch Story weiter unten). Wir Menschen neigen dazu, unsere eigenen Vorannahmen und unsere Weltbilder zu bestätigen und haben die Tendenz, unsere eigenen Glaubenssätze auf die anderer Menschen zu übertragen.	Wir sind in der Regel mit einer stattlichen Zahl einschränkender Glaubenssätze ausgerüstet. Die Kunst ist, den Glaubenssatz zu bearbeiten, der die grösste Wirkung hat, über den das ganze Glaubenssystem bewegt werden kann. Häufig geben sich die Coaches wie auch die Coachees mit Glaubenssätzen zufrieden, die zwar zu dem eigentlichen, tiefsten Glaubenssatz gehören, aber nur die Schale oder eine äussere Schicht sind, nicht der Kern.

Ich möchte Dich jetzt im einzelnen mit diesen Stolpersteinen noch etwas näher vertraut machen, damit Du für Deine Arbeit das notwendige Sensorium entwickeln kannst, diese zu erkennen und zu umgehen.

## Nebelwand

Merkwürdig: In vielen Fällen sehe ich, dass Menschen, die ihrem sehnlichsten Wunsch nahe gekommen sind, sich kurz vor dem Erreichen des Ziels selber boykottieren, wegdrehen oder gar umkehren. Die wirklich brennenden Glaubenssätze entziehen sich häufig der Betrachtung, sobald wir ihnen zu nahe kommen.

In den vorangegangenen Erklärungen habe ich Dir dafür mit dem ultimativen Glaubenssatz „ich bin nicht gut genug“ „ich habe es nicht verdient“, eine mögliche Begründung geliefert. Ich hoffe natürlich, dass ich nicht selber dem „Fische- im-Traum-Phänomen“ unterlegen bin.

Ich meine, dass wir den Mut haben dürfen und müssen, diese Nebelwand zu durchdringen und den Coachee, unseren Klienten, durch diese Nebelwand zu lotsen, auch wenn für uns selbst ungewiss ist, wo wir herauskommen. Es ist wich-

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

tig zu wissen, dass Menschen genau dann zu diesen Ausblendungen tendieren, wenn sie einer wirklich wichtigen Sache, meistens auf der Ebene der Identität, nahe gekommen sind.

Oft ist dieser Glaube sehr schmerzhaft und der Mensch versucht diesen Schmerz zu vermeiden, zu umgehen, selbst wenn er wegen dieses Schmerzes zu Dir gekommen ist.

Du kannst das mit einem Patienten vergleichen, der wegen seiner Zahnschmerzen zum Zahnarzt geht. Kurz vor der Praxistüre nimmt die Angst vor dem Bohren so stark zu, dass der eigentliche Schmerz in den Hintergrund tritt und er deshalb am liebsten umkehren würde. Denn es tut ja gar nicht mehr weh! Diejenigen, die tatsächlich umkehren, merken, dass die Illusion von kurzer Dauer ist. Diese oder eine andere Metapher kannst Du erzählen, wenn Du in eine solche Situation kommst. Denn solche Metaphern können die Brücke zwischen Bewusstheit und Unbewusstem überqueren und so helfen, die Nebelwand zu durchdringen.

### Der rote Hering

In dasselbe Kapitel gehört der rote Hering an der Angel. Der Coachee merkt, bewusst oder unbewusst, dass er kurz vor einem grossen Schmerz steht. Doch statt auszuweichen, wählt er die intelligentere, weniger offensichtliche Strategie und führt Dich auf eine falsche Fährte. Auch das kann vom Bewusstsein des Coachees entkoppelt erfolgen. Der Patient dreht also nicht vor der Türe des Zahnarztes um, sondern geht rein und sagt, dass er unter fürchterlichem Zahnstein leidet. Er sagt es in der Hoffnung, dass der Zahnarzt sich dann der Zahnhygiene zuwendet und dem Zahnschmerz nicht nachgeht. Auch diese erweiterte Metapher lässt sich in solchen Situationen gut einsetzen.

Übrigens: Falls Du Zahnarzt bist, lohnt es sich, beim Anruf des Patienten zu fragen, weshalb er kommen will. Du hast dann die Möglichkeit, den Patienten auf eine gute Art zu konfrontieren und Dich zuerst dem Loch im Zahn anzunehmen und nachher den Zahnstein zu entfernen.

### Fische im Traum

Gute Geschichten kennen keine Grenzen - finden ihren Weg auch über den grossen Teich. In diesem Fall ist es die Geschichte einer Kabarettssendung, die auf einem lokalen Radiosender in Los Angeles ausgestrahlt wurde und von David Gordon, einem NLP Trainer, erzählt und von diesem immer wieder zum Besten gegeben wird. So hat diese Geschichte den Weg auch zu mir und jetzt zu Dir gefunden.

Und das ist die Geschichte:

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

Ein Psychiater war davon überzeugt, dass die Wurzel allen (psychologischen) Übels immer darin liegt, dass Fische im Traum der psychisch kranken Menschen vorgekommen sind. Diese feste Überzeugung führte dazu, dass er seine Patienten immer bereits nach sehr kurzer Zeit in ihren Schilderungen mit der Frage unterbrach:

*Sie hatten nicht zufällig vor kurzer Zeit von Fischen geträumt?*

Fische, nein, sicher nicht.

*Wovon haben Sie denn sonst geträumt?*

Nun, das weiss ich nicht so genau; ich glaube, ich ging einer Strasse entlang.

*Führte diese Strasse runter zum Meer?*

Nein, es war mitten in der Stadt.

*Hmh, waren zufällig auf dieser Strasse Pfützen zu sehen?*

Pfützen? Nein, warum?

*Nun, in den Pfützen hätten Fische sein können.*

Nein, nein, ganz bestimmt – da waren keine Pfützen, die Strasse war trocken.

*Gab es an dieser Strasse vielleicht eine Zoohandlung, die Fische verkauft?*

Nein, sicher nicht, an dieser Strasse gibt es keine Zoohandlung.

*Merkwürdig, sehr merkwürdig, murmelte der Psychiater, bevor sich sein Gesicht erhellte und er fragte: Aber, gab es da ein Restaurant?*

Ja, tatsächlich, ich glaube am Ende der Strasse gibt es ein Restaurant?

*Und? Servieren sie in diesem Restaurant Fisch?*

Tja, gut möglich, dass in einem Restaurant Fische serviert werden.....

*Sehen Sie, strahlte der Psychiater; wusste ich es doch: Fische im Traum!*

Du siehst, dass es dieser Psychiater ausgezeichnet verstand, seine Annahme zu stabilisieren, dass alle menschlichen Störungen mit Fischen im Traum zu tun haben. Sigmund Freud, einer der Urväter der heutigen Psychoanalyse, war zum Beispiel davon überzeugt, dass alle psychologischen Probleme aus unterdrückten sexuellen Gefühlen entstehen. Rate mal, wie wohl Freud und seine Anhänger diesen Glaubenssatz, diese Annahme stabilisieren.....

Es gibt viele Menschen, die Psychologie studieren, weil sie ihre eigenen traumatischen Erlebnisse auf diesem Weg verarbeiten möchten; ein an sich löblicher Vorgang. Doch stell Dir nun mal vor, dass jemand in seiner Jugend stark unterdrückt, vielleicht sogar mit Gewalt geächtigt wurde; was glaubst Du wohl, sucht und findet dieser Therapeut aufgrund seiner Biographie bei seinen Klientinnen und Klienten? Ja, genau, unterdrückte Menschen.

Passen wir also auf, dass wir nicht uns selbst therapieren oder coachen, sondern die Person, die zu uns kommt und Hilfe sucht.

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

## Der grösste Hebel

In einfachen Systemen liegt die Sache mit dem grössten Hebel auf der Hand: je grösser der Hebelarm, je näher der Hebelpunkt am zu bewegendem Hindernis, desto geringer der Kraftaufwand bei grösserem Effekt. Nur, in unserer Arbeit haben wir es nicht mit einfachen, sondern mit komplexen Systemen zu tun, die nicht nach einem linearen Ursache-Wirkungsprinzip funktionieren.

Eine kleine Intervention kann eine hohe Wirkung erzielen, während eine grosse Intervention möglicherweise gar nichts bringt. Die angewandte Physik hilft uns also hier nicht weiter. Aber, was dann?

Eine der besten Möglichkeiten, die ich kenne ist es, Bezüge herzustellen zu Zielen, die der Coachee erreichen will, bisher aber nicht erreichen konnte. Dazu leiten wir von der Mission die Vision und von dieser die smarten Ziele ab. Diese Ziele überprüfen wir bezogen auf den Glauben, ob diese erreicht werden können, mit der Checkliste „Zielevaluation“ und „Suche hindernder Glaubenssätze“. Dieser Prozess sollte sicherstellen, dass Du an den wirklich brennenden Punkt kommst.

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

## So geht's

<h1>1</h1>	<h3>Einschränkenden Glaubenssatz identifizieren</h3> <p>Herausschälen eines einschränkenden Glaubenssatzes zum Beispiel über ein nicht erreichtes Ziel oder eine problematische Situation aus dem Leben des Coachees.</p> <p>Über Nachfragen so lange weitermachen, bis wir zwiebelschalenartig den eigentlichen Kernglaubenssatz herausgeschält haben, der hinter den jeweils eher oberflächlichen Glaubenssätzen steht:</p> <p>Zum Beispiel: Mein Chef mag mich nicht -&gt; Niemand in meiner Firma mag mich -&gt; Eigentlich mag mich niemand -&gt; ich bin nicht liebenswert -&gt; ich habe es nicht verdient, geliebt zu werden -&gt; ich bin nicht gut genug.</p>
<h1>2</h1>	<h3>Ökologie verstehen</h3> <p>Was tut dieser Glaubenssatz A Gutes; was hätte A nicht mehr / würde er nicht mehr tun / was befürchten, wenn der Glaubenssatz nicht mehr so wäre, wie er im Moment ist.</p>
<h1>3</h1>	<h3>Submodalitäten einschränkender Glaubenssatz sammeln</h3> <p>Herausschälen der visuellen und auditiven Submodalitäten des einschränkenden Glaubenssatzes.</p>

# Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen

4	<b>Submodalitäten vom Zweifelssatz sammeln</b> Aus einer Situation, in der A nicht sicher ist, ob x oder y besser wäre, visuelle und auditive Submodalitäten identifizieren, dies soll ein Beispiel ausserhalb des alten Glaubenssatzes sein.
5	<b>Unterschiede in den Submodalitäten heraus arbeiten</b> Erstelle eine Liste mit den visuellen und auditiven Unterschieden in den Submodalitäten des einschränkenden Glaubenssatzes sowie denen des Zweifelssatzes.
6	<b>Neuen Glaubenssatz formulieren – Ökologie checken</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Was möchte A anstelle glauben? Satz muss mit „ich...“ beginnen; er darf nicht auf derselben logischen Ebene sein wie der alte Glaubenssatz.</li><li>&gt; A Einwände suchen lassen, welche die bisherige Ökologie in Frage stellen würden, respektive, was ihn hindern könnte, den neuen Glaubenssatz aufzubauen.</li><li>&gt; Neuen Glaubenssatz so lange bearbeiten, bis die Ökologie stimmt und nichts mehr A hindert, diesen mit dem folgenden Prozess aufzubauen.</li><li>&gt; Wenn es um Ziele geht, muss sichergestellt sein, dass A den Weg dahin als Prozess begreift und entsprechend der "smarte Regel"*) formuliert.</li></ul>
7	<b>Alten Glaubenssatz bezweifeln</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Den alten Glaubenssatz ohne Veränderung des Inhalts in den visuellen und auditiven Submodalitäten des Zweifelssatzes repräsentieren lassen.</li></ul>

\*)  
Sinnhaft,  
messbar,  
attraktiv,  
realistisch,

# Glaubenssätze transformieren

## Den Weg frei machen

8	<b>Neuen Glaubenssatz bezweifeln</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Wir lassen nun den neuen Glaubenssatz von A in den Submodalitäten des Zweifelssatzes repräsentieren.</li><li>&gt; Zeigt A einen Widerstand, so kann es sein, dass der neue Glaubenssatz noch nicht richtig ist. In diesem Fall an dem neuen Glaubenssatz arbeiten, bis A den Widerstand aufgeben kann.</li></ul>
9	<b>Neuen Glaubenssatz in alte Submodalitäten umbauen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Nun wird der neue Glaubenssatz in den visuellen und auditiven Submodalitäten des alten Glaubenssatzes dargestellt.</li><li>&gt; Nach und nach werden die Submodalitäten des alten Glaubenssatzes eingeführt, während der Inhalt des neuen Glaubenssatzes aufrechterhalten wird.</li></ul>
10	<b>Neuen Glaubenssatz evaluieren</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Mit der Zielevaluation testen wir in diesem Schritt, wie sich der alte Glaubenssatz verändert hat, und</li><li>&gt; wie sich der neue Glaubenssatz im Hinblick auf die zu erreichenden Ziele respektive die Entwicklungsfelder aus dem map darstellen.</li><li>&gt; Wenn die Arbeit erfolgreich war, wird sich der alte Glaubenssatz in den Submodalitäten des Zweifelssatzes zeigen und beim Coachee Zweifel über dessen Wahrheit hervorrufen.</li><li>&gt; Bezogen auf das Ziel sollte der Coachee jetzt glauben, dass er es erreichen kann.</li></ul>