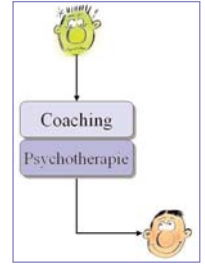


Newsletter

Coaching & Psychotherapie



Herzlich Willkommen!

In dieser Ausgabe geht es um ein sehr zentrales Thema in Coaching und Psychotherapie, etwas was für die meisten Probleme der Klienten verantwortlich ist und sicher auch bei jedem schon einmal zu Selbstzweifeln geführt hat: Negative Grundüberzeugungen, auch Schemata genannt. Wie solche Schemata entstehen, was diese mit einem Eisberg zu tun haben und wie sie verändert werden können - das beschreibt der vorliegende Newsletter.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen

Ihr Norman Ehlert

Das Eisberg-Modell

Ein Modell, von dem bestimmt schon die meisten gehört haben, ist das des Eisbergs, bei dem der größte Teil unter der Oberfläche verborgen ist.

Was macht dieses Modell so spannend? Vielleicht der Umstand, dass wir es alle schon erlebt haben, wie schwierig es ist, rational und vernünftig zu sein, während es unter unserer Oberfläche brodelt und wir unsere Gefühle kaum herunterdrücken können.

Wie beim Eisberg gibt es bei uns einen sichtbaren Teil, den man z.B. das Bewusstsein nennen kann und einen unsichtbaren Teil, der unser Unbewusstes darstellt.



Oft erleben Menschen ihr Unbewusstes nicht (nur) als "Sitz" ihrer Ressourcen, ihrer Fähigkeiten und Stärken, sondern als Quelle ihrer negativen Gefühle, Ängste und Unsicherheiten. Unsichtbar steuert dieser Teil vorrangig, wie wir auf andere zugehen und unsere Umwelt erleben.

Dies drückt sich auch in unserer Körpersprache aus: Das was wir sagen, macht höchstens 10 Prozent unserer Wirkung auf andere aus, die restlichen 90 Prozent wirken wir durch Körperhaltung und -spannung, durch Tonfall, Sprechgeschwindigkeit, Lautstärke, Mimik, Atmung und einigem mehr. Auch dieser Teil des Eisbergs ist nicht wirklich gut kontrollierbar und wir erleben ihn oft als einschränkend zum Beispiel, wenn man einen Vortrag zu halten hat, aber sich nonverbal die Angst und Unsicherheit bemerkbar macht.

Kommen wir zu unseren Erfahrungen: auch diese sind zu über 90 Prozent im Unbewussten abgespeichert und beeinflussen uns dennoch sehr stark, das können wir zum Beispiel in einer Partnerschaft merken, wenn wir auf eine Weise reagieren, wie wir es eigentlich nicht möchten.

Oft hindert uns auch Angst, etwas mehr an die Oberfläche kommen zu

lassen; Angst wir könnten dieser Gefühle dann nicht Herr werden, wie zum Beispiel bei Traurigkeit oder die Angst, andere könnten uns für irgendwelche negativen Eigenschaften, die dann auftauchen könnten, nicht mögen und ablehnen.

Ich glaube, dass das Konzept der Schemata (siehe auch die nächsten Seiten) sehr gut zu diesem Eisbergmodell passt: In Schemata sind Erfahrungen verallgemeinernd gespeichert, oft negative, traumatisierende Erfahrungen ("wunde Punkte"). Diese Erfahrungen werden (zum Schutz der Person) in die Tiefen des Eisbergs "verdrängt". Durch die negativen Erfahrungen entstehen negative Annahmen über sich selbst und andere, die dann wiederum (massive) negative Gefühle hervorrufen. Diese "wunden Punkte" zeigen sich dann in nonverbalem Verhalten, welches eine Person gerne unterdrücken würde, aber was nur unzureichend möglich ist.

Ich sehe v.a. zwei Möglichkeiten, dem Klienten dann zu helfen:

1. Die negativen Schemata zu verändern (siehe Seite 3) und
2. Dem Klienten wieder seine Ressourcen zugänglich zu machen, die ebenfalls im Eisberg (im Unbewussten) verborgen sind.

Annäherungs- und Vermeidungsziele

Im Coaching und in der Psychotherapie ist es sinnvoll zwischen zwei Arten von Zielen zu unterscheiden:

1. Annäherungsziele und 2. Vermeidungsziele

Annäherungsziele sind solche, bei denen wir etwas gern erreichen möchten. Einen bestimmten Urlaub, eine Gehaltserhöhung oder die Liebe unseres Lebens.

Vermeidungsziele hingegen sollen uns vor bestimmten Erfahrungen schützen. Z.B. ist es für viele wichtig, Ablehnung zu vermeiden oder das Gefühl, verlassen zu werden.

Während man bei Annäherungszielen Formulierungen benutzt wie "Das möchte ich gern..., das will ich erreichen..."; spricht man bei Vermeidungszielen von "Das will ich nicht..." Im Gegensatz zu Annäherungszielen kann man Vermeidungsziele nie vollständig erreichen.

Eine junge Klientin von mir hat Angst, dass ihr Partner anderen Frauen hinterherschaut und sie irgendwann verlassen wird. Obwohl sie sehr attraktiv ist, hat sie durch Abwertungen eines früheren Partners massive Selbstzweifel entwickelt und kann gar nicht glauben, dass ihr Partner sie liebt und sie ihm sehr gefällt, wie er selbst sagt.

Sie projiziert ihre Unsicherheit auf ihren Partner und fragt ständig nach, ob er auch keine andere Frauen angeschaut hat. Nicht nur, dass dadurch die Beziehung strapaziert ist, sie kann sich auch nicht sicher sein: Wenn der Partner heute keine Frau anschaut, weshalb sollte er dann nicht vielleicht morgen eine ansehen. Das Paradox besteht darin, dass zu einer Beziehung Vertrauen gehört und das gerade schließt absolute Sicherheit aus.

Meist hat man genügend Ressourcen, um Annäherungsziele zu erreichen, weil man seine ganze Energie darauf richten kann: Es ist klar, was man möchte; man schaut nach vorn und der Weg führt zum Ziel.

Bei Vermeidungszielen ist das anders: Man ist ständig angespannt und unruhig, nie kann man sicher sein, etwas vollständig zu vermeiden.

Ein Beispiel: Wenn ich auf eine Party gehe und das Annäherungsziel habe, einen schönen Abend zu verbringen, dann kann ich ganz entspannt diesem Ziel nachkommen. Ich werde es merken, wenn ich nette Gespräche führe und mich wohlfühle. Habe ich dagegen das Vermeidungsziel, "Ich darf nicht abgewertet werden!", dann werde ich ständig auf der Hut vor möglichen Abwertungen sein. Situationen, die sich positiv oder negativ interpretieren lassen, werde ich eher negativ wahrnehmen und den ganzen Abend angespannt sein. Vielleicht beruhige ich mich dann mit Alkohol und das nächste Problem lauert.

Die Energie bei Annäherungszielen ist gebündelt, auf ein Ziel gerichtet, die bei Vermeidungszielen streut sich rundherum.

Vermeidungsziele versuchen, "wunde Punkte" zu schützen. Frühere Verletzungen, gegen die wir uns nicht wehren konnten, verursachen solche wunden Punkte. Wir erleb(t)en negative Gefühle, die wir nicht mehr erleben wollen. Fühlten uns hilflos, ängstlich oder verletztlich.

Solche Erfahrungen wollen wir zukünftig vermeiden und entwickeln Vermeidungsziele. Wir versuchen Ablehnung, Verlassen werden, Bedrängt werden, Missachtung durch andere usw. zu vermeiden und sind ständig auf der Hut.

Vermeidung kostet Kraft und kann nie voll erfüllt werden. Es abzustellen funktioniert auch nicht, irgendwie springt die Angst oder Beklemmung automatisch an, sobald eine entsprechende Situation auftaucht.

Solche immer wieder ablaufende Muster werden in der kognitiven Therapie Schemata genannt: In einem Schema sind *generalisierte Erfahrungen* gespeichert, die durch bestimmte Auslöser (Trigger) wieder aktiviert werden. Im Schema gibt es Einstellungen zur eigenen Person (z.B. "Ich bin nicht liebenswert."), über die Beziehung zu anderen (z.B. "Andere werden dich verletzen!"), über Motive ("Ich helfe anderen, um gemocht zu werden!"), über Ziele (z.B. "Vermeide Ablehnung!"), über Wenn-dann-Aussagen (Kontingenzen, z.B. "Wenn du deine Meinung sagst, wird man dich ablehnen!" usw.).

Ein Schema entsteht durch die Verletzung der Bedürfnisse und ist damit Folge der "wunden Punkte". Schemata sind oft mit charakteristischen Gefühlen verbunden, wie z.B. Hoffnungslosigkeit, Angst, Ohnmacht oder Wut.

Schemata bleiben solange aktiv, bis sie hinterfragt und durch Gegenbeispiele verändert werden. Dass das nicht so einfach ist, beweist die hohe Zahl von Selbsthilfebüchern: Es gibt eine große Nachfrage, aber es werden auch immer wieder neue verkauft, vermutlich, weil die vorherigen nicht (genug) funktionieren.

Oft ist es notwendig, mit Hilfe eines Coachs oder Therapeuten, zusammen mit dem Klienten "in die Höhle des Löwen" zu gehen, sich die "wunden Punkte" genau anzuschauen und ihre Gültigkeit zu hinterfragen. Das aber nicht nur rein rational, sondern auch emotional und motivational, wie in der Klärungsorientierten Therapie.

Die Klärungsorientierte Psychotherapie

Die Klärungsorientierte Therapie wurde in Deutschland von dem Bochumer Professor Rainer Sachse entwickelt.

Sie stellt eine Weiterentwicklung der Gesprächspsychotherapie nach Rogers dar und enthält wichtige Elemente der kognitiven Therapie. Die Klärungsorientierte Therapie ist nach meiner Einschätzung eine der effektivsten Therapierichtungen, um an negative Grundüberzeugungen (Schemata) zu gelangen und diese zu verändern.

Beispiele für negative Schemata sind: "Ich bin nicht liebenswert!" "Ich bin hilflos!" usw. Im NLP gibt es dafür den Begriff der Kernglaubenssätze.

Die negativen Schemata allein zu verändern ist meist sehr schwierig bis nicht möglich.

Das hat mehrere Gründe:

1. Ein Klient hat allein nicht die Kapazitäten, inhaltlich sein Schema zu bearbeiten und gleichzeitig den Prozess der Schemaklärung zu steuern.

2. Wenn ein Schema aktiviert ist, dann steuert es die weitere Informationsverarbeitung und der Klient schafft es allein nicht, das Schema infrage zu stellen, weil dann der negative Zustand das weitere Denken und Fühlen kontrolliert. Dann an Ressourcen zu gelangen, um das Schema zu verändern, ist schwierig.

3. Ein Klient vermeidet oft, sich sein Schema näher anzuschauen, immerhin hat er die Erfahrung gemacht, dass dann negative Gefühle entstehen und diese möchte er nicht weiter erleben. Daher vermeidet er die erforderliche Konfrontation mit seinem Schema.

4. Ein Klient weiß oft nicht, wie man konstruktiv Probleme löst; dass man sich ein Problem ganz genau anschaut; versucht genau zu verstehen, was das Problem ausmacht; sich alle relevanten Aspekte des Problems anschaut usw. Der Therapeut hingegen ist Fachmann, für die Art des Problemlösens. Wenn ein Klient zum Beispiel sagt, "Ich habe Angst!" dann fragt der Therapeut genau nach, wovon, wie sich die Angst genau äußert usw. Ein Klient würde eventuell gar nicht so weit gehen.

5. Selbst wenn das Schema geklärt ist, dann weiß der Klient noch nicht, wie er es verändern kann - sonst hätte er dieses Problem nicht mehr! Hier ist die Anforderung an den Therapeuten, während das Schema aktiviert ist, mit dem Klienten "Gegenbeweise" zu finden, neue Erfahrungen, die gegen das alte Schema sprechen. Mit dem Klienten muss die Entstehung des Schemas betrachtet werden - meist entsteht es in der Kindheit, wenn sich ein Mensch noch nicht gegen negative Bewertungen wehren kann - und seine heutige Gültigkeit infrage stellen.

Ein Klärungsorientierter Therapeut weiß, wie er mit bestimmten Vermeidungen des Klienten umgehen kann. Er weiß, dass Klienten oft um "heiße Stellen" "herumschleichen" und ausweichen und muss seine Klienten dann wieder an das Schema zurückführen.

Der Unterschied zur Kognitiven Therapie besteht darin, dass nicht nur rein "rational", vernünftig das alte Schema "wegdiskutiert" wird (was nicht ausreicht), sondern dass es auch emotionale und motivationale Strategien gibt, um sich gegen das alte Schema "aufzulehnen".

Eine (motivationale) Strategie ist die Verwendung eines zweiten Stuhles (wie in der Gestalttherapie). Der Klient soll sich unter Anleitung des Therapeuten auf den zweiten Stuhl setzen und (nachdem das Schema geklärt ist) sich gegen das alte Schema "auflehnen". Das bedeutet, er sagt dem "Schema" auf dem anderen Stuhl, dass es heute keine Gültigkeit mehr hat, dass er "keine Lust" mehr auf dieses Schema hat usw. Es geht dabei nicht darum, den Klienten zu emotionalisieren, sondern ein Gegengewicht, einen Gegendruck zur Macht des alten Schemas aufzubauen. Durch einen Stuhlwechsel setzt sich der Klient wieder in den anderen Stuhl und spürt hinein, was von der Argumentation "angekommen" ist und wo noch Zweifel und Ängste bestehen.

Dann wird diese Abfolge wiederholt - oft ist es hilfreich, dass der Therapeut den Klienten gegen sein altes Schema "aufwiegelt", ihn anstachelt, seinem Schema zu trotzen, um es endlich loswerden zu können.

Durch diese Methode beginnt der Klient langsam, sein altes Schema mit neuen Erfahrungen zu verbinden und zu differenzieren, was damals und was heute passiert. Er lernt, dass - auch wenn alte Gefühle kommen - er sich heute Abwertungen usw. nicht mehr gefallen lassen braucht, dass er völlig o.k. ist, auch wenn er in seiner Biographie andere Botschaften erhalten hat.

Durch diese Stuhltechnik beginnt der Klient auch zunehmend im Alltag, im "inneren Dialog" die alten Muster infrage zu stellen, positive Erfahrungen wahrzunehmen und dadurch alte Schemata immer schwächer werden zu lassen.

(Buchtip: "Klärungsorientierte Psychotherapie." ISBN: 3801716430)

Die größte Kraft im Universum

Ein altes Märchen erzählt von den Göttern, die zu entscheiden hatten, wo sie die größte Kraft des Universums verstecken sollten, damit sie der Mensch nicht finden könne, bevor er reif dazu sei, sie verantwortungsvoll zu gebrauchen.

Ein Gott schlug vor, sie auf der Spitze des höchsten Berges zu verstecken, aber sie erkannten, daß der Mensch den höchsten Berg ersteigen und die größte Kraft des Universums finden würde, bevor er reif dazu sei. Ein anderer Gott schlug vor, diese Kraft auf dem Grund des Meeres zu verstecken. Aber wieder erkannten sie, daß der Mensch auch diese Region erforschen und die größte Kraft des Universums finden würde, bevor er reif dazu sei. Schließlich sagte der weiseste Gott: "Ich weiß, was zu tun ist. Laßt uns die größte Kraft des Universums im Menschen selbst verstecken. Dort wird er niemals danach suchen, bevor er reif genug ist, den Weg nach Innen zu gehen."

Und so versteckten die Götter die größte Kraft des Universums im Menschen selbst, und dort ist sie noch immer und wartet darauf, daß wir sie in Besitz nehmen und weisen Gebrauch davon machen.

Autor: unbekannt

Der Bauer und das Feld

Ein Bauer lag im Sterben und rief seine drei Söhne zusammen. "Liebe Söhne" sprach er, "ich möchte einem von Euch den Bauernhof hinterlassen. Um zu sehen, wer der Richtige ist, habe ich eine Aufgabe für euch. Jeder soll das große Feld vorm Haus in zwei gerade Teile teilen. Der, welcher den geradesten Schnitt zieht, der erhält den Hof."

Der erste Sohn schaute sich das Feld an und lief Schritt für Schritt über das Feld, immer auf den nächsten Schritt achtend. Die Linie wurde etwas krumm und schief.

Der zweite Sohn drehte sich um und lief rückwärts über das Feld, immer auf den Anfang schauend. Auch diese Linie war nicht gerade gleichmäßig.

Der dritte Sohn schließlich schaute über das Feld und fixierte einen Baum auf der anderen Seite. Während er den Baum im Auge behielt, lief er eine bemerkenswert gerade Linie über das Feld...

Autor: unbekannt



© norman-ehlert.de

norman-ehlert.de

Königsteiner Straße 61
45529 Hattingen

Tel.: 02324-685552

Fax: 02324-9022031

mail: info@norman-ehlert.de

Internet: www.norman-ehlert.de