

# Glaubenssätze elicitieren

Die Macht und Ohnmacht der Glaubenssysteme

# Worum es geht



«Die Menschen glauben viel leichter eine Lüge, die sie schon hundertmal gehört haben, als eine Wahrheit, die ihnen völlig neu ist.»

Alfred Polgar

**Glaubenssätze bestimmen unser Leben.**

**Doch, wenn wir unvorbereitet fragen, was die Glaubenssätze eines Coaches sind, würden wir wohl nur staunen ernten. Wie also entdecken Sie Ihre Glaubenssätze und die von anderen? Man muss sie „elicitieren“ also herauschälen, die Schale abziehen, bis man zum Kern kommen kann.**

## Die Modaloperatoren

Glaubenssätze erkennen wir ganz gut an den sogenannten Modaloperatoren wie: müssen, sollen, können, (nicht) dürfen. Wenn also jemand sagt, „ich muss das machen“, „man sollte...“, „ich kann nicht...“, „ich darf nicht...“ oder auch „es ist unmöglich...“ oder „es ist

notwendig...“, steht dahinter ein Glaubenssatz oder – etwas milder ausgedrückt - eine (Vor-) Annahme. Bei allen diesen Sätzen fehlen sowohl der Grund und/oder auch die Wirkung. Die Frage, warum er oder sie glaubt, das zu müssen, führt Sie direkt in die Welt der Überzeugungen dieser Person, hin zu deren Glaubenssätzen und Annahmen. Die weitere Nachfrage, was denn passieren würde, wenn er oder sie das nicht tun würde, löst häufig Irritationen aus. Dies deshalb, weil das ernsthafte Nachforschen auf diese Frage im inneren Erleben sehr oft aufdeckt, dass es für die jeweilige Vorannahme keine nachvollziehbare oder mindestens keine unumstössliche Begründung gibt. Einige Beispiele:

Aussage	Frage	Möglicher Glaubenssatz
„Als Mann muss man Karriere machen!“;	„Sonst würde was passieren?“	„Ansonsten (ist man) bin ich ein Nichts, ein Versager.“
„Ohne überdurchschnittliche Leistung geht in der heutigen Gesellschaft gar nichts mehr.“	„Was würde denn sein, wenn Sie nichts Überdurchschnittliches leisten würden?“	„Dann wäre ich wertlos und niemand würde mich beachten.“
„Ich kann einfach nicht lieben und mich voll und ganz auf jemanden einlassen.“	„Und wenn Sie das einmal tun würden, wäre was die Folge?“	„Dann werde ich wieder enttäuscht und verletzt.“
„Ich darf nicht sagen, was ich wirklich denke.“	„Weil sonst was geschehen würde?“	„Dann würde man mich zurückweisen und ablehnen.“
„Es ist ganz und gar unmöglich, sich in Verhandlungen offen und ehrlich zu zeigen.“	„Und wenn Sie das trotzdem tun würden; was wäre dann das Resultat?“	„Dann würde mich der Andere über den Tisch ziehen und ich wäre der Verlierer und Versager.“

# Glaubenssätze entdecken



«Wo Bio drauf steht, ist Bio drin.»

Werbeprosch der Bio Branche

Wir wissen aus dem Metamodell der Sprache, dass jede Aussage aus einer Oberflächen- und einer Tiefenstruktur besteht. Scheinbare und wirkliche Tatsachen werden nur zu einem Problem, indem wir ihnen eine Bedeutung geben. Um die geht es hier. Wenn wir einer sprachlichen Aussage hinterher tauchen, entdecken wir die Bedeutungsquelle. Erinnerst du dich an den Taucher, aus dem Metamodell der Sprache? Genau das machen wir mit der folgenden Übung.

## Die Übung

1. Denke an etwas, das nicht so läuft, wie du es dir wünschst. Das kann mit trivialen Dingen erfolgen wie zum Beispiel: „Ich wohne nicht so, wie ich mir das wünsche.“  
Schreibe zwei bis drei solcher Beispiele aus deinem eigenen Leben auf.
2. Tauche nun der Aussage nach, indem du dich fragst: „Warum ist das so?“ oder „was bedeutet das für mich?“
3. Notiere die Assoziationen zu dieser Frage. In unserem Beispiel könnte das sein: „Weil ich mir nichts Besseres leisten kann“. -> „Ich kann mir nichts Besseres leisten, weil ich zuwenig Geld verdiene.“ ->
4. „Ich verdiene zuwenig Geld, weil ich nichts kann, was wirklich bedeutsam und wichtig wäre.“ -> „Ich kann und bin nichts; ich bin ein Versager!“
5. Füge die so gefundenen Glaubenssätze deiner Sammlung hinzu.

## Zielevaluation & Glaubenssätze

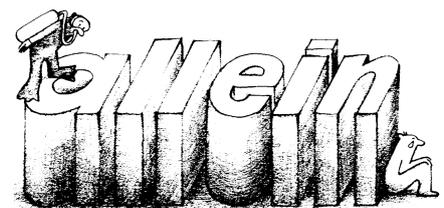
Die folgende Evaluation dient zur Einschätzung der Wichtigkeit eines Zieles und dem Glauben an dessen Realisierbarkeit mit dem eigenen Wissen, den eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten. Solche Ziele hast du ja bereits, nicht wahr?

Es ist sehr hilfreich, einschränkende Glaubenssätze bezogen auf ein Ziel zu identifizieren. Den diese Glaubenssätze können dessen Erreichung behindern oder gar blockieren.

Diese Evaluation machen wir dann zweimal, wenn sich beim ersten Durchgang limitierende Überzeugungen zeigen.

Diese werden dann bearbeitet. Die Veränderung der zweiten Einschätzung misst damit dann auch die Effektivität deiner Arbeit.

Wir können dann auch neugierig sein, wie der Coachee die neue Bewertung nach der Arbeit begründet. Das könnte weitere Glaubenssätze hervorbringen... Der zweite Eintrag sollte zur Unterscheidung mit einer anderen Farbe erfolgen. Der Prozess ist auf der nächsten Seite.



# Glaubenssätze und Zielevaluation



«Wer hoch hinaus will, kann tief fallen.» Volksmund

- Denke an eines deiner wichtigsten Ziele, von dem du weisst, dass es sehr anspruchsvoll ist, dieses zu erreichen und wo du vielleicht gar etwas daran zweifelst, ob du das packst.  
an dieses Ziel, dessen Sinn, Erreichbarkeit, Klarheit für dich sowie die nächsten Schritte und an die dafür erforderlichen Fähigkeiten glaubst. Die 6 ist der beste Wert.
- Schätze mit Hilfe der untenstehenden Skala ein, wie du

a. Mein Ziel ist erstrebenswert.	1	2	3	4	5	6
b. Es ist möglich, mein Ziel zu erreichen.	1	2	3	4	5	6
c. Was ich tun muss, um mein Ziel zu erreichen, ist mir völlig klar.	1	2	3	4	5	6
d. Was ich tun müsste, um mein Ziel zu erreichen, ist ökologisch und angemessen.	1	2	3	4	5	6
e. Ich habe die nötigen Fähigkeiten, um mein Ziel zu erreichen.	1	2	3	4	5	6
f. Ich verdiene es hundertprozentig, mein Ziel zu erreichen.	1	2	3	4	5	6

- Suche jetzt den Satz aus, der am tiefsten bewertet ist, den du also am meisten bezweifelst. Schreibe diesen Satz und auf und füge dann deine Gründe dazu (dein Warum) auf, indem du Antworten zu allen Verbindungswörtern hinzufügst. Schreibe spontan die ersten Ideen auf. Es geht um deine Gefühle, nicht intellektuelle Konzepte dazu.

# Die Bindewörter und ihre Wirkung



«Evaluation. – Das Unwichtigste läßt sich am genauesten messen. – Aber wie stellt man fest, was wichtig ist? – Es ist das, was übrigbleibt, wenn alles gemessen wurde.»

Rainer Kohlmayer

1. Beginne mit deinem Ziel, dass du im Kopf hast und mit dem du schon die ersten Schritte gemacht hattest. einem guten Gefühl und mit meinen Ersparnissen, ein Haus am See und einen Aston Martin Vantage leisten kann.“
2. Ein Beispiel: „Ich möchte so vermögend sein, dass ich mir mit 3. Und hier die Bindewörter mit einem Beispiel:

Der Satz:	<i>Ich verdiene es hundertprozentig, mein Ziel zu erreichen (Skalenwert 3)</i>
Die Frage:	<i>Warum bin ich nicht sicher, dass ich das hundertprozentig verdient habe?</i>
Bindewort	Deine Antwort (Beispiele)
Weil...	... ich gebe immer viel zu schnell auf, ziehe nix durch.
Bevor...	... ich nicht lerne, wirklich an den wichtigen Dingen dran zu bleiben, und meinen Fokus auf dem Ziel zu halten, geht das nicht.
Nachdem...	... ich mich bislang immer wieder kurz vor dem Durchbruch selber sabotiert habe, glaube ich nicht mehr so recht an mich.
Während...	... meine Kollegen dieses Ziel schon längst erreicht haben, dümple ich immer noch durch mein Leben und komme bezüglich Finanzen nicht vom Fleck.
Immer, jedes Mal, wenn...	... wenn ich glaube, dass es jetzt klappt, passiert mir wieder irgendein Mist oder ich gebe Geld für unnötige Dinge aus, die mir dann doch keine Freude machen.
So, dass...	...ich nicht mehr dran glaube, dass sich das je ändern wird und ich wohl auch im Alter immer noch an einem Ort wohne, wo es zwar ok ist, aber mein Herz nicht wirklich aufgeht.
Wenn, falls...	... ich es hingegen hinkriegen würde, mich jetzt endlich einmal auf eine Sache zu konzentrieren, was wirklich Intelligentes zu machen (was ich eigentlich könnte) und dran zu bleiben, könnte es klappen.
Obwohl...	...andere viel besser und schlauer sind als ich und ich mir nicht wirklich (zu-)traue, das zu packen.
Genau so, wie...	... wie mein Vater, der es auch nie gepackt und zu etwas gebracht hat, obwohl er gearbeitet hat, wie blöd
Deshalb...	...lohnt es sich vielleicht gar nicht, mich so anzustrengen und ich würde mir besser eingestehen, dass ich ein Versager bin, der es halt zu nichts bringen wird, statt mich permanent abzurackern und mich lächerlich zu machen.

Ganz schön hart, nicht wahr? Die Erfahrung zeigt, dass egal, mit welchem Satz du auch immer arbeitest, am Ende bei einem wirklich knackigen Identitätsthema rauskommst.

Wenn du hingegen erkennst, dass dein Ziel nicht erstrebenswert ist (Satz A), solltest du das Ziel aufgeben oder neu formulieren. Das gleiche gilt, wenn du bei dem Satz D einen tiefen Wert hast.