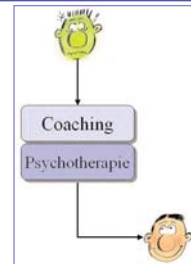


Newsletter

Coaching & Psychotherapie



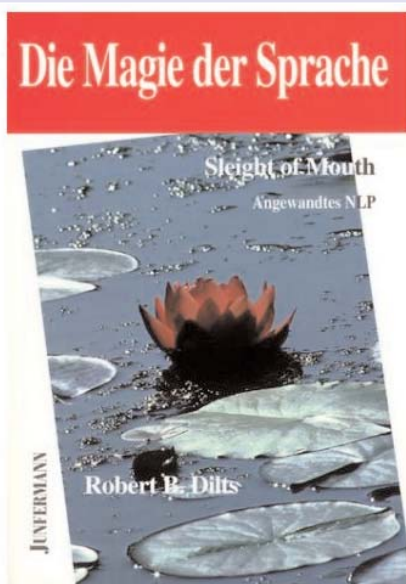
Herzlich Willkommen!

In dieser Ausgabe geht es um **“Die Macht der Sichtweise”**. Oft zeigt sich nicht nur in Coaching und Therapie sondern auch im Alltag wie **“mächtig”** eine negative Sichtweise die Gefühle bestimmt und wie schwierig es dann ist, eine andere Sichtweise einzunehmen. Um so wichtiger ist es dann, zu wissen, wie man neue Sichtweisen, z.B. durch das **“Reframing”** gewinnen kann. Diese Fähigkeit ist dann sehr hilfreich für die Arbeit mit Klienten als auch für das eigene Wohlbefinden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und immer ein paar alternativer Sichtweisen in der Hinterhand

Ihr Norman Ehlert

Buchempfehlung: Die Magie der Sprache



Robert Dilts ist einer der kreativsten und produktivsten Köpfe des NLPs. In seinem Buch **“Die Magie der Sprache”** beschreibt er verschiedene Sprachmuster, die dazu führen, in einem Problemzustand festzustecken; die aber genauso gut auch helfen können aus einem Problemzustand in einen Zielzustand zu gelangen.

Meisterhaft zeigt Dilts, wie der bloße Gebrauch von bestimmten Worten oder Formulierungen neue Sichtweisen eröffnet. An Beispielen erarbeitet er 14 Muster, mit denen man ungünstige Überzeugungen hinterfragen und in Frage stellen kann. Immer geht es dabei, eine neue Sichtweise anzubieten.

Ein Beispiel ist der Gebrauch der Wörter **“aber”**, **“und”**, **“obwohl”**: Wenn man z.B. sagt: Heute scheint die Sonne, **aber** morgen wird es regnen.“ dann rückt man das Regnen in den Vordergrund.

Heute scheint die Sonne.

Morgen wird es regnen.

Sagt man hingegen: **“Heute scheint die Sonne und morgen wird es regnen.”** dann werden beide Ereignisse gleichwertig nebeneinander gestellt.

Heute scheint die Sonne.

Morgen wird es regnen.

Anders sieht es aus, wenn man sagt: **“Heute scheint die Sonne, obwohl es morgen regnen wird.”** Hier wird das Regnen in den Hintergrund gerückt.

Heute scheint die Sonne.

Morgen wird es regnen.

So könnte man z.B. einem Klienten, der sagt: **“Heute bin ich glücklich, aber morgen geht es mir vielleicht nicht mehr gut.”** antworten: **“Sie sagen, dass Sie heute glücklich sind, obwohl es Ihnen vielleicht morgen nicht so gut geht. Wie können Sie daran arbeiten, auch morgen glücklich zu sein?”** Das eröffnet dann mehr Möglichkeiten für den Klienten.

Die **“Magie der Sprache”** ist ein Beispiel, wie kunstvoll eingesetzte Sprache starke Veränderungen im Denken und in der Wahrnehmung bewirken kann. Eigentlich ist es auch eine Kunst des Reframens von bestimmten Überzeugungen (siehe Seite 2 und 3 dieses Newsletters).

Man muss sich nicht mit NLP auskennen, um von diesem Buch zu profitieren, es ist aber auch kein Roman, den man nur einmal durchzulesen braucht. Vielmehr ist es notwendig, sich Schritt für Schritt die einzelnen Muster zu erarbeiten und zu üben, um sie dann wirkungsvoll einsetzen zu können.

Es braucht seine Zeit der regelmäßigen Anwendung, bis diese Sprachmuster in Fleisch und Blut übergehen und keine bewusste Anstrengung mehr benötigen. Dann aber sind sie eine wirkungsvolle Hilfe nicht nur im Coaching und in der Psychotherapie sondern auch im Alltag.

ISBN: 3-87387-445-8

Probleme kann man niemals mit der gleichen Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.
Albert Einstein

Reframing oder die Kunst der anderen Sichtweise (Teil 1)

Menschen mit einem Problem haben meist eine eingeschränkte Sichtweise ihrer Situation, eine Art Tunnelblick. Sie sehen den "Wald vor lauter Bäumen nicht" und verstricken sich immer tiefer in ihre Situation. Oft versucht man dann ihnen zu helfen, in dem man eine neue Sichtweise anbietet. Man sagt dann Sachen wie "Kann man das nicht auch so oder so sehen?" oder fragt, statt Lösungen anzubieten: "Wie würde das zum Beispiel eine gute Freundin sehen?"

Das Ziel dahinter besteht darin, eine andere Perspektive anzubieten, welche das Problem in einen anderen Zusammenhang stellt und anders beleuchtet.

Meist entsteht dadurch eine kreative Lösung, wie auch in der Forschung bewiesen wurde:

In einer Untersuchung sollten 2 Gruppen im Abstand von 2 Stunden jeweils den gleichen Intelligenztest durchführen. Die Personen der einen Gruppe sollten sich beim 2. Mal vorstellen, sie hätten Einsteins Kopf auf. Diese Personen verbesserten sich um 10 Prozent! Die andere Gruppe hingegen verbesserte sich nicht.

Haben Sie Lust auf einen kleinen Test? Dann schauen Sie bitte einmal auf das untere Bild: Welche Gedanken fallen Ihnen dazu ein?



Nun beachten Sie bitte, was sich verändert, wenn Sie auf die letzte Seite dieses Newsletters schauen und sich dieses Bild in einem größeren Rahmen anschauen. Vermutlich haben Sie jetzt ganz andere Assoziationen dazu.

Genau das passiert bei einer neuen Sichtweise und drückt sich in Formulierungen aus wie: "Ich sehe das in einem neuen Licht." oder "Das habe ich vorher gar nicht bemerkt."

Die Kunst eine andere Sichtweise einzunehmen, wird Reframing (Neurahmen) genannt und meist ganz unbewusst in jedem Coaching, jeder Therapie und oft auch in Alltagsgesprächen angewandt. Differenziert wurde es im NLP, wo man unterscheidet zwischen Kontextreframing und Inhaltsreframing.



Kontextreframing

Beim Kontextreframing wird der Problemrahmen verändert, um das Problem anders zu sehen, genauso wie das Beispiel mit dem Adler und der Katze. Man kann diesen Rahmen größer oder kleiner machen, mehr Elemente dazu nehmen usw.

Chunking

Eine Möglichkeit ist das **hoch- oder herunterchunken**. Chunks bedeutet "Einheiten", die größer oder kleiner sein können. Bei einem "Pferd" bedeutet "herunterchunken" dass man sagt, es hat "Hufe", "einen Schweif" usw., man wählt Details aus. Beim Hochchunken würde man z.B. von einer "Pferdeherde" oder der Gruppe der "Säugetiere" sprechen.

Wenn ein Klient sagt: "Meine Frau mag nicht, wie ich esse." Dann könnte man herunterchunken "Was genau mag Ihre Frau nicht an Ihrem Essverhalten? Essen Sie zu schnell oder zu langsam? Ist das beim Mittag anders als beim Frühstück?" usw.

Man könnte auch hochchunken und fragen: "Welche Ihrer Verhaltensweisen und Eigenschaften mag Ihre Frau?"



Zeitraahmen verändern

Die nächste Möglichkeit besteht darin, den Zeitraumen zu verkürzen oder zu verlängern.

Wenn der Klient sagt, "Heute morgen hat meine Frau mich abgelehnt." dann könnte man sagen: "Wenn Sie in 10 Jahren auf dieses Ereignis schauen, wie sehr wird es Sie dann noch beeinträchtigen?" oder "Wann genau heute morgen, hatten Sie den Eindruck, von Ihrer Frau abgelehnt zu werden?" usw. Natürlich sollte man dann noch genau erfragen, durch welche Verhaltensweisen seiner Frau sich der Klient abgelehnt fühlte usw.

Umfeld vergrößern o. verkleinern

Wenn ein Klient über ein bestimmtes Problem klagt, dann kann man auch den Rahmen des Umfeldes verändern. Sagt der Klient: "Die Person X mag mich nicht!" dann könnte Coach oder Therapeut fragen: "Wer in Ihrem Freundes-, Bekannten- und Familienkreis mag Sie?" oder "Was an Ihnen mag Person X nicht?"

Reframing oder die Kunst der anderen Sichtweise (Teil 2)

Der Rahmen macht's

Insgesamt geht es beim Kontextreframing darum, von einem **Problemrahmen** zu einem **Ergebnisrahmen** zu kommen, durch welchen neue Lösungen sichtbar werden. Der Ergebnisrahmen enthält dann zusätzliche Informationen und neue Sichtweisen. Einen Klienten der berichtet, was alles schlecht gelaufen sei, könnte man fragen, was denn geklappt hat. Damit werden andere Aspekte in den Rahmen genommen und der Fokus von dem, was ein Klient nicht will, gelenkt zu dem was er möchte und damit vom Problem zum Ziel.

Ein weiterer Wechsel ist der von einem **Misserfolgsrahmen** zu einem **Feedbackrahmen**: Negative Ergebnisse werden dabei nicht als Versagen gesehen, sondern als notwendiges Feedback für Verbesserungen.

So erzählt man sich von Thomas Edison, dass er mehr als 1000 Versuche gebraucht hat, um seine Glühbirne zu entwickeln. Von einem Journalist gefragt: "Fühlten Sie sich nicht als Versager bei jedem einzelnen Versuch, der misslungen ist?" antwortete Edison: "Versager? Nein. Ich kenne jetzt über 1000 Möglichkeiten, wie es nicht funktioniert!"



© norman-ehlert.de

Dann gibt es noch den Wechsel von einem **Unmöglichkeitsrahmen** zu einem **Als-ob-Rahmen**, wie er z.B. in der Lösungsorientierten Kurzzeittherapie eingesetzt wird: "Sie sagen, ich kann mich nicht positiv verhalten, wenn sich meine Frau nicht positiv verhält. Ich möchte Sie bitten, sich die nächste Woche so zu verhalten, **als ob** Ihre Frau bereits positiv mit Ihnen umgeht." Dadurch kann der Klient den Problemkreislauf stoppen.

Inhaltsreframing

Beim Inhaltsreframing bleibt die Rahmengröße unverändert, aber der Inhalt wird anders bewertet.

Einwortreframing

Die einfachste Möglichkeit besteht darin, ein negativ bewertetes Wort durch ein Positiveres zu ersetzen, wie z.B. Russells Zitat zeigt:



*"Ich bin standfest;
du bist starrsinnig;
er ist ein dickschädeliger Narr."*



Bertrand Russell



Jemandem, der sagt "Ich bin zu schüchtern!" könnte man entgegenen: "Ihre zurückhaltende Art lässt anderen mehr Raum." Aus Schüchternheit wird dann Zurückhaltung. Aus Ehrgeiz könnte Zielgerichtetheit werden usw.

Wenn Sie Lust haben, probieren Sie es doch gleich aus und finden Sie für die nachfolgenden Worte jeweils zwei positivere und zwei negativere Umschreibungen:

- Ängstlichkeit
- Verzagtheit
- Unentschlossenheit
- Ungeduld
- Schwäche
- Übermut
- Leichtsinn

Mein Lieblingsreframing der letzten Woche im Fernsehen ist übrigens eine Umschreibung für einen Pedanten: "Er ist jemand, der bemüht ist, seine Umwelt zu optimieren."

So werden aus Schwächen Stärken! Dabei kann man dies ernsthaft so sehen, weil dadurch bestimmte Eigenschaften auch als Ressourcen des Klienten gewürdigt werden können.

Erkennen der positiven Absicht

Hilfreich beim Inhaltsreframing ist es, nach der positiven Absicht von problematischen Verhaltensweisen zu suchen. Oft haben oder hatten bestimmte Verhaltensweisen eine positive Absicht, auch wenn sie jetzt Probleme erzeugen.

Ein Ehepaar könnte sich zum Beispiel dauernd streiten, weil es jedem Partner wichtig ist, vom anderen verstanden zu werden.

Dann könnte man diese positive Absicht als Reframing nutzen: "Ich sehe, dass sie viel füreinander empfinden, sonst wären sie sich egal und würden nicht so sehr miteinander streiten. Ich würde gern mit Ihnen schauen, wie sie das dem Partner auch anders zeigen und sagen können." Statt also das Streiten in den Mittelpunkt zu stellen, wird auf die positive Absicht fokussiert.

Alle Arten des Reframing sind sehr hilfreich in der Anbieterung einer neuen Sichtweise. Wenn sie eine Zeitlang bewusst geübt werden, dann gehen sie in die unbewusste Kompetenz über und stehen dann automatisch zur Verfügung.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Ausprobieren und Üben.

Kommunikation ist alles!

Großer Aufruhr im Wald!

Es geht das Gerücht um, der Bär habe eine Todesliste. Alle fragen sich wer denn nun da drauf steht.

Als erster nimmt der Hirsch allen Mut zusammen und geht zum Bären und fragt ihn: "Sag mal Bär, steh ich auch auf deiner Liste?"

"Ja", sagt der Bär, "auch dein Name steht auf der Liste."

Voll Angst dreht sich der Hirsch um und geht. Und wirklich, nach 2 Tagen wird der Hirsch tot aufgefunden.

Die Angst bei den Waldbewohner steigt immer mehr und die Gerüchteküche um die Frage, wer denn nun auf der Liste stehe, brodeln.

Der Keiler ist der erste dem der Geduldsfaden reißt und der den Bär aufsucht um ihn zu fragen, ob er auch auf der Liste stehen würde.

"Ja", antwortet der Bär, "auch du stehst auf der Liste".

Verängstigt verabschiedet sich der Keiler vom Bären. Und auch ihn fand man nach 2 Tagen tot auf.

Nun bricht die Panik bei den Waldbewohnern aus.

Nur der Hase traut sich noch den Bären aufzusuchen.

"Bär, steh ich auch auf der Liste?"

"Ja, auch du stehst auf der Liste"

"Kannst du mich da streichen?"

"Ja klar, kein Problem."



(Quelle: unbekannt)



Wo kämen wir hin, wenn alle sagten:

*"Wo kämen wir hin",
und niemand ginge,
um einmal zu schauen,
wobin man käme, wenn man ging?*

Kurt Marti

© 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