



Glaubenssätze transformieren

Den Weg frei machen



Glaubenssätze transformieren



Anwendungsbereiche

- In diesem Modell geht es um die Arbeit mit Glaubenssätzen. Glaubenssätze sind unsere Vorstellungen über uns selber und die Welt und steuern als Wahrnehmungsfilter massgeblich das Erleben sowie die Möglichkeiten und Grenzen zur Gestaltung unseres Lebens.
- Einschränkende Glaubenssätze zu positiven Glaubenssätzen zu transformieren, unterstützt und bildet oft die Basis jeder Art von wirksamer Veränderungsarbeit im Bereich Selbstmanagement, Persönlichkeitsentwicklung und Selfempowerment.



Ziel

Einschränkende Glaubenssätze Schritt für Schritt neutralisieren und durch neue, positive Glaubenssätzen ersetzen, um Hindernisse abzubauen und neue Möglichkeiten zu einem selbstbestimmten Leben zu schaffen.

Dauer

Ca. 45–60 Minuten

Materialbedarf

Schreibmaterial

Worum es geht



„Ob du glaubst,
du kannst es, oder
ob du glaubst, du
kannst es nicht. Du
hast immer Recht.“
Henry Ford

Die wirksamste Art, Verhalten zu verändern besteht – neben der Veränderung der Haltung und dem Rollenverständnis (siehe map¹) – darin, das hinter dem Verhalten stehende Glaubenssystem zu verändern. Wenn zum Beispiel jemand sagt, dass es wichtig ist, das zu tun oder jenes zu lassen, oder wenn jemand behauptet, dass er etwas ganz Bestimmtes, das für andere möglich ist, niemals tun könnte, so stehen dahinter immer bestimmte Überzeugungen oder anders gesagt Glaubenssätze.

Glaubenssysteme sind eine spannende Sache: Sie sind zusammen mit unseren Werten (die zumeist ebenfalls ein Teil des Glaubenssystems sind) Treiber für unsere Handlungen. Positive wie Negative! Im Namen des Glaubens war es zum Beispiel den früheren Kreuzrittern ein Einfaches, hundertausende von Andersgläubigen im besten Gewissen umzubringen. Aber natürlich bewirken Glaubenssysteme auch unglaublich positive Dinge, wie zum Beispiel, dass Eltern ganz viel Zeit mit ihren Kindern verbringen, weil sie glauben, dass das auf das spätere Leben des Kindes einen positiven Einfluss haben wird.

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 schlechtesten 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 Glaubenssätzen:

- 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 (die auch komplizierte Systeme genannt werden) – 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.
Ein Beispiel dazu: „Wer viel Geld verdient, wird automatisch arrogant und verliert seine Freunde“.

- Glaubenssätze in Bezug auf die Bedeutung
Die Bedeutung, die wir bestimmten Ereignissen geben, wird oft nur in Bezug auf unser individuelles oder unser gesellschaftliches/kollektives Glaubenssystem verständlich. Wenn wir westlichen Menschen beispielsweise unser Konzept der Zeit auf einen fernöstlichen oder auch stark geografisch südlichen Kontext übertragen und unsere Erwartungen auf unserem

¹ Weitere Informationen zum map findest du auf: <http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>



Verständnis von Zeit aufbauen, werden wir möglicherweise einige Enttäuschungen erleben. Ist zum Beispiel 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?

Ein Beispiel für einen Glaubenssatz in Bezug auf die Bedeutung: „Dieser Japaner kann mir einfach nicht in die Augen sehen; der hat bestimmt ein schlechtes Gewissen“.

- 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 besonders 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. Ein Beispiel einen Glaubenssatz in Bezug auf die Identität: „Ich bin es nicht wert, geliebt zu werden; deshalb werde ich nie meinen Mann fürs Leben finden“.

Glaubenssätze erkennst du auch ganz gut an den sogenannten Modaloperatoren (müssen, sollen, können, (nicht) dürfen).

Wenn also jemand sagt, „ich muss das machen“, liegt dahinter ein Glaubenssatz oder – milder ausgedrückt – 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 weitere Nachfrage, was denn passieren würde, wenn er oder sie das nicht tun würde, löst häufig Irritationen aus. Dies deshalb, weil das ernsthafte Nachforschen des Coachees auf diese Frage in seinem inneren Erleben sehr oft aufdeckt, dass es für die jeweilige Vorannahme keine nachvollziehbare oder mindestens keine unumstößliche Begründung gibt. In diesem Fall, ist der Glaubenssatz eine Einschränkung im Weltbild, die den Coachee daran hindert, die vollen Möglichkeiten auszuschöpfen, die ihm das Leben bietet.

Glaubenssätze haben meist die unschöne Tendenz, sich selber zu bestätigen. Wir kennen sie deshalb auch unter dem Begriff der „sich-selbst-erfüllenden-Prophezeiung“. Weil sie sich oft selber bestätigen, wird die Vorannahme, dass dies die einzig mögliche Realität ist, immer unverrückbarer, das Weltbild immer fester. William Blake hat einmal gesagt: „Wir nehmen die Welt nur durch schmale Ritzen hindurch wahr. Würden wir es schaffen, die Welt zu sehen, wie sie ist, würde uns alles erscheinen, wie es ist – unendlich²“.

Nun, 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 Christ-

² Übrigens: 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.



kind 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.

Dazu haben wir im Wesentlichen fünf Möglichkeiten:

1. Wir ziehen das Metamodell der Sprache herbei und lösen mit diesem die hinter dem Glaubenssatz stehenden Tilgungen, Verzerrungen und Generalisierungen auf. Das ist sozusagen der intellektuelle Ansatz, in welchem wir dem Coachee über gezieltes Nachfragen helfen, seinen eigenen Glaubenssatz ad absurdum zu führen.
2. Wir bieten dem Coachee ein schönes Reframing an, so dass er auf eine überraschende neue Art und Weise auf den alten Glaubenssatz blicken kann. Das ist eine Veränderung der zweiten Ordnung, wo die alte Situation, die den Glaubenssatz betrifft, dieselbe bleibt, aber die Sichtweise sich verändert.
3. Wir transformieren den Glaubenssatz indem wir – die in dem Glaubenssatz liegende – submodale Wahrheit verändern. Über die Veränderung der Submodalitäten kann der alte Glaubenssatz nicht mehr in der alten Form wirken.
4. Wir entkräften den Glaubenssatz wie bei Möglichkeit drei und „installieren“ zusätzlich einen neuen, besseren Glaubenssatz. Wir schaffen mit diesem Vorgehen, zusätzlich zur Entmachtung des Unbrauchbar gewordenen, ein neues Glaubenssystem, das dem Coachee nicht nur etwas nimmt, sondern auch etwas Neues, Besseres, anbietet.

5. Wir gehen mit einem geeigneten Modell (z.B. Changing History³ oder Re-Imprinting⁴ zurück in die Ausgangssituation, in welcher der Glaubenssatz ins Leben gerufen wurde. Wir verändern dort das Erleben und die Ressourcen des Coachees, so dass sich auch das dazugehörige Glaubenssystem verändert.

Es empfiehlt sich, zuerst mit dem Metamodell der Sprache den einschränkenden Glaubenssatz zu entkräften. Dieser Weg ermöglicht dem Coachee, sich zu reflektieren, seine eigene Wirklichkeitsbildung zu erkennen und sich so selber besser kennenzulernen. Greift diese Intervention über die Sprache nicht genügend tief, gibt es – wie immer – verschiedene Modelle zur Glaubenssatzveränderung. Das im Schritt vier angesprochene Vorgehen möchte ich grad als Nächstes vorstellen. Unter den ergänzenden Bemerkungen findest du ein weiteres Modell wie Glaubenssätze bearbeitet werden können. Es setzt auf dem Ansatz von Schritt drei auf. 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 bisherige 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

³Weitere Informationen zum Modell Changing History findest du auf: <http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

⁴Weitere Informationen zum Modell Re-Imprinting findest du auf: <http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>



nur entstehen kann, wenn wir das Alte niederreißen, es aufgeben und dass aus dem Chaos emergent eine neue, höhere Ordnung entsteht (siehe untenstehende Grafik).

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 und auditive Submodalitäten) herausschälen und verändern.

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

Chaoskompetenz – Sicherheit in der Unsicherheit



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. So klappt es also nicht. Ein Glaubenssatz kann nämlich weder über gute Argumente noch über durch Aussen vorgeschlagene Gegenbeispiele verändert werden. Das Glaubenssystem, welches die Wahrnehmung steuert, wird diese guten Argumente und Gegenbeispiele sofort verzerren oder die vorgeschlagene Gegenerfahrung aus dem Leben des Coachees wieder tilgen.

Die Wirkung stellt sich erst dann ein, wenn es gelingt, eine sinnliche Vorstellung und anschliessend die Erfahrung zu machen, die verändernd auf diesen alten Glaubenssatz einwirkt.

Dabei solltest du unbedingt daran denken, dass

1. für den neuen Glaubenssatz, der „installiert“ werden soll, der bestehende Glaubenssatz nicht einfach in sein Gegenteil umformuliert werden kann. Aus einem „Ich bin es nicht wert, geliebt zu werden und werde deshalb nie meinen Mann fürs

Leben finden“, ist es kaum wirksam, daraus den neuen Glaubenssatz: „Ich bin die Wertvollste, die ein Mann kriegen kann und werde deshalb meinen Mann für Leben finden“, zu machen. Das wird kaum wirken, weil alle alten Erfahrungen in der Welt des Coachees dagegen sprechen werden. Besser ist: „Ich habe ganz viele liebenswerte Anteile in mir, mit denen ich einen Mann für mich und ein gemeinsames Zusammenleben gewinnen kann“.

2. die Veränderung vom Alten zum Neuen als Prozess verstanden und im Glaubenssatz auch so abgebildet wird. Wenn also jemand heute hundert Kilo wiegt und einen überhängenden Waschbärbauch hat, ist es unsinnig, über den neuen Glaubenssatz zu suggerieren, dass er gertenschlank ist und sein Six Pack sich unter dem Shirt abzeichnet. Besser ist: „Wenn mir etwas wichtig ist, finde ich immer die Motivation und die Disziplin, die es braucht, um meine Ziele zu erreichen. Ich kann einen Plan machen und umsetzen, mit dem ich Schritt für Schritt mein Zielgewicht erreichen werde“.

3. Der Glaubenssatz nicht auf derselben Ebene verändert werden kann, auf der er formuliert wird. Also bei einem Glaubenssatz auf der Identitätsebene (siehe Beispiel in Ziffer 1) wechselst du von der „ich bin-Ebene“ auf die „ich habe“- und „ich kann“-Ebene. Im Weiteren wechselst du von der prophetischen „ich werde“- auf die „ich kann“-Möglichkeiten-Ebene.



Weitere kritische Erfolgsfaktoren bei der Glaubenssatzarbeit sind, dass wir als Coaches

- konsequent dranbleiben und wir, einem imaginären roten Faden folgend, auf der richtigen Fährte bleiben und konsequent die Geschichte des Coachees hinterfragen, um zu seinem Glaubenssatz zu kommen;
- unsere eigenen Annahmen über die Bedeutung des Glaubenssatzes suspendieren und durch Nachfragen (statt Interpretieren) das herausfinden, was für den Coachee Sache ist;
- uns selber reflektieren, was unsere eigene Geschichte ist, um uns so davor zu 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.

Und so geht's

1 Einschränkenden Glaubenssatz identifizieren

Schäle gemeinsam mit dem Coachee einen einschränkenden Glaubenssatz heraus.

- *Nenne mir eine Überzeugung, die dich irgendwie in deinem Leben einschränkt und die du gerne verändern würdest.*
- *Wie liesse sich diese Überzeugung in einem Satz ausdrücken?*

Frage dann nach, worauf der Coachee seine Überzeugung stützt. Dies so lange, bis du die wirklich „schmerzenden“ Aussagen und Überzeugungen freigeschaufelt hast.

- *Was führt dich zu dieser Überzeugung?*
- *Und was steckt dahinter; warum ist das so?*
- *Und was noch...?*

Wenn dem Coachee kein Glaubenssatz einfällt, kannst du auch nach seinen Zielen fragen:

- *Gibt es denn ein bestimmtes Ziel, das du erreichen möchtest, es aber bisher nicht versucht oder es nicht geschafft hast?*
- *Traust du dir zu, dieses Ziel zu erreichen? Wenn nein, warum nicht?*
- *Warum ist dieses Ziel für dich überhaupt erstrebenswert?*
- *Was passiert, nachdem du dein Ziel erreicht hast?*
- *Was hat dich bisher gehindert, dein Ziel zu erreichen?*

Frage so lange weiter, bis ihr zwiebelschalenartig den eigentlichen Kernglaubenssatz herausgeschält habt, der hinter den jeweils eher oberflächlichen Glaubenssätzen steht.

Glaubenssätze findest du zum Beispiel über ein nicht erreichtes Ziel oder eine problematische Situation aus dem Leben des Coachees, wo du besonders auf das Vorkommen von Modaloperatoren achtest (sollen, können, dürfen).

Ein Beispiel für eine einschränkende Überzeugung wäre: NLP werde ich nie begreifen. Zum Beispiel: Ich bin sehr langsam im Verstehen, andere rafften das immer viel schneller > Ich bin zu blöd > Ich bin nicht gut genug.

Wenn der Coach angibt, keine Ziele zu haben, kannst du nachfragen, wieso das so ist. Denn auch dahinter stecken Glaubenssätze. Kernglaubenssätze sind zumeist auf der Identitätsebene zu finden.





2 Ökologie verstehen

Frage nun nach dem Nutzen des Glaubenssatzes:

- *Was tut dieser Glaubenssatz dir Gutes; was hättest du/könntest du nicht mehr (so gut) oder würdest du nicht mehr tun, wenn der Glaubenssatz nicht mehr so wäre, wie er im Moment ist?*
- *Was wäre das Schlimmste, das passieren könnte, wenn du den Glaubenssatz nicht mehr hättest?*

Zum Beispiel:

So mögen mich die Leute; ich bin einer von Ihnen. Wenn ich das alles so einfach lernen könnte, würde ich abheben und wäre arrogant etc. Wenn der Coachee nicht an die Ökologie rankommt, kannst du ihn fragen, welche Nachteile er bei einer anderen Person sehen würde oder – wenn auch das nicht klappt – eigene Befürchtungen, die du an seiner Stelle hättest, äussern. Das Finden der Ökologie ist immer auch eine Versöhnungsarbeit mit der alten Sichtweise.



3 Submodalitäten vom einschränkenden Glaubenssatz sammeln

Schäle nun die detaillierten visuellen und auditiven Submodalitäten des einschränkenden Glaubenssatzes (respektive einer klassischen Situation mit der einschränkenden Überzeugung) heraus:

- *Welche Eigenschaften besitzt deine Überzeugung?*
- *Was siehst du, wenn du dich selber in dieser Situation visualisierst?*
- *Welche Geräusche hörst du in dieser Situation?*
- *Wie ist die Stimme, mit welcher der Glaubenssatz gesagt wird?*
- *Wo hörst du diese in deinem Körper oder ausserhalb deines Körpers?*

Instruiere den Coachee danach das Bild auf die Seite zu schieben:

- *Schiebe nun diese Situation aus deinem Gesichtsfeld zur Seite, so dass du sie jederzeit ansehen kannst, wenn du den Kopf etwas zur Seite drehst, vor dir jedoch der Blick auf etwas Neues frei ist.*



Ökologie



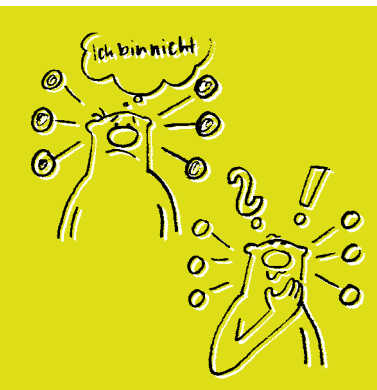
4 Submodalitäten vom Zweifelssatz sammeln

Lass nun den Coachee aus einer Situation, in der er nicht sicher ist, ob x oder y besser wäre, visuelle und auditive Submodalitäten identifizieren:

- *Nun denke an etwas, wo du nicht sicher bist, ob das nun zutrifft oder nicht. So was Banales wie: War Sokrates zuerst auf der Welt oder Julius Cäsar? Nimm irgendetwas, von dem du einfach nicht weisst, ob das eine oder das andere zutrifft. Wir nennen das Zweifel.*
- *Schiebe diese Zweifelsituation aus deinem Gesichtsfeld an einen anderen Ort, ausserhalb deines direkten Sichtfeldes, so dass du den Kopf etwas drehen musst, um sie zu sehen. Arrangiere das so, dass du beide Situationen, die mit der alten Überzeugung, die du mal hattest, wie auch die Situation, in der du im Zweifel bist, als den, wo sich die alte Überzeugung befindet, erkennen kannst.*

Die Zweifelsituation muss ein Beispiel ausserhalb des alten Glaubenssatzes sein.

Etwas in der Vergangenheitsform über die sprachliche Redewendung darzustellen (die mit der alten Überzeugung, die du mal hattest) ist bereits eine sublimale Einladung an das Unbewusste des Coachees, dass sein alter Glaubenssatz bereits Vergangenheit ist.



5 Unterschiede in den Submodalitäten herausarbeiten

Schäle die visuellen und auditiven Unterschiede in den Submodalitäten des einschränkenden Glaubenssatzes verglichen mit denen des Zweifelssatzes heraus.

Verändere nun eine Submodalität nach der anderen um herauszufinden, welche am wirksamsten Überzeugung/Glauben in Zweifel verändert, indem du den Glaubenssatz nimmst und eine Submodalität nach der anderen überprüfst, wie das den Glauben ins Wanken bringt und Richtung Zweifel verändert. Frage dazu stets den Coachee, wie er die Veränderung empfindet und woran er bemerkt, dass es zu einer Verbesserung oder einer Verschlechterung führt, wenn er etwas ganz Bestimmtes verändert.

Hilf dem Coachee nach jeder Veränderung das Ursprungsbild wieder herzustellen.

Identifiziere jetzt die wirksamsten Submodalitäten, die den Glauben in Zweifel verwandeln (Kritische Submodalitäten) und notiere dir diese. Du brauchst sie für die folgende Veränderungsarbeit.



Submodalitäten



6 Neuen Glaubenssatz formulieren – Ökologie checken

Erarbeite nun mit dem Coachee einen neuen Glaubenssatz:

- *Was möchtest du anstelle der alten Überzeugung gerne über dich glauben?*

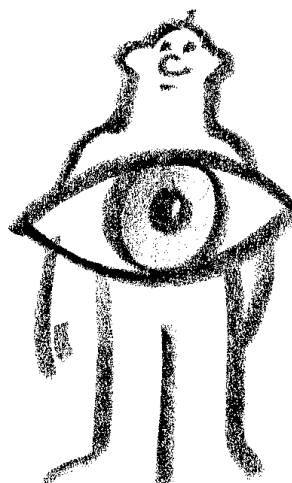
Beachte dabei:

- *Dass der Satz mit „ich...“ beginnt und dass er nicht auf derselben logischen Ebene sein darf wie der alte Glaubenssatz.*
- *Der Satz muss positiv formuliert sein, darf also keine Negationen beinhalten.*
- *Der Satz soll als Prozess und nicht als Endergebnis formuliert sein.*
- *Die Ökologie aus Schritt zwei muss in diesem neuen Glaubenssatz berücksichtigt sein.*

Lass den Coachee Einwände suchen, welche die Ökologie des neuen Glaubenssatzes in Frage stellen würden, respektive, was ihn hindern könnte, den neuen Glaubenssatz aufzubauen:

- *Was wären die möglichen negativen Konsequenzen für dich und andere Leute, wenn du den alten Glaubenssatz nicht mehr hättest und stattdessen diese neue Überzeugung da wäre?*

Bearbeite den neuen Glaubenssatz durch Umformulierungen so lange, bis die Ökologie stimmt.



Assoziation



7 Alten Glaubenssatz bezweifeln

Lass den Coachee nun den alten Glaubenssatz ohne Veränderung des Inhalts in den kritischen visuellen und auditiven Submodalitäten des Zweifelssatzes darstellen:

- *Schiebe nun das Bild der alten Überzeugung an die Stelle, an der sich der Zweifelssatz befindet. Dabei wird diese alte Überzeugung die Submodalitäten des Bildes übernehmen, das den Zweifelssatz ausmacht.*
- *Was passiert mit der alten Überzeugung?*
- *Wie verändern sich deine Körpergefühle?*

Unterstütze diesen Prozess, indem du den Coachee an die Submodalitäten des Zweifelssatzes erinnerst:

- *Während du das Bild der alten Überzeugung zu dem Zweifel rüberschiebst, wird es ...*

Nenne hier die kritischen Submodalitäten des Zweifelssatzes.



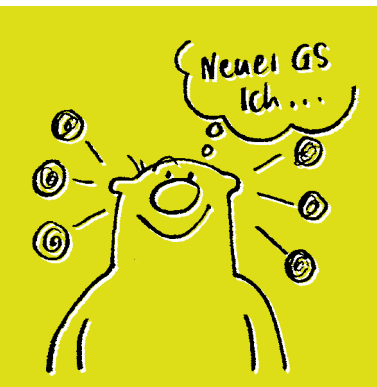
8 Neuen Glaubenssatz in alte Submodalitäten umbauen

Lass den Coachee den neuen Glaubenssatz in den visuellen und auditiven Submodalitäten des alten Glaubenssatzes darstellen:

- *Bewege nun die neue Überzeugung in die Mitte deines Gesichtsfeldes. Dabei wird die neue Überzeugung die Submodalitäten der alten Überzeugung annehmen.*
- *Während du das Bild der neuen Überzeugung in dein Gesichtsfeld bewegst, wird es*

Unterstütze diesen Prozess, indem du den Coachee an die Submodalitäten des alten Glaubenssatzes erinnerst.

Hier die kritischen Submodalitäten des alten Glaubenssatzes nennen.

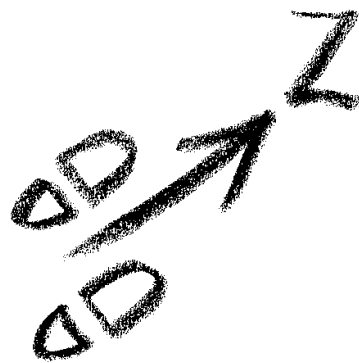


9 Neuen Glaubenssatz evaluieren

Basierend auf der Zielevaluation aus Schritt eins testest du jetzt, wie sich der alte Glaubenssatz verändert hat und wie sich der neue Glaubenssatz im Hinblick auf die zu erreichenden Ziele respektive die Entwicklungsfelder aus dem map darstellen. Bezogen auf das Ziel sollte der Coachee jetzt der festen Überzeugung sein, dass er es erreichen kann:

- *Wie fühlst du dich, wenn du an (Situation oder Ziel aus Schritt eins nennen) denkst?*
- *Traust du dir zu, dein Ziel zu erreichen?*
- *Warum glaubst du, dass du dieses Ziel erreichen wirst ?*
- *Wie erstrebenswert ist dieses Ziel für dich?*
- *Was passiert, nachdem du dein Ziel erreicht hast?*

Hier das Ziel oder Thema aus Schritt eins nennen; in unserem Beispiel: NLP zu lernen.



Future Pace

Ergänzende Bemerkungen



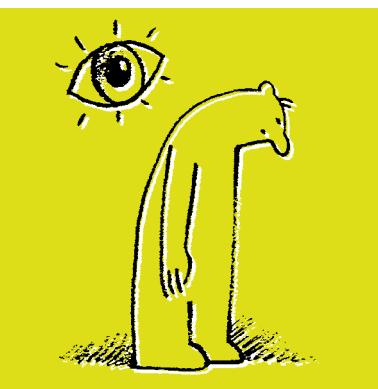
Zur Glaubenssatztransformation stehen uns – wie unter der Rubrik worum es geht erwähnt – verschiedene NLP-Techniken zur Verfügung. Oftmals lassen sich Glaubenssätze bereits durch das Metamodell der Sprache einfach und schnell entschärfen oder gar neutralisieren. Mit der richtigen Fragetechnik können wir recht einfach die kritischen Punkte von Glaubenssätzen herausarbeiten, diese relativieren und so umformulieren, dass sie die einschränkende Wirkung oder zumindest ihren Absolutheitsanspruch verlieren.

Ein weiteres Modell: ABC

Nebst dem hier dargestellten Modell gibt es weitere Modelle, die mit den Submoda-

litäten arbeiten. Ein sehr einfaches Modell ist zum Beispiel das ABC – das Auditive Belief Change-Modell, das Schweppe und Schwarz in ihrem Buch vorstellen (siehe Literatur). Weil viele unserer Glaubenssätze von anderen übernommen sind und wir diese zigmal gehört und dadurch verinnerlicht haben, sind Glaubenssätze oftmals besonders stark auf dem auditiven Kanal abgespeichert. Das ABC-Modell verändert deshalb die einschränkende Wirkung des Glaubenssatzes, indem es lediglich die auditiven Submodalitäten verändert. Der Glaubenssatz wird in diesem Modell also nicht eliminiert und durch einen neuen ersetzt, sondern lediglich neutralisiert.

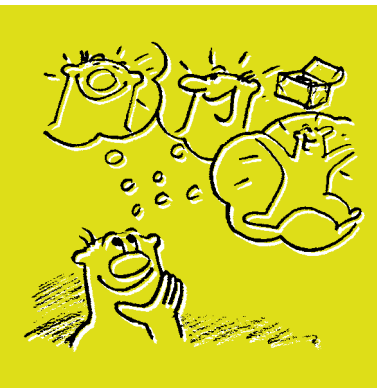
Und das geht so:



1 Problem identifizieren

Lass den Coachee den einschränkenden Glaubenssatz laut aussprechen und frage danach, wie es sich für ihn anfühlt, wenn er den Glaubenssatz ausspricht.

B.A.G.E.L kalibrieren: Merke dir genau die Problemphysiologie, achte auf die Stimme des Coachees etc.



2 Ressourcenanker setzen

Lass den Coachee an einen starken, ressourcenvollen Moment denken:

- *Erinnere dich an eine Situation in der Vergangenheit, wo du dich so richtig gut ... stark ... wohl ... etc. gefühlt hast.*
- *Tauche mit all deinen Sinnen in diese Situation ein; erlebe sie nochmals mit Haut und Haaren.*

Ankere dann diesen Zustand im intensivsten Moment.

In Anlehnung an das Modell Moment of Excellence⁵ wird dieser ressourcenvolle Zustand nachfolgend mit MoE abgekürzt.



3 Auditive Submodalität differenzieren

Nun beginnt die Veränderungsarbeit. Bitte deinen Coachee nun seine Sprechweise des Glaubenssatzes wie folgt zu verändern. Nach jedem Schritt wird jeweils der Anker zum MoE ausgelöst:

- *Normales Tempo / normale Tonlage.*
> MoE abrufen
- *Schnelles Tempo / tiefere Tonlage.*
> MoE abrufen
- *Langsames Tempo / höhere Tonlage.*
> MoE abrufen
- *Sehr langsames Tempo / sehr tiefe Tonlage*
(Slow Motion-Stimme) >MoE abrufen
- *hohe Tonlage (Micky Maus-Stimme)*
> MoE abrufen



4 Future Pace

Überprüfe, welche Gefühle der Glaubenssatz nun auslöst, wenn der Coachee ihn wie am Anfang normal ausspricht.

In den meisten Fällen, hat der Glaubenssatz keine negative, einschränkende Wirkung mehr auf den Coachee und lässt diesen unberührt. Der Glaubenssatz ist damit neutralisiert.

Sollte dennoch die Wirkung nicht greifen, empfiehlt es sich, das ausführlichere Modell zur Transformation der Glaubenssätze, ein Changing History oder Re-Imprinting durchzuführen und/oder die Ökologie des Glaubenssatzes genauer zu betrachten.

⁵ Weitere Informationen zum Moment of Excellence findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

Achtung Denkfallen und Stolpersteine!

Bei der Identifikation (und der Bearbeitung) von Glaubenssätzen gibt es einige Denkfallen und Stolpersteine, derer wir uns mit Vorteil bewusst sind. Durch diese Bewusstheit erhöhen wir die Chance, diese zu umgehen oder, wenn es passiert, es schneller zu merken und Gegensteuer zu geben. 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 selbst ist auf gewisse Vorannahmen oder Glaubenssätze fixiert ⁶ . 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.

⁶ Dieses Phänomen nennen wir Gegenübertragung. Als solche bezeichnet man in der Psychoanalyse eine Form der Übertragung, bei der ein Therapeut auf den Patienten (bzw. auf dessen aus Übertragungsphänomenen hervorgehende Handlungen und Äusserungen) reagiert und seinerseits seine eigenen Gefühle, Vorurteile, Erwartungen und Wünsche auf diesen Patienten richtet. Der Therapeut verlässt hierbei aus verschiedenen Motiven – in der Regel vorübergehend – seine objektive Position. Daher galt die Gegenübertragung in den Anfängen der Psychoanalyse als störender Einfluss, den der Therapeut sich bewusst machen und beseitigen müsse. Die moderne Psychoanalyse sieht die Gefühle des Therapeuten gegenüber dem Patienten auch als „Resonanzboden“, durch den er Informationen über den Patienten gewinnt. Quelle: Wikipedia

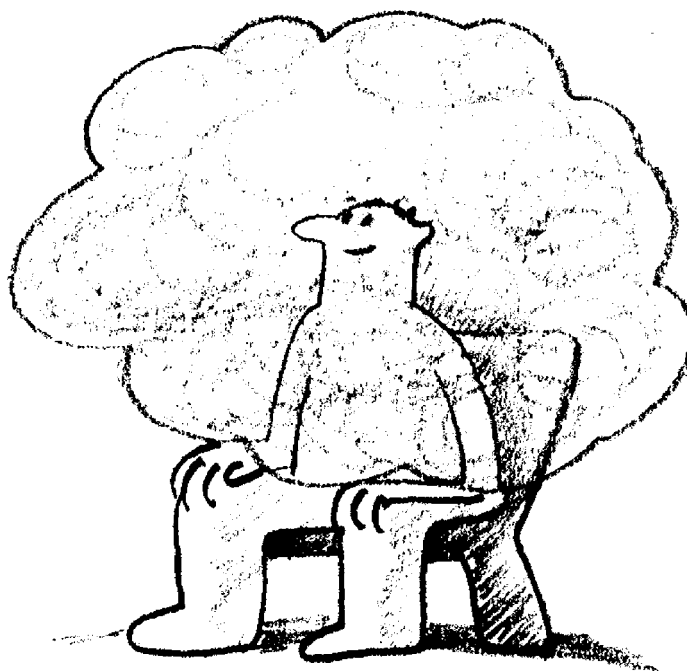
Nebelwand

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 Bearbeitung, sobald wir ihnen zu nahe kommen.

Als Coach müssen wir den Mut haben, 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 wichtig 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 (Natürlich ist das auch nur ein Glaubenssatz von mir).

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.

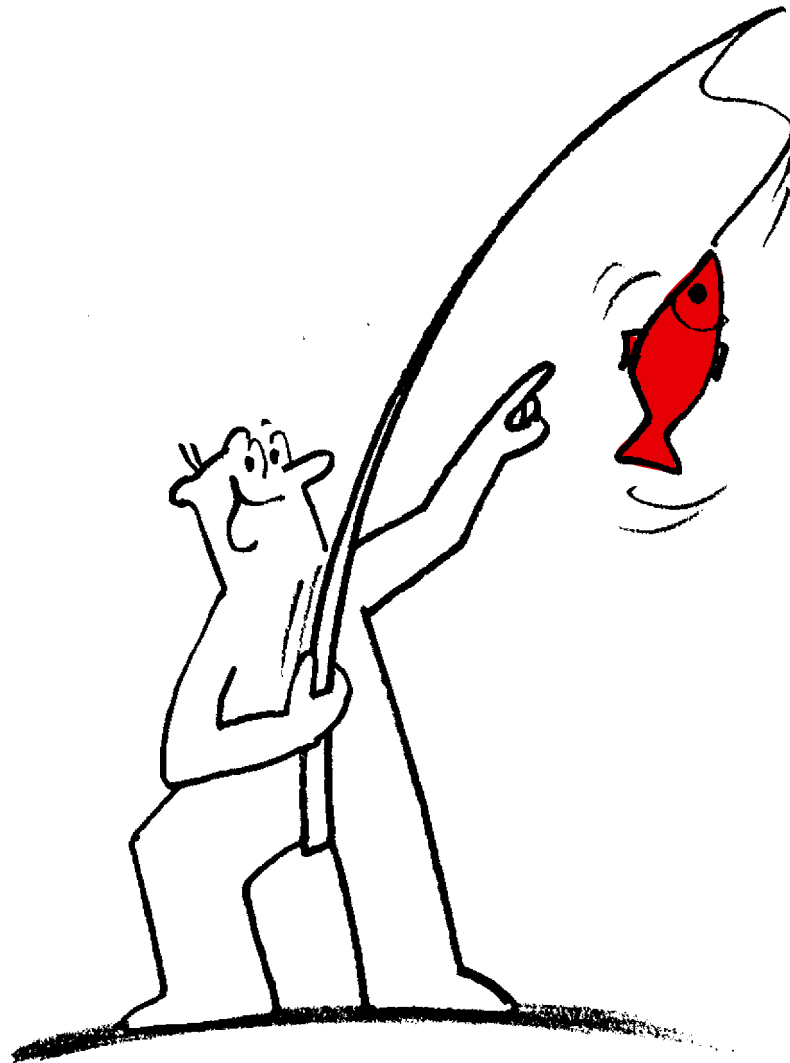
Du kannst das mit einem Patienten vergleichen, der wegen seiner Zahnschmerzen zum Zahnarzt geht. Kurz vor der Praxistüre nimmt die Angst vor dem Bohren so stark zu, dass der eigentliche Schmerz in den Hintergrund tritt und er deshalb am liebsten umkehren würde. Denn es tut ja gar nicht mehr weh! Diejenigen, die tatsächlich umkehren, merken, dass die „Heilung“ 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 spürt, dass er kurz vor einem grossen Schmerz steht. Doch statt auszuweichen und eine Nebelwand hochzuziehen, wählt er – bewusst oder unbewusst – die intelligentere, weniger offensichtliche Strategie und führt dich auf eine falsche Fährte. 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:

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?

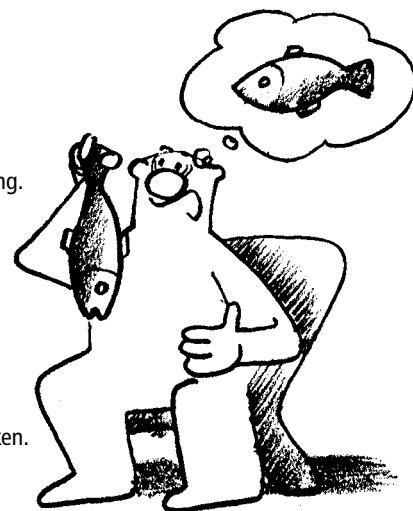
Tja, gut möglich, dass in einem Restaurant Fische serviert werden ...

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 Menschen, die Psychologie studieren, weil sie ihre eigenen traumatischen Erlebnisse auf diesem Weg verarbeiten möchten. Eine an sich gute Sache. Doch stell dir nun mal vor, dass jemand in seiner Jugend stark unterdrückt, vielleicht sogar mit Gewalt gezüchtigt wurde; was glaubst du wohl, sucht und findet dieser Therapeut aufgrund seiner Biographie bei seinen Klientinnen und Klienten? Ja, genau: Unterdrückte Menschen.

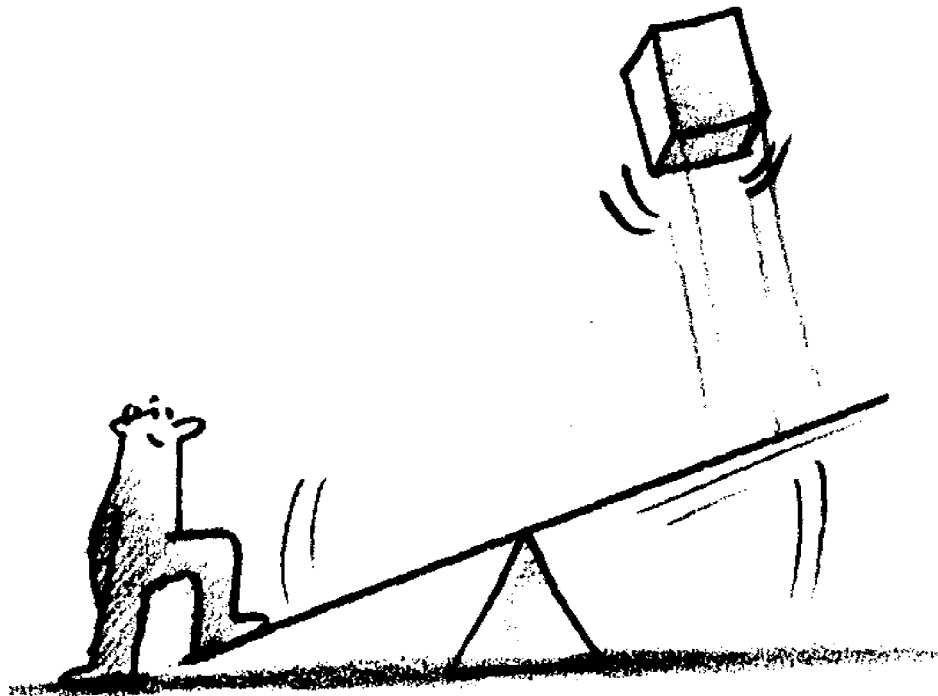
Passen wir also auf, dass wir nicht in erster Linie uns selbst therapieren oder coachen, sondern die Person, die zu uns kommt und Hilfe sucht. Wenn wir das tun, erfahren wir immer auch für uns selbst ein wunderbares Stück Heilung.



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 bewegendes 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 eben 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. Deshalb schliesst das erste der hier vorgestellten Modelle zur Transformation von Glaubenssätzen auch Fragen nach Zielen und dem Glauben an dessen Realisierbarkeit mit ein.



Weitere Informationen



Basisinformationen

- Weitere Informationen zu den Submodalitäten findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>
- Weitere Informationen zum Moment of Excellence findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum map findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Modell Changing History findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Modell Re-Imprinting findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

Grundzutaten und Bausteine zum Modell

- Weitere Informationen zu den Submodalitäten findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>
- Weitere Informationen zum Moment of Excellence findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum map findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Modell Changing History findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Modell Re-Imprinting findest du auf:
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

Literatur

- Grochowiak, Klaus / Haag, Susanne (1997): Die Arbeit mit Glaubenssätzen.
Schwarz, Aljoscha A. / Schweppe, Ronald P. (2000): Praxisbuch NLP.