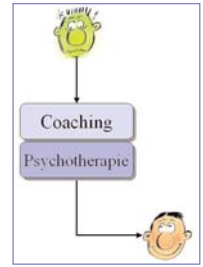


# Newsletter

## Coaching & Psychotherapie



### Herzlich Willkommen!

In dieser Ausgabe möchte ich Ihnen die Walt-Disney-Strategie vorstellen. Diese kann helfen, besonders kreative Ideen zu entwickeln und damit flexibel seine Ziele zu erreichen. Roman Braun beschreibt dann in seinem Artikel ein Modell, das ähnlich wie die Walt-Disney-Strategie drei Positionen benutzt, um Konflikte aufzulösen. Er wird Ihnen zeigen, wie man aus einem Opfer-Täter-Retter-Dilemma aussteigen kann. Auf Wunsch ist nun auch ein Wortsuchrätsel neu hinzugekommen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen

Ihr Norman Ehlert

## Die Walt-Disney-Strategie



Walt Disney, der viele der beliebtesten Zeichentrickfilme (u.a. Bambi, Mickey Mouse, Schneewittchen und die sieben Zwerge) produziert hat, war vor allem wegen seiner Kreativität und Zielgerichtetheit so erfolgreich.

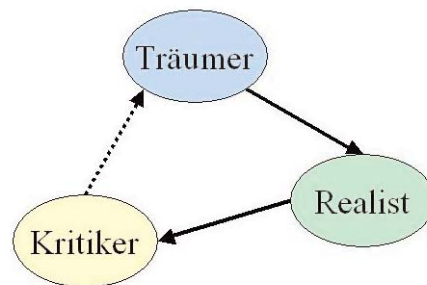
Ein bekannter NLP-Trainer (Robert Dilts) hat aus der Strategie von Walt Disney ein Modell gemacht, durch das jeder auf neue kreative Ideen kommen kann:

### Die Walt-Disney-Strategie

In ihr geht es darum, drei verschiedene Zustände oder Rollen zu trennen, die sich sonst gegenseitig behindern:

1. Der Träumer
2. Der Realist
3. Der Kritiker

Um neue Ideen zu gewinnen, wird dabei nacheinander jeder Zustand ausgefüllt, wobei mit dem Träumer begonnen wird.



### 1. Der Träumer

*“Wenn du es träumen kannst,  
dann kannst du es auch tun!”*

*Walt Disney*

Als erstes geht es darum, in die Rolle des Träumers zu schlüpfen. Walt Disney hatte für sich und seine Mitarbeiter einen eigens dafür eingerichteten Raum, in dem es angenehm war zu träumen. Man kann aber auch eine bestimmte Stelle im Zimmer, einen Sessel oder eine bestimmte Position auf dem Fußboden einnehmen.

Nun versetzen Sie sich in den Zustand des Träumers! Lassen Sie Ihrer Phantasie freien Lauf. Entwickeln Sie so viele Ideen wie möglich, ohne an die Umsetzbarkeit zu denken. Notieren Sie alle Ideen und überlegen Sie noch nicht, ob diese sinnvoll sind oder nicht. Produzieren Sie auch ganz verrückt Ideen. Lassen Sie sich ausreichend Zeit dazu.

### 2. Der Realist

Nehmen Sie dann eine andere Position im Zimmer ein oder wechseln Sie den Raum. Prüfen Sie bei jeder Idee, wie Sie diese realisieren könnten. Welche Mittel und Möglichkeiten haben Sie oder bräuchten Sie noch?

### 3. Der Kritiker

Nehmen Sie wieder eine neue Position ein. Versetzen Sie sich in die Rolle eines Kritikers, der zu entscheiden hat, ob diese Idee interessant genug ist. Walt Disney nutzte diese Position, um herauszufinden, ob die Filme auch beim Publikum ankommen würden.

Überlegen Sie also, welche Ideen gut genug für Ihr Vorhaben sind und welche nicht.

Und jetzt: Träumen Sie noch einmal! Generieren Sie neue Ideen und durchlaufen Sie diesen Prozess erneut.

Setzen Sie dann die Ideen um: Was ist der erste Schritt, was der nächste? Woran werden Sie merken, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?

Viel Vergnügen und gute Ideen!

*“Alle Träume können wahr werden,  
wenn wir den Mut haben,  
ihnen zu folgen.”*  
*Walt Disney*

## TRINERGY® DIE TRANSFORMATION DER DRAMA-DYNAMIK 1

In diesem Artikel beschreibt Ihnen der Autor und Coach Roman Braun wie Konfliktsituationen zwischen Personen oder inneren Anteilen kreativ aufgelöst werden können.

### Das Drama-Dreieck (nach Stephen Karpman)

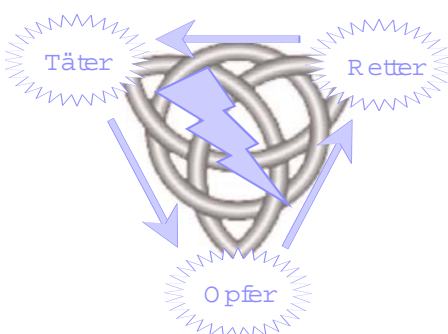
Ende der 60er-Jahre legte Stephen Karpman ein einfaches, aber höchst effektives Modell vor, das Drama-Dreieck mit den drei Positionen:

- > Opfer
- > Täter
- > Retter

Es erklärt die Rollenverteilung, die hinter jedem länger dauernden oder immer wiederkehrenden Konflikt steht. Eric Berne, der Begründer der Transaktionsanalyse, verwendete es, um sein Spielekonzept transparenter zu machen; Bert Hellinger, um eine bestimmte Art der systemischen Verstrickung, die Triangulierung, zu verdeutlichen. Im Ehestreit, beim betrieblichen Mobbing oder in internationalen Konflikten, überall ist diese Rollenverteilung leicht zu erkennen.

### Die Drama-Dynamik (nach Roman Braun)

Für die Aufrechterhaltung und Eskalation von Konflikten ist die Rollenverteilung alleine zu wenig. Die eigentliche Dramatik entsteht durch die Drama-Dynamik: Eine spezielle Form des Rollenwechsels im Drama-Dreieck bewirkt das Kippen von Unstimmigkeiten in Konflikte.



### Aber wie ist die Lösung?

1997 beim Weltkongress für Transaktionsanalyse in Los Angeles wurde Stephen Karpman gefragt, wie denn, einmal erkannt, ein Drama-Dreieck aufgelöst werden könne.

Seine Antwort: "Am besten lässt man sich gar nicht erst darin verstricken." Konkrete Auflösungsstrategien blieb er allerdings schuldig.

Wir nahmen das als Anlass und modellierten geniale "Drama-Transformierer": exzellente Mediatoren, UNO-Verhandler, Naturtalente des Streitschlichtens in Unternehmen und Familien. Wir erkannten drei Prinzipien und neun immer wiederkehrende Lösungsstrategien.

### Drei Archetypen - drei Primär-Energien

In ihrer transformierten Form sind die drei Positionen der Drama-Dynamik Archetypen des Schöpferischen - unsere drei Primär-Energien. Sie sind bodenständige Versionen von Trinitäten, wie sie auch an der Basis verschiedenster Philosophien und Weltreligionen auftauchen (siehe Tabelle nächste Seite), jene drei Formen von Energie, die je nach Verwendung, eine Aufwärts- oder Abwärtsspirale erzeugen können.

### Erfolg und glückliche Beziehungen

Nach den Ergebnissen mit Trinergy® aus Einzel- und Teamcoaching könnte man frei nach Lao-Tse sagen: "Das Gute und das Nützliche, getrennt nur für den Unwissenden." Trinergieren wirkt gleichzeitig in beide Richtungen: Sobald man mit Trinergy® aus der Drama-Dynamik aussteigt und sie umkehrt, kommt es zu positiven Veränderungen von

- > Befindlichkeit,
- > Beziehungen,
- > Charisma und
- > Effektivität.

### Trinergy®-Konfliktlösung

Die Trinergy®-Konfliktlösung hält die Drama-Dynamik an und führt die Begegnung in eine trinergetische Richtung.

### Die "6ER-Strategie" zur Lösung von Konflikten

1. Erkennen der Drama-Dynamik
2. Erraten der aktuellen Drama-Rolle des DU (des Anderen)
3. Erforschen des DU; der Landkarte, Bedürfnisse (Werte) und Emotionen des Anderen
4. Eröffnen der eigenen Landkarte, Bedürfnisse (Werte) und Emotionen
5. Ersinnen gemeinsamer Ziele
6. Erschaffen erster gemeinsamer Ergebnisse

#### 1. Erkennen ...

... der Drama-Dynamik: Die eigene Befindlichkeit ist das beste Anzeichen für Drama-Dynamik; sie zeigt sich an einer unmittelbaren Stimmungsverschlechterung.

#### 2. Erraten ...

... der Drama-Position des DU. Siehe Tabelle "Drama-Ausprägung der drei Archetypen". In welcher Rolle befindet sich der Andere (Opfer, Täter oder Retter)?

#### 3. Erforschen ...

... des DU, was nimmt man wahr, welche Bedürfnisse und welche Gefühle sind beim Anderen da? Die Reihenfolge der drei Positionen und der Stil sind davon abhängig, in welcher Rolle das DU uns begegnet. Der erste transformierende Schritt ist jedes Mal: angemessen zum ausgeblendetem Element führen (z.B. beim "Opfer" zur Eigenverantwortung).

#### 4. Eröffnen ...

... der eigenen Landkarte (Vorstellungen und Wahrnehmungen). Was fühlt man selbst, welche Bedürfnisse und Gefühle sind bei mir vorhanden?

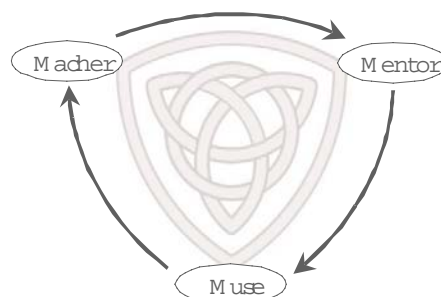
# TRINERGY® DIE TRANSFORMATION DER DRAMA-DYNAMIK 2

INTERN	ROLLE	Muse	Macher	Mentor
	ZIEL	Brainstorming	Planen	Prüfen
	PRIMÄRE KOMPETENZ	Synthese	Unterscheidung	Werterhaltung
EXTERN	ROLLE	Flexibler	Aktiver	Sensibler
	ZIEL	Alternativen	Veränderung	Orientierung
	PRIMÄRE KOMPETENZ	Einfallreicher	Effektivität	Einfühlungsvermögen
KLASSISCHE TRIAS	Körper	Geist	Seele	
PLATONS IDEEN	Schöne	Wahre	Gute	
ARISTOTELES IDEEN	Lustvolle	Nützliche	Gute	
TRIMURTI DES YOGA VEDANTA	Brahma	Vishnu	Shiva	
DREI JUWELEN DES BUDDHISMUS	Buddha	Dharma	Sangha	
IMMANUEL KANT	Emotionen	Erkenntnisvermögen	Begehrungsvermögen	
SCHOPENHAUER	Fühlen	Denken	Wille	
PRINZIPIEN DER PSYCHOANALYSE	Lustprinzip	Realitätsprinzip	Empathie	
ICH-INSTANZ	Freies Kind	Erwachsenen-Ich	Fürsorgendes Eltern-Ich	
GEHIRNREGION	Limbisches System	Primäre Rindfelder	Frontallappen	
THOMAS HARRIS'	Ich bin ok, du bist ok			
FOKUS	Sein	Tun	Haben	
STIMULIERENDE FRAGEN	Was?	Wie?	Wofür?	
EMOTIONEN	Lachen	Lernen / Neugier	Liebe	
DENKEN	Ich lass es mir gut gehen	Ich mach mir's leicht	Ich paß auf auf mich	
BEDÜRFNISSE	Sicherheit	Selbstbestimmung	Altruismus	
BIOLOGIE	Endoderm	Ektoderm	Mesoderm	
LOGIK	Induktion	Abduktion	Deduktion	
SDI®	Bindung	Ausgleich	Ordnung	

## 5. Ersinnen ...

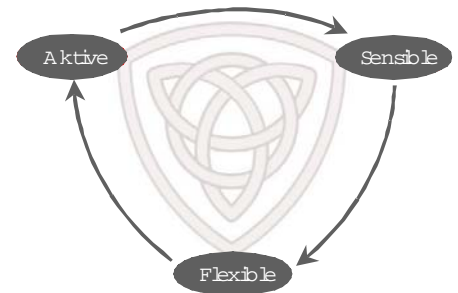
... gemeinsamer Ziele ist ähnlich der Kreativitätsstrategie von Walt Disney (siehe erste Seite). Das Ergebnis ist ein gemeinsames Ziel, nachdem die Opfer-Täter-Retter-Rolle gestoppt wurde.

Hilfreich ist das Einnehmen der Rolle von Muse - Macher - Mentor zur Nutzung der positiven Seite der Trinität.



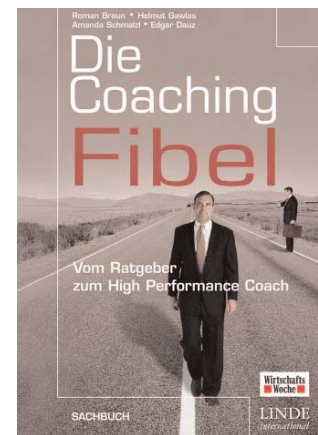
## 6. Erschaffen ...

... erster gemeinsamer Ergebnisse Hat man ein Ziel entwickelt, geht es an das Erschaffen. Wie kann man zusammen das Ziel erreichen? Nutzen kann man dabei die Rollen: Aktive (etwas tun) - Sensible (wird Ziel verfolgt?) - Flexible (weitere Strategien nutzen).



Ihr Roman Braun  
nähere Informationen im Internet  
unter: [www.trinergy.at](http://www.trinergy.at)

## Buchtipp



Die Coaching Fibel von Roman Braun u.a. gibt einen guten Überblick über bewährte und neue Strategien, die ein exzellenter Coach beherrschen sollte, wie z.B. den Einsatz verschiedener Frage-Typen. In seinem Coaching-Konzept beschreibt der Autor unterschiedliche Phasen des Coachings, wie z.B. das Klären des Arbeitsauftrages oder das Bilden eines Klientenmodells. Jeder, der systematisch ausgearbeiteten Schritte wird mit einem Beispiel gut veranschaulicht und zusätzlich ein neues Konzept "Trinergy®" vorgestellt (siehe auch obigen Artikel).

## Die zwei Frösche

Auf dem Bauernhof stand ein Eimer. Zwei Frösche kamen vorbei und waren neugierig, was da wohl im Eimer sei. Also sprangen sie mit einem grossen Satz in den Eimer. Es stellte sich heraus, dass das keine so gute Idee gewesen war, denn der Eimer war halb gefüllt mit Milch. Da schwammen die Frösche nun in der Milch, konnten aber nicht mehr aus dem Eimer springen, da die Wände zu hoch und zu glatt waren. Der Tod war ihnen sicher.

Der eine der beiden Frösche war verzweifelt. "Wir müssen sterben", jammerte er, "hier kommen wir nie wieder heraus." Und er hörte mit dem Schwimmen auf, da alles ja doch keinen Sinn mehr hatte. Der Frosch ertrank in der Milch.

Der andere Frosch aber sagte sich: "Ich gebe zu, die Sache sieht nicht gut aus. Aber aufgeben tue ich deshalb noch lange nicht. Ich bin ein guter Schwimmer! Ich schwimme, so lange ich kann." Und so stieß der Frosch kräftig mit seinen Hinterbeinen und schwamm im Eimer herum. Immer weiter. Er schwamm und schwamm und schwamm. Und wenn er müde wurde, munterte er sich selber wieder auf. Tapfer schwamm er immer weiter. Und irgendwann spürte er an seinen Füßen feste Masse.

Ja tatsächlich - da war keine Milch mehr unter ihm, sondern eine feste Masse. Durch das Treten hatte er die Milch zu Butter geschlagen! Nun konnte er aus dem Eimer in die Freiheit springen.



## Wortsuchrätsel

Finden Sie die Begründer der verschiedenen  
Therapierichtungen -viel Spass dabei

P	D	G	W	B	Q	Y	X	F	Y	Y	Q	I	C
D	U	G	N	T	C	O	G	A	L	S	A	J	U
L	E	V	R	D	D	H	Z	B	L	I	F	U	H
N	R	E	F	E	S	A	M	S	E	L	X	N	E
X	F	Y	I	R	L	L	P	E	R	L	S	G	R
Z	J	T	N	W	A	D	B	N	R	E	T	R	I
R	O	G	E	R	S	N	A	P	A	N	R	E	C
F	E	N	R	E	B	D	K	L	F	Z	M	E	K
L	Q	R	I	T	A	S	S	L	O	N	A	C	S
D	G	P	D	S	H	M	B	P	F	P	E	V	O
Z	U	M	T	X	J	J	H	E	W	M	M	K	N
C	M	K	K	H	P	B	E	C	K	Y	R	B	F

ELLIS - BERNE - FRANKL - ROGERS - PERLS - SATIR - FREUD - ADLER  
JUNG - FARRELLY - ERICKSON - BECK

*„Wenn wir alles täten, wozu wir  
imstande sind, würden wir uns wahr-  
scheinlich in Erstaunen versetzen.“*

*Thomas A. Edison*

*„Die Zukunft hat viele Namen.  
Für die Schwachen ist sie das  
Unerreichbare. Für die Furchtsamen  
ist sie das Unbekannte. Für die  
Tapferen ist sie die Chance.“*

*Victor Hugo*

© norman-ehlert.de

**norman-ehlert.de**

Königsteiner Straße 61  
45529 Hattingen

Tel.: 02324-685552

Fax: 02324-9022031

mail: [info@norman-ehlert.de](mailto:info@norman-ehlert.de)

Internet: [www.norman-ehlert.de](http://www.norman-ehlert.de)