



Coachingmaterial

Sensus

Menschen mit einer starken Ausprägung in diesem Bereich wirken empfindsam, einfühlsam und achtsam. Sie gewinnen andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffen

Sie über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.



Coachingmaterial
Innere Präsenz

Sensus

Diese Person wirkt so, als hätte sie die Bereitschaft und die Fähigkeit die eigene Intuition, die eigene innere Stimme wahrzunehmen und ihr auch zu folgen. Solche Menschen erkennt man daran, dass, wenn sie eine Idee haben, diese auch sofort äußern. Egal ob es gerade zum Thema passt oder nicht.

Wenn Sie das entsprechende Aufgabenblatt „Entdecken Sie Ihre Intuition“ drei bis viermal ausgefüllt haben, gehen Sie bitte der folgenden Entspannungsübung nach. Wiederholen Sie diese ebenfalls drei bis viermal und bearbeiten Sie dann das Blatt „Entdecken“ erneut.

Vertrauen Sie Ihrer Intuition / Alphatraining

Setzen Sie sich möglichst in Kutschhaltung auf einen beliebigen Stuhl. Aufrecht, beide Füße am Boden, den Rücken komplett angelehnt, die Arme auf den Oberschenkeln abgelegt. Schließen Sie die Augen und konzentrieren Sie sich auf Ihren Atem. Sagen Sie still vor sich hin, dass Sie mit jedem Atemzug die Vertiefung der Entspannung spüren. Zählen Sie dann ganz langsam von 10 bis 1 rückwärts und sagen Sie sich immer wieder, dass Sie bei 1 auf einer vollkommen entspannten Bewusstseinsebene angekommen sein werden. Und wiederholen Sie immer wieder den Satz „Und das ist so“.

Sind Sie mit dem Zählen dann bei 1 angekommen, versuchen Sie an Situationen zu erinnern, in denen Sie im Verlauf einer oder mehrerer Begegnung mit Menschen von diesen positiv oder negativ überrascht worden sind. Versuchen Sie sich dann weiter zu erinnern, was Ihr erster ursprünglicher Eindruck gewesen ist und wie Sie mit diesem umgegangen sind.

Vergegenwärtigen Sie sich, dass dieser erste Eindruck eine Ahnung also Ihre Intuition gewesen ist. Machen Sie sich bewusst, dass Ihnen jede Überraschung oder Enttäuschung erspart geblieben wäre, wenn Sie Ihrer Intuition gehört hätten. Sagen Sie still vor sich hin, dass Ihre Intuition ein zuverlässiger Ratgeber ist, dem Sie zukünftig wieder vermehrt Ihr Vertrauen schenken werden. Und „programmieren“ Sie für sich die Zuversicht, dass Sie sich auf Ihre Intuition auch verlassen können. Denken Sie immer wieder an den Satz „Und das ist so“.

Konzentrieren Sie sich erneut auf Ihre Atembewegungen und sagen Sie vor sich hin, dass Sie diese wieder gewonnene Zuversicht mit jedem bewussten Atemzug vertiefen können. Jederzeit und überall.

Dann zählen Sie sich ganz langsam wieder von 1 bis 10 in Ihr Wachbewusstsein zurück. Bei 10 sind Sie hellwach, frisch und ausgeruht. Sie fühlen sich dann wie nach einem langen erquickenden Schlaf. Und Das ist so. Bei 10 öffnen Sie die Augen. Recken und strecken Sie sich. Wie nach einem langen erquickenden Schlaf.

Zur Vereinfachung dieser Übung können Sie diesen Text auch auf einem Tonträger aufnehmen. Sprechen Sie dabei langsam und beruhigend. Anschließend hören Sie sich die Aufnahme selbst an.

Voice Dialogue (Blatt 1)

Jeder Mensch wird getragen und getrieben von seinen Inneren Überzeugungen. Manche Menschen sind dabei regelrecht Opfer ihrer selbst, weil sie sich ihrer Inneren Überzeugungen oder auch Inneren Stimmen gar nicht bewusst sind, diese aber permanent ihr Handeln und Verhalten bestimmen. Das bewusste Wahrnehmen dieser Inneren Stimmen ermöglicht im günstigsten Fall einen kontrollierteren Umgang mit diesen. Man gewinnt auf diesem Weg Macht über sich selbst zurück.

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

"Voice Dialogue" heißt übersetzt so viel wie "Dialog der Stimmen". Gemeint sind Stimmen in uns selbst.

Nach dem Ansatz des Voice Dialogue sind wir nämlich nicht nur eine Person, sondern haben über die Zeit in uns ganz verschiedene einzelne Personen ausgebildet. Diese inneren Personen kennenzulernen, ist ein faszinierendes Erlebnis und wir lernen auf diese Weise viel über uns selbst.

Sind wir alle persönlichkeits-gespalten?

Wer das mit den inneren Stimmen zum ersten Mal liest, bekommt vielleicht den Eindruck, dass uns hier so etwas wie die Krankheit der Persönlichkeitsspaltung eingeredet werden soll. Weit gefehlt! Es geht hier weder um eine krankhafte Störung, noch darum Ihnen etwas einzureden. Es geht viel mehr um ein wundervolles Modell, das es uns ermöglicht, uns selbst besser kennen zu lernen und viel versöhnlicher mit uns selbst umzugehen.

Die Begründer Hal und Sidra Stone

Entwickelt wurde die Methode von dem amerikanischen Psychologen-Ehepaar Hal und Sidra Stone. Es war Hal Stone, der einem intuitiven Gespür folgend eines Tages seiner Frau einige Fragen stellten, auf die dann plötzlich nicht mehr Sidra zu antworten schien, sondern jemand anders - eine andere Person in Sidra. Diesem Phänomen gingen die beiden nach und entdeckten so, dass wir ganz unterschiedliche Personen in uns haben.

Personen in uns

Sie können sich das mit den inneren Personen ruhig bildlich vorstellen - in der Regel haben wir, wenn wir uns auf das Modell einlassen, sehr schnell eine konkrete Vorstellung von einigen Personen in uns. Da können z.B. strenge Personen in uns sein, wie ein Perfektionist oder ein Antreiber, die dafür sorgen, dass wir leistungsfähig sind. Dann gibt es auch ganz weiche Anteile, wie z.B. eine fürsorgliche Person, die immer darauf achtet, dass es allen gut geht. Die Art der Personen in uns ist für jeden von uns ganz verschieden und es ist faszinierend und erhellend, die Personen in uns selbst zu entdecken. Sie können sich mit der Zeit regelrechte Landschaften der Zusammenstellung Ihrer inneren Personen erstellen und sich selbst so sehr intensiv kennen lernen.

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 2)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

Psychotherapeut und Buchautor Artho Wittemann arbeitet seit Jahren mit der Methode des Voice Dialogue. In dem folgenden Artikel stellt er Ihnen das Prinzip und auch die Anwendung des Voice Dialogue vor.

Stellen Sie sich bitte für einen Moment etwas Merkwürdiges vor: Stellen Sie sich bitte einen Förster vor, der nicht weiß, dass es Bäume gibt. Er geht in den Wald und sieht viele Blätter, Stämme, Äste, Wurzeln und Blüten. Er kennt sie und liebt sie und versucht, sie zu pflegen. Aber er begreift nicht, wie sie zusammengehören. Er sieht die Bäume einfach nicht.

Jeder Mensch ist eine kleine Gesellschaft.

Novalis

So geht es uns, wenn wir versuchen, die menschliche Psyche zu verstehen. Wir sehen eine unglaubliche Vielfalt an Gedanken, Gefühlen und Impulsen, aber wir verstehen nicht genau, wie sie zusammengehören.

Chaotische Komplexität

Wo immer wir hinblicken in der Natur, sehen wir komplexe Einheiten, die aus den unterschiedlichsten Materialien zusammengesetzt sind. Beim Baum zum Beispiel, finden wir Laub, Holz und den Saft, der durch seine Adern fließt. Wenn wir diesen Baum nun näher betrachten, entdecken wir auch, dass sich sein Bild in vielen kleinen Teilen wiederholt: Wir sehen Äste, die für sich betrachtet dem ganzen Baum sehr ähnlich sehen. An den Ästen sind Zweige, die wieder eine ähnliche Struktur haben. Sogar die Adern der Blätter weisen eine ähnliche Form auf, wie der Baum.

Aber nicht nur Form und Struktur sind ähnlich, sondern auch Material und Funktion. In der Chaos-Theorie heißt dieses Phänomen "Selbst-Ähnlichkeit". Wenn man es erst einmal kennt, kann man es überall in der Natur entdecken: In den Bergen, in den Wolken, im Wasser... und in der Psyche des Menschen.

Die Muster erkennen

Aber zurück zu unserem Wald! Unser Förster hat einen Geistesblitz: Plötzlich sieht er, dass dieses Durcheinander aus Laub und Holz und Wurzeln eine Ordnung hat. Er erkennt, dass die schmalen, dünnen Blätter zu dem einen Stamm gehören, und die festen runden Blätter zu dem Stamm daneben. Er weiß auf einmal, wie alles zusammengehört! Er sieht die Bäume.

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 3)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht.
Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

Vom Überlebenswillen der einzelnen Teile

Jetzt betrachtet er die kranken Blätter, die ihm so viele Sorgen machten, mit neuen Augen. Es dämmert ihm, dass es keinen Sinn hat, sie abzuzupfen. Er muss sich um die kranken Wurzeln kümmern. Aber nicht um alle Wurzeln, sondern nur um die des kranken Baumes! Voller Freude macht er sich an die Arbeit.

Jeder einzelne Baum im Wald hat aus sich heraus den Willen zu sein und zu wachsen. So entsteht, ganz von alleine, der Wald. In gleicher Weise besteht die Psyche aus Einheiten, die aus sich heraus den Willen haben, zu sein und zu wachsen. Jede einzelne dieser Einheiten kann sich über Gefühle, Bilder, Symbole und Gedanken ausdrücken; das macht sie, in viel größerem Maße als Bäume, zu außerordentlich vielseitigen, komplexen Erscheinungen. Diese Einheiten nennen wir die Inneren Personen.

Sie besitzen die beiden wichtigsten Merkmale der Gesamtpersönlichkeit: Den Willen zu leben und die Komplexität der menschlichen Psyche.

Von den Personen, die in uns sind

Wie auf der ganzen Erde ist die Natur auch in der menschlichen Psyche enorm kreativ und verschwenderisch: In jedem von uns lebt eine überwältigende Vielzahl der unterschiedlichsten Gestalten.

Aber wie in der Natur gilt auch in der Psyche zunächst das Gesetz des Stärkeren: Eine kleine Gruppe setzt sich früh in unserem Leben durch, reißt die Macht an sich und bildet die Innere Regierung.

Jedes Mitglied dieser Gruppe trägt ein kleines Namensschild, auf dem "Ich" steht. Manche arbeiten zusammen, andere konkurrieren miteinander, es gibt Generäle und folgsame Diener. Jeder glaubt zu wissen, was am besten für uns ist und wie wir am sichersten durch's Leben kommen.

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 4)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1,2,3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

"Ich" ist das, was gerade regiert

Diese Regierungsclique, die wir "ich" nennen, ist in jedem Menschen anders zusammengesetzt. Während der eine auf das Kommando hört, "still und unauffällig zu bleiben" und das auch meisterlich umzusetzen weiß, wird dem anderen etwa befohlen, seinen Platz in der Welt mit Offenheit und freundlicher Zugewandtheit zu behaupten.

So unterschiedlich diese beiden Regierungen auch arbeiten, haben sie doch eins gemeinsam: Sie wollen an der Macht bleiben und müssen daher ihr Gegenteil bekämpfen. Denken Sie bitte für einen Moment an eine Person, die Sie wirklich nicht leiden können. Was genau können Sie nicht leiden? Ist Ihnen die Person zu dominant, zu aggressiv und rücksichtslos, oder zu schüchtern, unbeholfen oder tapsig? Finden Sie ein Wort, das ihren Fehler treffend beschreibt.

Wir behaupten: Es lebt jemand in Ihnen, ein Mitglied Ihrer Inneren Regierung, der auf keinen Fall will, dass Sie so werden. Er will, dass Sie das Gegenteil bleiben. Mit dieser Person können Sie sprechen. Nicht als Phantasie, sondern ganz real.

Lernen Sie Ihre Inneren Personen kennen

Das ist die Kunst von Voice Dialogue: Sie lernen das System Ihrer Inneren Personen kennen. Wir beginnen immer mit der Regierung. Person für Person lernen Sie die Anführer und Gesetzgeber und die Diener und Ausführenden kennen.

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 5)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

Ein Dialog beginnt

Begleiter: "Guten Tag. Darf ich fragen, was du da machst, hinter Markus?"

Antreiber: "Ich schiebe ihn an!"

Begleiter: "Wie machst du das?"

Antreiber: "Ich mache ihn ungeduldig. Ich gebe ihm das Gefühl, keine Zeit zu haben. Und ich bete ihm die Liste vor mit all den Dingen, die er noch nicht getan hat!"

Begleiter: "Was steht denn ganz oben auf deiner Liste?"

Antreiber: "Der Beruf! Ich will, dass er erfolgreich ist. Deshalb muss er immer auf Zack sein. Immer wach und bereit. Briefe und Anrufe müssen sofort beantwortet werden; er muss immer zur Verfügung stehen, egal, wie spät es ist. Zeit spielt für mich keine Rolle. Er muss Kontakte pflegen, neue Ideen entwickeln, Bescheid wissen, was läuft. Er muss Fachzeitschriften und Bücher lesen. Und dann ist da natürlich noch die Familie. Und Entspannung ist wichtig!"

Begleiter: "Entspannung?"

Antreiber: "Ja, natürlich. Ich schicke ihn einmal die Woche zum Yoga. Nur ein entspannter Geist ist fit und innovativ!"

Die Weiterführung des Dialogs

Der Dialog mit dem Antreiber vertieft sich. Markus identifiziert sich immer mehr mit diesem speziellen Energiemuster, das ihn ja schon so lange bestimmt. Nach einiger Zeit vergisst er sogar, dass er in einer Voice-Dialogue-Sitzung ist. Er wird zum Antreiber. Leidenschaftlich preist er die Vorteile von Effektivität, Schnelligkeit und Erfolg. Er beschreibt, wie er Markus bereits in den ersten Schuljahren zu Bestleistungen verholfen hat, wie stolz die Eltern auf Markus waren. Doch dann schlägt die Stimmung auf einmal um.

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 6)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

Plötzlich geschieht etwas Unerwartetes

"Was wäre denn aus Markus geworden, wenn du nicht gewesen wärst?" hat der Begleiter eben gefragt.

Dem Antreiber steigen die Tränen in die Augen. Er erinnert sich an den kleinen, verträumten Bub, der mit großen, fragenden Augen dem Vater hinterherläuft. Ein Bild taucht auf, wie der kleine Markus allein auf dem Dachboden spielt. Ein Gefühl von Verlorenheit, das er schon sehr lange nicht mehr geschmeckt hat, erfasst ihn.

"Er wäre verloren gewesen!" schluchzt der Antreiber. "Sie hätten ihn fallengelassen!"

Er gibt sich seiner Trauer hin, weint wie ein Vater, der sein eigenes Kind verloren hat.

"Du musst ihn sehr lieb haben, den kleinen Markus", sagt der Begleiter.

Der Antreiber nickt. "Ja, ich liebe ihn. Ich wollte ihm doch nur helfen."

Nach einiger Zeit lässt der Begleiter das Gespräch mit dem Antreiber ausklingen. Er bittet Markus, sich wieder auf den Stuhl zu setzen, hinter dem er stand.

Die Sitzung zusammengefasst

Der Begleiter erklärt Markus einige wichtige Punkte zu der Sitzung: "Es sind drei wichtige Dinge passiert:

1. Zunächst hast du erlebt, wie sich die Energie des Antreibers anfühlt und äußert. Du hast es im Körper gespürt, du hast seinen Enthusiasmus gefühlt, du hast seine Worte gehört. Dann hast du erlebt, warum er das alles tut.
2. Du hast seine Liebe und Sorge um den kleinen, verträumten Jungen in dir gesehen. Genau diese Liebe ist der Motor für sein unerbittliches Antreiben. Er wollte unbedingt vermeiden, dass du die Verlorenheit des kleinen Jungen noch einmal erleben musst. Aber er hatte vergessen, warum er das alles tat. Jetzt hat er sich erinnert.
3. Und als drittes: Du hast dich jetzt ein Stück vom Antreiber gelöst. Vor der Sitzung hättest du gesagt: "Ich möchte immer alles sofort erledigen." Jetzt weißt du, dass es ein Teil von dir ist, der das will. Ein Teil, der keine Rücksicht darauf nimmt, was das Gegenteil von ihm, der kleine Junge und vielleicht auch der Faulenzer in dir wollen."

Fortsetzung Voice Dialogue (Blatt 7)

(Achtung; Die Voice Dialogue-Blätter 1, 2, 3 und 4 sind für den Coachee gedacht. Die Seiten 5, 6 und 7 sind ausschließlich als Interventionsanleitung für den Coach bestimmt.)

Das bewusste Ich

Die Instanz, die sich von einer Hauptstimme löst, nennen wir das "Bewusste Ich". Das Bewusste Ich ist nicht mehr mit dem Antreiber identifiziert. Wenn es, vielleicht in einer nächsten Sitzung, den kleinen Jungen oder das Faultier in Markus kennen lernt, beginnt es, eine echte Wahlfreiheit zu genießen. Dann fällt die Entscheidung nicht mehr nach dem Gesetz des Stärkeren, sondern aus der Freiheit, zwischen zwei Möglichkeiten frei zu wählen.

Dann entwickelt sich eine neue innere Ordnung: Jede Kraft bekommt ihren Platz im System. Das Bewusste Ich wird in wachsendem Maße fähig, Gegensätze zu halten und anzunehmen. Das Chaos und der Krieg im Inneren können zu einem Miteinander werden.

Was die Methode des Voice Dialogue möglich macht

Tipp

Achten Sie doch einfach ab sofort im Alltag darauf, ob Sie erkennen können, "wer" da in Ihnen in bestimmten Momenten aktiv wird. Wer z.B. ist schnell reizbar? Was für eine Person ist das in Ihnen, die Sie vielleicht ständig kritisiert? Und gibt es vielleicht jemanden in Ihnen, der gerne Witze macht und im Rampenlicht steht? Schreiben Sie sich ruhig auf, wen Sie da so entdecken - mit der Zeit wird das Bild dann immer vollständiger.

Mit dieser Methode können wir unsere innere Landschaft Stück für Stück erforschen und klären. Wir brauchen nicht unbedingt ein großes Problem zu haben; Neugierde und Lust auf Entdeckung genügen. Dann tut sich vor unseren Augen ein unglaublich dynamisches, vernetztes und letzten Endes immer auch sinnvolles System auf, das von Liebe getragen ist.

Ein System, das aus triebhaften, emotionalen, symbolischen, intellektuellen und spirituellen Energiemustern besteht, die alle darauf warten, entdeckt zu werden. Wir finden die Kräfte, die schon lange bestimmen, wer wir sind und die, die von genau diesen Kräften unterdrückt wurden, weil sie das Gegenteil wollten. Wir beginnen auch zu verstehen, warum wir uns so entwickeln mussten.

Voice Dialogue ist keine eigenständige Therapierichtung. Es ist ein Werkzeug, das sich leicht in alle bestehenden Methoden integrieren lässt und diese unterstützt und erweitert. Es ist eine Einladung - gerade auch an Therapeuten und alle, die mit Menschen arbeiten - Menschsein zu verstehen und zu fördern.

Innere Präsenz bedeutet unter anderem, mit sich selbst aufmerksam umzugehen. Dazu gehört auch, seine eigenen Inneren Stimmen an- und wahrzunehmen. Um die entsprechende Fähigkeit zu entwickeln gibt es die Möglichkeit, sich sein Inneres Team zu erschaffen und diese persönlichen Verbündeten bewusst um Rat zu fragen und dann darauf zu achten, welche Gedanken auftauchen.

Inneres Team – Erschaffen Sie sich Ihre Verbündeten

Die Indianer Amerikas hatten eine schöne Tradition: regelmäßig sprachen Sie mit den Geistern Ihrer Ahnen und baten diese um Rat. Immer, wenn sie die Antwort auf eine besonders wichtige oder schwierige Frage suchten oder sie verunsichert und verwirrt waren, nahmen sie einfach mit Ihren Ahnen Kontakt auf und baten diese um Rat und Führung.

Verbündete im Kopf

Und so ähnlich können wir es auch machen. Wir schaffen uns unsere Verbündeten einfach selbst im Kopf und das Gute ist, dass wir uns dabei die Menschen aussuchen können, die wir als Verbündete wollen. Sie können in Ihrem Kopf ja schließlich machen, was Ihnen passt.

Hier können Sie sich einfach die Personen aussuchen, die Ihnen am besten gefallen und die Ihnen das geben können, was Sie brauchen. Wenn Sie öfter jemanden brauchen, der Sie in den Arm nimmt, dann erschaffen Sie sich doch eine liebevolle und gütige Tante. Und wenn Sie jemanden brauchen, der Sie ab und zu motiviert, dann erschaffen Sie sich doch im Kopf Ihren eigenen, persönlichen Motivationstrainer.

Weitere Beispiele:

Thich Nan Hat, das ist ein buddhistischer Mönch aus Vietnam, weil er mich so wundervoll auf die wirklich wichtigen Dinge des Lebens bringt.

Den Erfinder Daniel Düsentrub, der mit seinen genialen Einfällen schon viele Probleme für mich gelöst hat.

Laotse, der mir immer Weise Dinge sagt, die ich erst viele Tage später verstehe.

Wen kann ich als Verbündeten auswählen?

Wer soll mein(e) Verbündete(e) werden?

Ich habe die freie Wahl und kann jeden wählen, der mir gut tut und Spaß macht.

Blatt 2
Fortsetzung der Übung „Inneres Team“

Der Weg zu Ihren persönlichen Verbündeten

Wie gehe ich nun genau vor, um meine Verbündeten zu erschaffen?

Sie überlegen sich, wenn Sie gerne als Verbündeten hätten.

Stellen Sie sich diesen Verbündeten im Geiste vor. Sprechen Sie im Kopf mit ihm oder mit ihr und bedanken Sie sich dafür, dass sie da sind.

Machen Sie sich klar, dass diese Verbündeten nur für Sie da sind. Sie sind genau so, wie es Ihnen gut tut. Und Ihre Verbündeten sind immer da, wenn Sie sie brauchen.

Jedes Mal, wenn Sie ins Bett gehen: Stellen Sie sich vor, dass Ihre Verbündeten um Sie herumstehen oder auf der Kante des Bettes sitzen und auf Sie aufpassen. Sie werden von nun an geschützt.

Und immer, wenn Sie ein kniffliges Problem lösen müssen, wenn Sie die Antwort auf eine Frage suchen oder einfach Rat und Trost brauchen, dann schließen Sie Ihre Augen, nehmen Kontakt zu Ihren Verbündeten auf und lassen sich von ihnen beraten.

Am besten notieren Sie sich alle Gedanken, die Ihnen bei dieser Übung in den Sinn kommen. Ganz gleich, ob Ihnen diese Gedanken im Augenblick sinnvoll oder unsinnig erscheinen. Manchmal tauchen auch einfach nur Metaphern auf, deren Sinn sich Ihnen erst zu einem späteren Zeitpunkt erschließt.

Manchmal wundern oder ärgern wir uns am Ende eines Tages über uns selbst, weil einige unserer Vorhaben liegen geblieben oder Vorsätze nicht in die Tat umgesetzt wurden. Nicht selten ist unserer „Innerer Schweinehund“ dafür die Ursache. Er spricht mit und herrscht über uns. Wir nehmen ihn zwar nicht bewusst wahr, erliegen aber seinen Verlockungen. Trainieren Sie Ihre Innere Präsenz und verhandeln Sie mit ihm.

Verhandeln Sie mit sich selbst

Kennen Sie das eigentlich auch? Sie wissen, dass Sie heute eigentlich noch etwas Bestimmtes erledigen sollten (z.B. Steuererklärung, Abwaschen, Bewerbungsunterlagen fertig machen, o.ä.), landen aber doch vor dem Fernseher oder tun anstelle dessen andere Dinge, die nicht so anstrengend sind.

Diese Erfahrung haben wir alle schon einmal gemacht. Dieses Aufschieben von anstrengenden und unbequemen Dingen ist zwar im Augenblick, in dem wir aufschieben, die angenehmste Lösung, aber langfristig rächt sich diese Strategie, mit unbequemen Dingen umzugehen. Zumindest haben wir es wesentlich schwerer, ein selbst bestimmtes Leben zu führen, wenn wir auf diese Art den Weg des geringsten Widerstandes gehen.

Wenn Sie das nächste Mal in so einer Situation sind, können Sie ja einmal Folgendes versuchen: Fangen Sie an, mit sich selbst zu verhandeln.

Wie genau geht das?

Das Verhandeln funktioniert so: Sie nehmen abwechselnd die verschiedenen Positionen in sich selbst ein, die gegensätzliche Dinge wollen. Und dann lassen Sie die beiden Teile miteinander reden, indem Sie sie jeweils aufschreiben, was die beiden Positionen in Ihnen jeweils sagen.

Das könnte z.B. so aussehen:

A: Es wäre besser für dich, wenn du heute Abend nicht fernsehen, sondern eher das Buch über "Stressmanagement" lesen würdest.

B: Aber ich bin so geschafft. Ich habe einfach keine Kraft heute Abend.

Blatt 2

Fortsetzung der Übung „Verhandeln mit dem Inneren Schweinehund“

A: Ok, das verstehe ich, aber das hast du die letzten 3 Tage auch schon gesagt. Darum geht es in diesem Buch über Stressmanagement genau. Es geht darum, wie du es schaffen kannst, dass du abends nicht mehr so geschafft bist.

B: Ja, ich weiß das ja! Aber ich habe einfach keinen Bock. Es ist so anstrengend.

A: Ja, das stimmt, es ist ein bisschen anstrengend. Und du hast die Chance durch diese kleine Anstrengung in unserem Leben langfristig etwas zu verbessern. Wenn wir wirklich lernen, mit unserem täglichen Stress besser umzugehen, haben wir dauerhaft mehr Energie, Tatkraft und Lebensfreude. Meinst du nicht, dafür lohnt es sich, ein bisschen Anstrengung zu investieren. Es ist ein bisschen anstrengend aber du kannst es trotzdem tun.

B: Na gut, dann lass uns 5 Seiten lesen.

A: Sagen wir 20 Seiten.

B: 10 Seiten.

A: Ist abgemacht. Lass uns anfangen.

Wichtig ist, bei den Verhandlungen möglichst nett und gütig mit sich selbst umzugehen. In dem ausgezeichneten Buch über Verhandlungen "Das Harvard Prinzip" gibt es eine Maxime.

"Weich mit den Menschen, aber hart in der Sache".

Wenden Sie das gleiche Prinzip auch bei Verhandlungen mit sich selbst an.

Bei dieser Übung trainieren Sie Ihren Inneren Stimmen und lernen, den Dialog derselben wahr- und ernst zu nehmen.

Und ganz nebenbei schaffen Sie es im günstigsten Fall auch noch, den persönlichen „Inneren Schweinehund“ besser in den Griff zu bekommen.

„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“.

Das jedenfalls besagt eine alte Volksweisheit. Und sicher ist an dieser auch etwas dran. Die Frage ist nur: Nehmen wir diesen ersten Eindruck überhaupt bewusst wahr und folgen wir ihm? Oder überhören und übersehen wir ihn und ärgern uns dann später über uns selbst, weil wir unserer Ahnung nicht gefolgt sind. Trainieren Sie Ihre Innere Achtsamkeit mit folgender Übung.

Mein ersten Eindrücke in der Begegnung mit _____ sind:

Mit folgenden Fragen werde ich diese Eindrücke überprüfen:

Bei seinen / ihren Antworten dachte ich/ hatte ich das Gefühl:

Ganz hier Sein im Dasein.

Mitunter sind wir mit unseren eigenen Gedanken so sehr beschäftigt, dass wir unseren Vis-à-Vis nur sehr unzureichend zuhören. Trainieren Sie Ihre Fähigkeit der Inneren Präsenz hin und wieder mit der folgenden Übung.

Mein(e) Gesprächspartner(in) hat gerade gesagt:

Dazu habe ich folgende Frage an ihn/sie:

Seine/ihre Antwort auf meine Frage lautete:

Aufgrund dieser Antwort möchte ich von ihr/ihm gerne noch wissen:

Meine Neugier hat er/sie mit folgender Erklärung befriedigt:

Spontane Einfälle

Mitunter artikulieren wir unsere spontanen Ideen nicht. Vielleicht, weil wir erst mal abwarten wollen. Oder weil wir uns nicht trauen. Der Gründe gibt es viele. Es gibt aber auch mindestens einen wichtigen Grund, den eigenen Ahnungen und spontanen Einfällen zu trauen: Nicht selten sind es die besten! Trainieren Sie Ihr diesbezügliches Selbst-Vertrauen.

Folgende Ideen kommen
mir spontan in den Sinn:

Und ohne, dass ich sie selbst
geäußert habe, wurden davon im Verlauf
des Treffens von anderen die folgenden
eingebracht:

Spontane Einfälle mit-teilen.

Nur was ich anderen mit-teile, können diese auch mit mir teilen. Wenn Sie dank der Übung „Spontane Einfälle“ Ihre Achtsamkeit in Bezug auf Ihre Innere Stimme und Ihr Selbst-Vertrauen erfolgreich entwickelt und gestärkt haben, dann üben Sie sich nun auch darin, andere Menschen an Ihren Eingebungen teilhaben und sie davon profitieren zu lassen.

Folgende Ideen kommen mir spontan in den Sinn:

Folgende Nutzen werden damit für uns verbunden sein:

Und dies teile ich den anderen wie folgt mit:

Die Inneren Ratgeber und ihre Ideen

Vielleicht ist es Ihnen bei der vorangegangenen Entspannungsübung ja tatsächlich gelungen die weibliche Ratgeberin und den weiblichen Ratgeber zu visualisieren. Dann notieren Sie bitte im folgenden einige Details über sie.

Weibliche Ratgeberin

Männlicher Ratgeber

Sie haben hoffentlich gemäß „Anleitung“ eine Frage in die Entspannung mitgenommen? Übertragen Sie diese Frage bitte jetzt auf dieses Blatt:

Meine Frage an die Ratgeber:

Möglicherweise haben Ihre Ratgeber auf Ihre Frage mit Antworten, Handlungen Blicken oder Geräuschen auf Ihre Frage reagiert. Notieren Sie diese Reaktionen bitte hier:

Die Reaktionen meiner Ratgeber:



Coachingmaterial

Innere Überzeugung

Sensus

Diese Person wirkt so, als wäre sie von sehr klaren und unumstößlichen Werten und Glaubens-sätzen getragen. Sie ist meistens daran zu erkennen, dass sie ihre grundsätzlich Maßstäbe und Werte anderen Menschen auch bei allen möglichen und unmöglichen Gelegenheiten mitteilt.

„Der Realist denkt immer nur das Machbare. Der Idealist macht alles Denkbare.“

Jede neue und vor allem außergewöhnliche Idee durchläuft drei Phasen.

1. Sie wird belächelt. 2. Sie wird bekämpft. 3. Sie wird kopiert.

Die wahre Herausforderung ist es, die erste beiden Phasen erfolgreich zu überstehen.
Dabei kann Sie die folgende Übung unterstützen.

Bitte notieren Sie hier alle außergewöhnlichen Ideen, die Sie selbst oder andere in der jüngeren Vergangenheit hatten:

Was könnte gewonnen werden, wenn die jeweilige Idee gegen alle Widerstände durch- und erfolgreich umgesetzt würde:

Welche Voraussetzungen müssten geschaffen werden, damit die entsprechende Idee auch tatsächlich umgesetzt wird:

Wie tun Sie selbst jetzt ganz konkret damit die jeweilige Idee auch umgesetzt werden kann und bis wann werden Sie Ihre Vorhaben umsetzen:

--	--	--	--

„Alles ist möglich!“

Möglich kommt von mögen. Möglicherweise ist schon allein die Kenntnis der Wortherkunft ein Hinweis darauf, dass man Dinge mögen muss, um sie möglich zu machen.

Betreiben Sie deshalb von Zeit zu Zeit Gedanken-Hygiene, indem Sie negative Aussagen in positive Fragen umformulieren. Das kann ein erster Schritt sein, um das Denkbare machbar erscheinen zu lassen und andere Menschen mit der eigenen positiven Einstellung anzustecken.

Ergänzen Sie in dieser Spalte bitte die nachfolgenden negativen Äußerungen um möglichst viele weitere:

Folgen Sie in dieser Spalte bitte den Umformulierungsbeispielen und übersetzen Sie Ihre selbst gefundenen negativen Aussagen in positive Fragen.

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES

Das kann nicht klappen, weil...	➔	Wie könnte es klappen?
So ist das von vornherein zum Scheitern verurteilt.	➔	Wodurch könnte ein Scheitern verhindert werden?
„Der“ wird sich dafür nie gewinnen lassen.	➔	Was müsste passieren, damit „der“ dafür gewonnen werden kann?
Das rechnet sich vorne und hinten nicht.	➔	Durch welche Maßnahmen stellen wir sicher, dass sich das rechnet?
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____
_____	➔	_____

Glaubenssätze sind Ausdruck unseres MindSets.

Bitte notieren Sie im folgenden möglichst viele Aussagen, die Ausdruck Ihrer persönlichen Überzeugungen sind. So genannten Glaubenssätze wie zum Beispiel: „Alles wird gut“, „Ich kann mir keine Namen merken“, „Frauen und Männer können sich nicht verstehen“, „Man muss nur dran glauben, dann schafft man es auch.“ u.s.w.

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES

Rest Your MindSet.

Nachdem Sie auf dem vorangegangenen Blatt Ihre Glaubenssätze notiert und anschließend mit positiv und negativ bewertet haben, übertragen Sie hier nun in die linke Spalte all die Sätze, bei denen Sie ein Minus für negativ notiert haben.

Danach formulieren Sie den jeweiligen Glaubenssatz bitte in der rechten Spalte so um, dass er eine für Sie positive Qualität bekommen und entsprechende Energien freisetzen könnte.

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES

Alter Glaubenssatz	Neuer Glaubenssatz

„Rede mit mir, damit ich Dich sehen kann“, soll Sokrates einmal gesagt haben. Wahrscheinlich hat er damit gemeint, dass man an unseren Worten unsere Geisteshaltung erkennen kann. Wenn dem so ist, müsste das gezielte Einüben bestimmter Glaubenssätze auch Auswirkungen auf die eigenen „mental Programme“ haben. Probieren Sie es einfach mal aus.

Wenn wir da alle mit anpacken, bekommen wir das hin.

Vertrauen macht sich letztendlich immer bezahlt.

Auf diesem Weg werden wir unsere Ziel sicher erreichen.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on the right side, suggesting it's resting on a surface.

„Wenn der Glaube wirklich Berge versetzen kann, sind Glaubenssätze der Spaten dafür“.

Voltaire hat uns den Satz hinterlassen „Wie haben meist sehr konkrete Befürchtungen und Ängste doch nur sehr vage Hoffnungen und Träume“.

Und in der Tat wissen viele Menschen genau, was Sie nicht wollen, aber nur sehr ungenau, was sie wollen und anstreben. Machen Sie es anders und beantworten Sie einmal die folgenden Fragen für sich so präzise wie möglich.

Was ist der Sinn meines Lebens? Welche Träume und Visionen habe ich?

1. Wo will ich in zwanzig Jahren wie leben? Was will ich bis dahin erreicht haben? Wie soll es mir gehen?

2. Was habe ich bis heute dafür getan, um der Verwirklichung dieser Träume näher zu kommen?

3. Welche konkreten Vorsätze fasse ich jetzt, um ab heute stärker an der Erreichung meiner Vision zu arbeiten?

„Wenn der Glaube wirklich Berge versetzen kann, sind Glaubenssätze der Spaten dafür“.

Zur Vertiefung der Visionsübung befassen Sie sich zusätzlich bitte noch mit der Beantwortung der folgenden Fragen.

1. Habe ich einen guten Arbeitsplatz? Wenn ja, warum? Und wenn nein, warum nicht?
2. Was habe ich getan, um dahin zu gelangen, wo ich jetzt stehe? Bin ich dabei einem Leitspruch gefolgt? Wie lautet er und woher stammt er?
3. Worauf würde ich für meine Karriere verzichten? Was würde ich keinesfalls dafür aufgeben?
4. Welche Rolle spielen Geld und Titel in meinem Leben?
5. Befinde ich mich momentan eher in einer Phase des Stillstands oder der Weiterentwicklung?
In welche Richtung zielt meine berufliche Entwicklung?
6. In welche Richtung zielt meine private Entwicklung?
Welche Erwartungen habe ich an meinen Partner, meine Kinder?
Welche Erwartungen haben diese an mich?
7. Tue ich genug für meine Entwicklung?
Wenn nein, was werde ich wann tun?
8. Was habe ich durch diese Fragen über mich und meine Bedürfnisse erfahren?
9. Wie soll mein Leben in 5 Jahren aussehen?
Was möchte ich dann gerne tun?
Welche Menschen will ich um mich haben?
10. Wie soll meine Zeit strukturiert sein?
Wo werde ich mich befinden?
Wie werde ich mich fühlen?

**„Wenn der Glaube wirklich Berge versetzen kann,
sind Glaubenssätze der Spaten dafür“.**

Impuls ***Selbstverwirklichung***

Ein wichtiger Schritt zu einer überzeugenden und charismatischen Persönlichkeit ist, dass ich Klarheit über den Sinn meines Lebens habe.

Ich bin mir bewusst, dass es meine wahre Natur ist, schöpferisch zu denken und zu handeln. Alles, was ich bis heute geschaffen habe, ist Ausdruck meiner bewussten oder unbewussten Ideen und Vorstellungen.

Je klarer und konkreter ich meine Vorstellungen entwickle, desto eher werden sie auch Gestalt annehmen.

Ich erkenne, dass es mir nicht hilft, zu wissen, was ich nicht will. Denn wenn ich nicht weiß, wohin ich will, ist jeder Schritt falsch. Oder richtig. Das Problem ist nur: Ich weiß es eben nicht.

Ein Schiff jedoch, das seinen Hafen kennt, segelt immer im richtigen Wind. Deshalb werde ich meine Energie darauf verwenden, mit Klarheit über die Träume und Visionen meines Lebens zu verschaffen.

Denn nur dann kann ich mich auch mit all meiner Kraft und Energie auf den Weg machen. Nur dann werde ich mich in meinem Leben selbst verwirklichen.

Und aus dieser Selbstverwirklichung wird mir ein hohes Maß an innerer Zufriedenheit und Ruhe erwachsen, aus der ich täglich neue Kraft schöpfen kann.

„Wer sein Äußerstes tun will, sollte sich vorher um sein Innerstes kümmern“.

„Ein Mensch nimmt guten Glauben an, er habe sein Äußerstes getan.
Doch leider Gott's vergaß er nun, auch noch sein Innerstes zu tun.“ Eugen Roth

Wenn wir das Lächeln und die Herzen anderer Menschen gewinnen wollen,
ist das „Innere Lächeln“ eine Grundvoraussetzung. Probieren
Sie es doch einfach einmal mit der folgenden Übung aus.

Ein Lächeln von Innen nach Mantak Chia

"Tao-Meister sagen, dass beim Lächeln, die Organe ein honig-ähnliches Sekret verströmen, das den gesamten Körper nährt. Wenn wir ärgerlich, ängstlich oder verspannt sind, produzieren sie ein giftiges Sekret, das die Energiebahnen blockieren."

Mantak Chia

Durch das innere Lächeln können Sie Verspannungen lockern und Ihr Körpergefühl verbessern.

Setzen, legen oder stellen Sie sich bequem – die Körperhaltung ist egal, Hauptsache ist, sie ist für Sie bequem!

Lassen Sie zu, dass ein Lächeln in Ihren Augen tanzt. Sie können auch Ihre Mundwinkel ein kleinwenig anheben, so als ob Sie ein Geheimnis kennen und aber niemandem davon erzählen möchten

Lächeln Sie in jeden Teil Ihres Körpers hinein, der sich eng, unbequem oder verspannt anfühlt. Machen Sie dies so lange, bis dieser Körperteils sich zu entspannen beginnt.

Lächeln Sie in jeden Teil Ihres Körpers hinein, der sich besonders gut anfühlt. Sie können Ihr Lächeln noch verstärken, indem Sie Ihre Dankbarkeit diesem Körperteil gegenüber dafür ausdrücken, dass er mithilft Ihren Körper gesund und stark zu erhalten.

Blatt 2

Fortsetzung der Übung „Das Innere Lächeln“

Lassen Sie zu, dass Ihr inneres Lächeln jeden Winkel Ihres Körpers erreicht.

Einige Vorschläge hierzu:

Lächeln Sie in Ihre Organe hinein – Ihr Herz, Ihre Leber, Ihr Pankreas, Ihre Nieren, Ihre Geschlechtseile, Ihre Lymphbahnen...

Wenn Sie nicht einmal wissen, dass es diese Organe gibt oder nicht wissen, wo sich diese befinden, reicht es vollkommen, wenn Sie so täten, als wüssten Sie dies alles! Ihr Körper wird die Energie für Sie umleiten!

Lächeln Sie Ihre Speiseröhre hindurch und in Ihren Magen hinein. Lächeln Sie den gesamten Weg durch den Dün- und Dickdarm und aus Ihrem Körper hinaus (Sie wissen schon wo!).

Lächeln Sie in Ihr Gehirn hinein, dann durch die Schädelbasis hindurch und den gesamten Weg über Ihr Rückrat hinab.

Zusätzlicher Tipp

Sie können in Ihr Leben genauso hineinlächeln wie in Ihren Körper. Versuchen Sie einmal, folgendes anzulächeln und auszudrücken

Dankbarkeit in Ihrer Beziehung,
Ihre Umgebung, in der Sie sich gerade befinden,
ein Projekt, an dem Sie gerade arbeiten

und beachten Sie, wie sich Ihre Einstellung allmählich zu verlagern beginnt und neue Energie in Ihnen entsteht.

Meine persönlichen Stärken:

Was ich selbst an mir mag:

[illegible]

Hemmungen halten Menschen davon ab, anderen Menschen ihre Ideen, Einfälle und Eingebungen mitzuteilen. Hemmungen entstehen vor allem durch bestimmte Gedanken oder Bilder im Kopf. Hier einmal genauer hinzuschauen, kann uns dabei helfen, unsere Hemmungen Stück für Stück abzubauen, dadurch stärker an die Qualität der eigenen Gedanken zu glauben und schließlich die Bereitschaft zu entwickeln, sie vermehrt anderen auch mitzuteilen.

Ich habe Hemmungen, wenn...

--

3 Dinge, von denen mich meine Hemmungen bisher abgehalten haben:

3 Sachen, die mir peinlich sind:

Was ich dabei ganz konkret befürchte:

--

Andere Menschen denken von mir bestimmt:

Woher ich das zu wissen glaube:

--	--

Was alles möglich wäre, wenn ich weniger Hemmungen hätte:

--

Drei konkrete Schritte, um meine Hemmungen abzubauen:

Wählen Sie hier ruhig winzig kleine Schritte - entscheidend ist vor allem, überhaupt etwas zu tun und kleine Fortschritte zu registrieren.

Wertschätzung

Menschen begegnen anderen Menschen nicht selten mit Vorurteilen und sind schnell mit Urteilen bei der Hand. Dabei ist leider häufig zu beobachten, dass diese Urteile öfter negativer Natur sind, als positiver. Dadurch wird ein wertschätzender und wohlwollender Umgang mit dem anderen erschwert.

Mit der nachfolgenden Übung haben Sie die Möglichkeit, sich der Thematik Wertschätzung zu nähern und Ihre diesbezüglichen Einstellungen und Fähigkeiten zu überprüfen und zu trainieren.

1. Was ich alles an _____ schätze...

2. Diese Ansichten von ihr/ihm finde ich spannend...

3. Meine Notizen bei Punkt 2 begründe ich damit, dass...

4. Aus unserer letzten Begegnungen sind mir folgenden Äußerungen noch in guter Erinnerung:

5. Was ich von ihm/ihr noch unbedingt erfahren möchte:

Wertvoller Perspektivenwechsel

Um andere Menschen und ihre Meinungen noch mehr wertschätzen zu lernen lohnt es sich, sich ab und zu mal in deren Lage zu versetzen und bereits vor einer Begegnung mal in sie „hineinzuhören“.

Versuchen Sie, die von Ihnen geplanten Inhalte eines Gesprächs, einer Rede oder einer Präsentation einmal aus dem Blickwinkel verschiedener Zuhörer-Typen zu kommentieren.

Norbert Nörgler meckert dazu:

Gustav Gründlich hinterfragt:

Ludwig Langweil findet:

Stefan Störich kritisiert:

Bertold Beßwiss rät:

Dieter Dominant weiß:

Ferdinand Freund stimmt zu:

Blatt 2

Fortsetzung der Übung **Wertvoller Perspektivenwechsel**

Und nun notieren Sie sich bitte einmal zu jeder der weiter oben von Ihnen vermuteten Aussagen, wie und warum der jeweilige Kommentar für Sie wertvoll sein könnte:

Norbert Nörgler ist für mich wertvoll, weil:

Gustav Gründlich ist für mich wertvoll, weil:

Ludwig Langweil ist für mich wertvoll, weil:

Stefan Störich ist für mich wertvoll, weil:

Bertold Beßwiss ist für mich wertvoll, weil:

Dieter Dominant ist für mich wertvoll, weil:

Ferdinand Freund ist für mich wertvoll, weil:



Coachingmaterial

Momentfokussierung

Sensus

Diese Person wirkt so, als wäre sie in jedem Umfeld und bei jedem Anlass ganz im Hier und Jetzt. Sie scheint ihre Aufmerksamkeit in erster Linie auf den Augenblick zu fokussieren. Diese Menschen erkennt man daran, dass sie kleinste Regungen und Signale bei Anderen wahrnehmen und oft auch darauf eingehen.

Impuls **Selbstverpflichtung**

Bitte beantworten Sie die folgende Frage mit einem Satz und lassen Sie in die Beantwortung möglichst einen der darunter stehenden Aspekte mit einfließen.

Warum arbeiten Sie?

1. Aus Angst vor Bestrafung oder wegen einer - wie auch immer gearteten - Belohnung?
2. Arbeite, um zu leben oder lebe, um zu arbeiten?.
3. Betrachte für mich den Weg als Ziel?

Impuls **Selbstverpflichtung**

Ein wichtiger Schritt zu einer überzeugenden und charismatischen Persönlichkeit ist, dass ich die in meiner Selbst-Verpflichtung verborgenen Energie-Potentiale zum Leben erwecke.

Ich bin mir bewusst, dass ich stets das bin, was ich über mich denke. Denke ich, ich kann das, ich schaffe es, so werde ich es auch können und kann es schaffen. Denke ich, dass ich es nicht kann, so werde ich es auch nicht können.

Ich selbst kreiere mir meinen Himmel und meine Hölle. Allein kraft meiner Gedanken. Je herz-hafter ich mich zu einer Sache bekenne und verpflichte, desto eher werden sie auch Gestalt annehmen, desto eher werden sie wahr.

Ich bin mir bewusst, dass mein Wollen, meine Selbst-Verpflichtung der stärkste Motor für mein Tun sind. Die Energie dieses Motors werde ich nutzen, um alle Kraft in den Weg selbst zu legen. Ich tue, was ich tue mit aller Energie. Oder ich lass es ganz. Mein Denken, mein Fühlen, meine ganze Energie bündelt sich in jeder meiner Handlungen.

Ich werde handeln, ohne eine Bestrafung oder Belohnung zu erwarten. Mein Weg ist mein Ziel. Denn ich erkenne, dass alle meine Ziele wertlos sind, wenn ich den Weg dorthin mit Selbstvorwürfe, Schuldzuweisungen, Rastlosigkeit oder gar Halbherzigkeit pflastere.

Wenn ich mit ganzem Herzen handle, wird am Ende meines Tages ein Gefühl von Selbstvertrauen, Klarheit und Zufriedenheit bei mir einkehren.

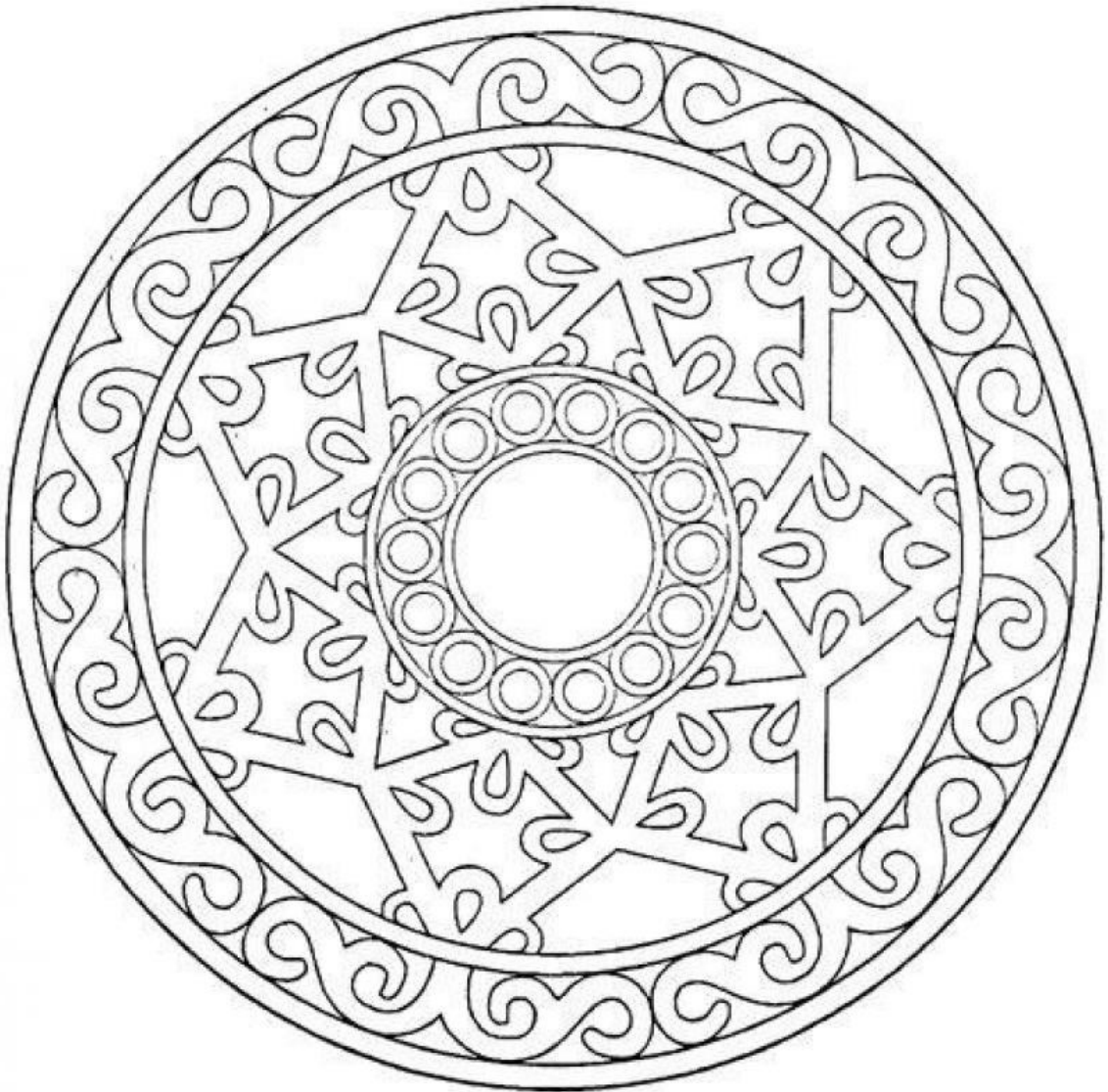
Impuls **Selbstverpflichtung**

Wer sein Leben heute lebt,
kommt einfach besser an.



CREATING MORE AUTHENTIC SMILES

Um die eigene Konzentrationsfähigkeit zu steigern und sich besser auf das „Hier und Jetzt“ einlassen zu können, können visuelle Entspannungsübungen mit einem Mandala hilfreich sein. Betrachten Sie dazu bitte das untenstehende Bild so intensiv und lange wie möglich und achten Sie währenddessen bewusst auf Ihre Gedanken. Ablenkende Gedanken lassen Sie zu und dann wie ein Schiffchen vor Ihrem geistigen Auge vorbei gleiten. Richten Sie Ihr „Augenmerk“ ausschließlich auf die Gedanken und Wahrnehmungen, die mit dem Bild selbst zu tun haben.



Um die eigene Konzentrationsfähigkeit zu steigern und sich besser auf das „Hier und Jetzt“ einlassen zu können, können visuelle Entspannungsübungen mit einem Mandala hilfreich sein. Betrachten Sie dazu bitte das untenstehende Bild so intensiv und lange wie möglich und achten Sie währenddessen bewusst auf Ihre Gedanken. Ablenkende Gedanken lassen Sie zu und dann wie ein Schiffchen an Ihrem geistigen Auge vorbei gleiten. Richten Sie Ihr „Augenmerk“ ausschließlich auf die Gedanken und Wahrnehmungen, die mit dem Bild selbst zu tun haben.



Mental-Übung zur Verbesserung der Prozessorientierung: So schaffen Sie sich Ihre Entspannungs-Insel

Nicht jeder hat die Möglichkeit, dann in Urlaub zu fahren, wenn er es am dringendsten nötig hat. Der Stress nimmt überhand, aber die ersehnten Ferientage sind noch in weiter Ferne. Schaffen Sie sich Ihre Entspannungsinsel und starten Sie in einen mentalen Kurzurlaub:

Sorgen Sie dafür, dass Sie 20 Minuten ungestört sein werden. Setzen oder legen Sie sich bequem hin. Schließen Sie die Augen, und entspannen Sie sich. Beginnen Sie mit der Übung:

Stellen Sie sich einen für Sie idealen Ort der Ruhe und Entspannung vor. Lassen Sie ihn in Ihrer Fantasie entstehen: Das kann eine wunderschöne Insel sein, ein Tal in den Bergen, an das Sie sich gerne erinnern, ein bestimmter Strand oder beispielsweise ein Zimmer: Stellen Sie es sich genau vor. Wie groß ist es? Wie viele Fenster und Türen hat es? Sind sie geschlossen oder offen? Wie ist das Zimmer eingerichtet? Worauf sitzen oder liegen Sie? Oder stehen Sie? Scheint gerade die Sonne? Blicken Sie aus dem Fenster, oder schauen Sie sich gerade im Zimmer um? Was sehen Sie? Einen Garten oder einen See oder einen Marktplatz? Und was hören Sie? Ihre Lieblingsmusik, Vogelgezwitscher, Wellenrauschen oder ferne Stimmen? Malen Sie sich das Zimmer genau aus. Gestalten Sie es in allen Details so, dass Sie sich vollkommen wohl darin fühlen. Alles ist möglich, und nur Sie kennen und nutzen diesen Raum.

Halten Sie sich dann eine Weile in dem Raum auf: Sehen Sie sich, wie Sie herumgehen oder entspannt am Fenster sitzen und heraus schauen? Sobald Sie dort etwas stört, beseitigen oder ändern Sie es in Ihrer Vorstellung. Ihr Entspannungsort ist stets genau so, wie Sie ihn sich wünschen. Genießen Sie den Ort.

Beenden Sie dann die Übung. Strecken und räkeln Sie sich, öffnen Sie die Augen. Bleiben Sie noch ein paar Minuten entspannt sitzen oder liegen, ehe Sie anfangen, etwas anderes zu tun.

Nachdem Sie sich auf diese Weise Ihre "Insel" geschaffen haben, wird Ihnen womöglich etliches einfallen, was Sie dort ändern möchten. Tun Sie es einfach, wenn Sie sich das nächste Mal in Ihrer Vorstellung dort aufhalten. Je sorgfältiger die Gestaltung Ihre Wünsche berücksichtigt, desto wirksamer können Sie sich dort entspannen. Festigen Sie das Bild von Ihrem Entspannungsort, indem Sie ihn in Ihrer Vorstellung wirklich an jedem der nächsten Tage aufsuchen. Erst wenn er Ihnen vertraut ist, können Sie ihn jederzeit schnell für sich nutzen.

Manchmal sind wir Gehetzte unserer selbst. Die Menge an Zielen und Fülle von Aufgaben erschwert uns die Fähigkeit, uns ganz dem Augenblick hinzugeben und uns auf diesen zu konzentrieren. Die nachfolgende Atemübung kann Sie dabei unterstützen, Anspannung zu entspannen und Ihre Konzentration auf den Moment zu richten.

Atemübungen

Sich einen Mantel aus Energie atmen

Im Liegen, Stehen oder Sitzen über den höchsten Scheitelpunkt einatmen, den Atem nach unten in die Körpermitte (etwas unter dem Nabel) ziehen.

Bild: Ich fache eine Holzfeuer-Glut an.

Beim Ausatmen verteilt sich die Energie — vom angefachten Feuer unter dem Nabel aus — im ganzen Körper, nährt alle Zellen.

Nach einigen Atemzügen kann diese Energie auch über den Körper hinaus sich ausdehnen — und sich wie ein Mantel um den Körper legen — wärmen, schützen, stärken, nähren.

Morgens 5 Minuten (noch im Bett liegend, wenn möglich bei geöffnetem Fenster) gemacht, kann diese Übung ein Energie-Reservoir für den ganzen Tag bilden.

Dem Brustkorb Raum geben

Einatmen durch die Fußsohlen, den Atem nach oben bis in den Brustbereich ziehen.

Bild: Ich bin ein Regenschirm, mit dem Einatmen werde ich breit und weit nach außen, mit dem Ausatmen werde ich innen weit.

Die Arme heben und senken sich sanft mit dem Atem.

Die Lungenspitzen massieren

Stehend: Sanft eine Schulter kreisen lassen, sich dabei vorstellen: das obere Lungenspitzen wird dabei sanft massiert und nimmt sich Raum, kann sich ausbreiten in die Schulter hinein.

Dies ist eine sehr entspannende Übung für Menschen, die gewohnheitsmäßig ihre Schultern zusammenziehen und es sich ungewollt "klein und eng" machen.

Sollten Sie zu den Menschen gehören, die sich nur schwer auf den Augenblick konzentrieren und einlassen können, empfehlen wir Ihnen, öfter mal eine Entspannungsübung zu machen. Dabei wird Ihnen der nachfolgende Text eine hilfreiche Anleitung sein. Nehmen Sie ihn auf einem Tonträger auf und hören Sie sich Ihre Aufnahme anschließend immer wieder mal an. Wichtig ist, dass Sie den Text mit möglichst dunkler/tiefer Stimme und ganz langsam lesen. Zum Anhören und Entspannen legen Sie sich am besten auf eine bequeme (aber nicht zu weiche) Unterlage auf dem Boden. **(Blatt 1)**

„Ich will mich jetzt entspannen. Alle Anspannung loslassen. Mich ganz auf die Entspannung einlassen. Alle störenden Gedanken kann ich zulassen und im gleichen Augenblick auch wieder loslassen. Um mich ganz auf die Entspannung einzulassen. Ich schließe meine Augen, um mich ganz entspannen zu können. In einem Augenblick werde ich von zehn bis eins rückwärts zählen. Bei eins bin ich auf einer vollkommen entspannten Bewusstseinsstufe. **Zehn.** Alles loslassen. Mich ganz auf die Entspannung einlassen. Ich spüre die Vertiefung der Entspannung. Mit jeder Zahl tiefer und tiefer. **Neun.**

Ich richte meine Konzentration auf meine Aus- und Ein-Atembewegung. Und ich spüre mit jedem Atemzug, dass ich entspannter werde, mehr und mehr zur Ruhe und in die Balance komme. Alle Gedanken, Gefühle und Wahrnehmungen helfen mir, die Entspannung zu vertiefen. **Acht.** Immer tiefer und entspannter. Bei eins bin ich vollkommen entspannt. **Sieben.** Ich spüre die Vertiefung der Entspannung. **Sechs.** Immer losgelöster, immer ruhiger, immer tiefer. **Fünf.** Alle Gedanken, Gefühle und Wahrnehmungen entspannen mich mehr und mehr. **Vier.** Bei eins bin ich vollkommen entspannt und losgelöst. Mit jeder Zahl komme ich tiefer in die Entspannung und erhöhe zugleich mein Konzentrationsvermögen. Gleich dem Pfeil des Bogenschützen, der in dem Augenblick, in dem er sich von der entspannten Sehne löst, in sich ruht und doch seinem Ziel entgegenschneilt. **Drei.** Immer entspannter, zugleich wachsender und aufmerksamer. **Zwei.** Bei eins bin ich auf der optimalen Bewusstseinsstufe, auf der ich vollkommen entspannt und ruhig und zugleich höchst wachsam, einfallsreich und sensibel bin. Und **eins.** Ich bin jetzt vollkommen entspannt.“

Regieanweisung: An dieser Stelle fügen Sie bitte eine circa einminütige Passage ein, in der Sie lediglich immer wieder wiederholen: Vollkommen ruhig. Angenehm entspannt.

(Fortsetzung Entspannungstext Blatt 2)

Sollten Sie zu den Menschen gehören, die sich nur schwer auf den Augenblick konzentrieren und einlassen können, empfehlen wir Ihnen, öfter mal eine Entspannungsübung zu machen. Dabei wird Ihnen der nachfolgende Text eine hilfreiche Anleitung sein. Nehmen Sie ihn auf einem Tonträger auf und hören Sie sich Ihre Aufnahme anschließend immer wieder mal an. Wichtig ist, dass Sie den Text mit möglichst dunkler/tiefer Stimme und ganz langsam lesen. Zum Anhören und Entspannen legen Sie sich am besten auf eine bequeme (aber nicht zu weiche) Unterlage auf dem Boden.

Regieanweisung: Nach der ca. einminütigen Pause zählen Sie sich schließlich bitte genauso wieder hoch, wie Sie sich zuvor runtergezählt haben.

„Und ganz allmählich werde ich die Entspannung wieder loslassen, um mich auf die Rückkehr ins Wachbewusstsein einzulassen. Dazu zähle ich ganz langsam von eins bis zehn. Bei zehn bin ich hellwach, vollkommen ausgeruht und frisch. Ich fühle mich wie nach einem langen, erquickenden Schlaf. Ich recke und strecke meine Glieder. Öffne dann die Augen und bin zurück in der Realität dieses Raumes. **Eins.** Langsam heraus aus der Entspannung. **Zwei.** Immer wacher und wacher. Bei zehn bin ich hellwach und ausgeruht. Voll neuer Energie. **Drei.** Immer wacher. Mit jeder Zahl geht es mir besser und besser. **Vier.** Bei zehn bin ich hellwach. Es geht mir dann besser. Ich fühle mich frischer. **Fünf.** Bei zehn bin ich voll neuer Energie. Ich habe die Ruhe, aus der ich Kraft zu schöpfen in der Lage bin. **Sechs.** Immer frischer, immer wacher. Mit jeder Zahl geht es mir besser. Bei zehn geht es mir besser als zuvor. Hellwach. Ausgeruht. Frisch. Und voll neuer Energie. **Sieben.** Bei zehn recke und strecke ich mich, öffne die Augen und bin zurück in der Realität dieses Raumes. **Acht.** Ich fühle mich dann frisch und ausgeruht.

Wie nach einem langen, erquickenden Schlaf. **Neun.** Bei zehn bin ich hellwach. Es geht mir besser als zuvor. Und **zehn.** Ich recke und strecke mich, wie nach einem langen, erquickenden Schlaf. Ich öffne jetzt die Augen und bin vollkommen ausgeruht, hellwach und frisch. Wie nach einem langen erquickenden, Schlaf. Ich bin zurück in der Realität dieses Raumes.

Regieanweisung: Recken und strecken Sie sich bei den entsprechenden Hinweisen und öffnen Sie die Augen, wenn der Text es Ihnen suggeriert.

Wenn wir lernen dankbarer zu sein, für die vielen guten Dinge in unserem Leben, setzt das viele kleine Probleme und Schwierigkeiten wieder in das richtige Licht. Wir merken dann, dass vieles die Aufregung gar nicht lohnt und dass wir häufig mehr geschafft und erreicht haben, als wir uns selbst eingestehen wollen.

Trainieren Sie Ihre Dankbarkeit regelmäßig und Sie werden sehen, wie Sie zufriedener und gelassener werden und sich dadurch zunehmend besser auf den Augenblick einlassen können. Der Anfang kann ein kleines Ritual sein, einmal pro Tag, einmal Danke zu sagen, vielleicht morgens oder abends vor dem Schlafen gehen.

Dankbarkeit - Ein wirkliches Powergefühl

Wann haben Sie sich das letzte Mal so richtig dankbar gefühlt? Dankbar, am Leben zu sein? Dankbar für all die guten Dinge in Ihrem Leben?

Ich weiß nicht, wie es Ihnen geht, aber für mich ist Dankbarkeit ein verdammt gutes Gefühl. Ein Gefühl, das mich zufrieden und gelassen macht. Wie sieht das bei Ihnen aus? Wie fühlt sich Dankbarkeit für Sie an?

Sicherlich gibt es in jedem Leben auch Minuspunkte. Lebensumstände, die noch nicht stimmen und die wir uns anders wünschen würden. Aber wenn wir einmal dagegensetzen, was es alles für Pluspunkte in unserem Leben gibt, dann wiegt die Waage auf der Plusseite meist deutlich schwerer. Für ausnahmslos jeden von uns gibt es sehr viele Sachen im Leben, die gut und schön sind. So viele Sachen, für die wir dankbar sein können.

Die meisten Pluspunkte in unserem Leben nehmen wir nur oft viel zu selbstverständlich hin, so dass sie uns gar nicht mehr auffallen. Es gibt so unendlich viel, wofür wir dankbar sein können. Und es fühlt sich einfach gut an, wenn wir für das dankbar sind, was gut und schön in unserem Leben ist.

Wenn Sie systematisch aufschreiben wollen, wofür Sie dankbar sein können, dann nutzen Sie doch die folgenden Fragen:

- Was gibt es Gutes in meinem Leben?
- Was mag und genieße ich an meinem Leben?
- Worin geht es mir besser als anderen?
- Welche angenehmen Dinge sind mir in jüngerer Vergangenheit passiert?
- Was habe ich in den letzten Tagen Gutes (für mich und/oder andere) getan, worauf ich mit Stolz und Dankbarkeit zurück blicken kann?

Um die Bereitschaft und Fähigkeit einer höheren Prozessorientierung zu entwickeln und weiter auszubauen, kann es nützlich sein, das Augenmerk einmal ausschließlich auf die Rahmenbedingungen und den Prozess selbst, und weniger auf die Struktur und Agenda zu richten. Dieses Übungsblatt möchte Sie dazu anleiten und dabei unterstützen.

Bitte notieren Sie das übergeordnete Ziel der Begegnung, um es damit aus dem Kopf zu bekommen und in der Folge nicht weiter daran denken zu müssen.

Wie kann ich die Rahmenbedingungen für die bevorstehende Begegnung so beeinflussen, dass diese in einer angenehmen Atmosphäre stattfindet? Welche Ideen kommen mir dazu spontan in den Sinn?

Woran erkenne ich während der Begegnung selbst, dass die Atmosphäre stimmt und sich alle an der Begegnung Beteiligten voll und ganz einbringen und mitwirken?

Was kann ich tun, falls es zu atmosphärischen Störungen kommt, um diese sofort zu beseitigen?

Prozessorientierung bedeutet, sich auf den Moment einzulassen und Ziele sowie Strukturen einmal völlig in den Hintergrund treten zu lassen. Um diese Fähigkeit zu trainieren, kann es helfen, sich dann und wann mal Begegnungen in Erinnerung zu rufen, in denen die Ziele zunächst unklar, die atmosphärischen Bedingungen jedoch außerordentlich stimmig und die Ergebnisse schließlich überraschend gut waren. Nutzen Sie dazu dieses Übungsblatt.

Das letzte bezogen
auf die Ziele unklare
Treffen
mit _____
am _____
begann damit,
dass...

Die Atmosphäre und
das Klima während
dieses Treffens
zeichneten sich
dadurch, dass...

Dabei wurden in diesem
Treffen die folgenden
überraschenden Ergebnisse
erzielt/
Vereinbarungen getroffen...

Ganz hier Sein im Dasein.

Bitte lesen Sie den folgenden Text beim ersten Mal schnell, laut und deutlich vor. Wiederholen Sie ihn anschließend zwei bis drei mal. Jedes Mal bitte jeweils laut und deutlich.

Vögel in den den Himmel.

Und? Was haben Sie gelesen?

Vögel in den Himmel? Oder Vögel in den **den** Himmel?
Lebenskrisen sind meist Wahrnehmungskrisen. Wir schauen, hören und sehen oft nur sehr oberflächlich hin. Weil wir zu sehr mit unseren eigenen Gedanken und unseren Vorstellungen von dem, was eigentlich sein müsste, beschäftigt sind.
So sehr, dass wir DAS, was tatsächlich ist, gar nicht wahrnehmen.

Ganz hier Sein im Dasein.

Mitunter sind wir mit unseren eigenen Gedanken so sehr beschäftigt, dass wir unseren Vis-à-Vis nur sehr unzureichend zuhören. Trainieren Sie Ihre Fähigkeit der Inneren Präsenz hin und wieder mit der folgenden Übung.

Mein(e) Gesprächspartner(in) hat gerade gesagt:

Dazu habe ich folgende Frage an ihn/sie:

Seine/ihre Antwort auf meine Frage lautete:

Aufgrund dieser Antwort möchte ich von ihr/ihm gerne noch wissen:

Meine Neugier hat er/sie mit folgender Erklärung befriedigt:



Coachingmaterial *Emotionalität*

Sensus

Diese Person wirkt so, als hätte sie ein ausgeprägtes Interesse an den eigenen und den Gefühlen anderer. Die Befindlichkeit von Menschen scheint ihr wichtig. Man erkennt sie daran, dass sie gerne erst einmal für eine gute Atmosphäre sorgt und Fragen zur Befindlichkeit der teilnehmenden Personen stellt.

Mitunter sind wir in den Begegnungen mit anderen Menschen Opfer unserer unbewussten Gefühle. Wir handeln aus einer unbewussten Stimmung heraus und erschweren uns damit manchmal unnötigerweise die Kommunikation mit anderen Menschen. Das bewusste Wahrnehmen dieser Gefühle kann helfen, einen neuen und besseren Zugang zu anderen Menschen zu finden.

Notizen zu meiner Stimmungslage

In der Begegnung mit _____

am _____ beobachtete ich folgende Gefühle:

negativer Natur

positiver Natur

Worauf sind diese Gefühle zurückzuführen?

Was kann ich tun, um die negativen in positive Gefühle zu verwandeln?

In die Begegnung mit anderen Menschen projizieren wir manchmal Erinnerungen und Gefühle, die mit diesen Menschen an sich nur bedingt zu tun haben. Und dies belastet diese Begegnungen unter Umständen emotional. Um dem entgegen zu wirken wird die folgende Reflektion empfohlen.

Bitte notieren Sie hier drei Persönlichkeiten (Personen), die Sie besonders beeindruckten, die Ihnen als Vorbild dienen:

1. _____
2. _____
3. _____

Bitte schreiben Sie drei Eigenschaften auf, die Sie an diesen Menschen am liebsten mögen:

1. _____
2. _____
3. _____

Bitte notieren Sie hier drei Persönlichkeiten (Personen), die Ihr Leben besonders stark beeinflusst haben (im Positiven, wie im Negativen)

1. _____
2. _____
3. _____

Bitte schreiben Sie drei Eigenschaften auf, die Sie an diesen Menschen besonders mögen **rundherum ablehnen**

- | | | |
|----|-------|-------|
| 1. | _____ | _____ |
| 2. | _____ | _____ |
| 3. | _____ | _____ |

In die Begegnung mit anderen Menschen projizieren wir manchmal Erinnerungen und Gefühle, die mit diesen Menschen an sich nur bedingt zu tun haben. Und dies belastet diese Begegnungen unter Umständen emotional. Um dem entgegen zu wirken, vergegenwärtigen Sie sich bitte von Zeit zu Zeit die folgende Aussage.

Unsere eigenen Verhaltensmuster sind determiniert u.a. durch den Prozess der Sozialisierung.

Wir ahmen (bewusst oder unbewusst) Verhalten uns angenehmer Menschen nach oder verhalten uns genau gegenteilig zu den Verhaltensweisen uns unangenehmer Personen.

Die Eigenschaften, die wir an anderen Personen überhaupt nicht leiden können, haben häufig mit uns selbst zu tun.

Es sind entweder Aspekte, die wir gerne hätten, aber nicht haben. Oder es sind Eigenarten, die wir noch haben, aber gerne los wären.

Diese Form der Reflektion ermöglicht uns einen emotional bewussteren Umgang mit uns (un-) angenehmen Menschen.

Insbesondere bei Menschen, die uns aus welchen Gründen auch immer unsympathisch erscheinen, ist es von Nutzen, sich immer wieder mal bewusst auf deren positive Eigenschaften zu konzentrieren. Es gibt keinen Menschen, der nur aus „Schattenseiten“ besteht.

Die „Licht“Seiten von

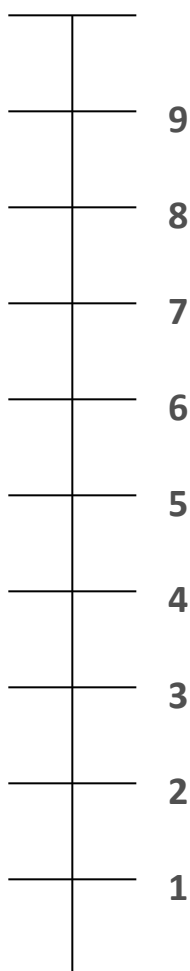
Was habe ich schon Gutes
über sie/ihn gehört:



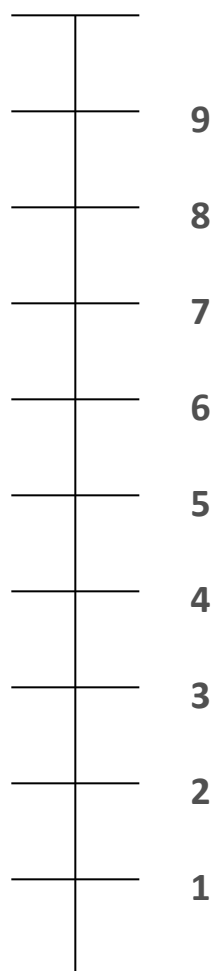
Was kann ich selbst Gutes
an ihr/ihm entdecken:



Bestandsaufnahme

Beruf**Privat****10 Punkte****10 Punkte**

A vertical scale for the 'Beruf' section. It consists of a central vertical line with horizontal tick marks at each integer point from 1 to 9. The numbers 1 through 9 are placed to the right of the tick marks. The top of the scale is open, and the bottom is open, indicating a range from 0 to 10 points.



A vertical scale for the 'Privat' section. It consists of a central vertical line with horizontal tick marks at each integer point from 1 to 9. The numbers 1 through 9 are placed to the right of the tick marks. The top of the scale is open, and the bottom is open, indicating a range from 0 to 10 points.

0 Punkte**0 Punkte**

Bestandsaufnahme

Bitte beantworten Sie die folgenden drei Fragen und notieren Sie Ihre Antworten auf diesem Blatt.

- 1) Kann man in seinem Leben überhaupt 10 Punkte erreichen?

- 2) Was macht es möglich oder unmöglich?

- 3) Wozu führt es auf Dauer, dass es möglich oder unmöglich ist?

Zur Verbesserung der eigenen Stimmung und Stärkung des persönlichen Selbstwertgefühls ist es ausgesprochen hilfreich, sich von Zeit zu Zeit die eigenen persönlichen Stärken bewusst zu machen. Viel Spaß dabei.

Meine persönlichen Stärken:

Was andere an mir
schätzen:



Was ich selbst an mir
mag:



Impuls **Selbstverantwortung**

Ein wichtiger Schritt zu einer überzeugenden und charismatischen Persönlichkeit ist, dass ich meine Selbstverantwortung annehme. Ich bin mir bewusst, dass ich für alle meine Gedanken, Gefühle, Aktionen und Reaktionen selbst verantwortlich bin.

Meine Probleme, Enttäuschungen und Freuden erwachsen aus mir selbst. Sie sind Ergebnisse unerfüllter oder erfüllter Erwartungen, die ich an mich oder andere habe. Deshalb höre ich auf damit, andere für meine Arbeits- und Lebenssituation verantwortlich zu machen. Ich erkenne, dass ich nicht das Opfer irgendwelcher Umstände bin.

Wenn Dinge gegen meinen Willen geschehen, mache ich mir bewusst, dass ich es war, der die Dinge anders wollte. Dafür und für die Art und Weise, in der ich mit den Konsequenzen daraus umgehe, bin ich alleine selbstverantwortlich.

Diese Erkenntnis erspart es mir, Kraft und Energie an Schuldzuweisungen und Rechtfertigungen zu vergeuden. Die so gewonnene Kraft und Energie werde ich nutzen, um mir immer wieder bewusst zu machen, dass ich selbst für alle meine Probleme, Enttäuschungen und Freuden verantwortlich bin.

Und diese Selbstverantwortung befähigt mich, Situationen zu verändern, die mir nicht behagen. Wohl wissend, dass diese Veränderung stets bei mir selbst beginnt.

Impuls **Selbstbestimmung**

Ich muss leider	Ich möchte lieber

Impuls **Selbstbestimmung**

Ein wichtiger Schritt zu einer überzeugenden und charismatischen Persönlichkeit ist, dass ich mir bewusst mache, jederzeit frei wählen zu können. Alle meine Lebenssituationen sind das Ergebnis meiner bewussten und unbewussten Wahl-Akte.

Meine Wahlmöglichkeiten sind unbegrenzt. Ich alleine bin es, der sie begrenzt oder unbegrenzt sein lässt. Ich selbst kann einen neuen Weg wählen, neue Vorstellungen entwickeln, neue Lebens- und Arbeitssituationen durch meine Handlungen schaffen. Oder ich wähle die Situation, in der ich jetzt bin, bewusst neu und stehe voll dazu.

Ich bin eine selbst-bestimmte Person und nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie andere mich gerne haben möchten. Je bewusster ich in meinem Leben wähle, desto bewusster lebe ich, was ich gewählt habe. Meine Freiheit, zu akzeptieren was ist, oder aber neu zu wählen und danach zu handeln, gibt mir ein hohes Maß innerer Zufriedenheit.

Aus dieser Zufriedenheit schöpfe ich die Kraft und Energie, mit den Folgen meiner bewussten Wahl-Akte jederzeit konstruktiv umzugehen.

Mir ist bewusst, dass andere Menschen die gleiche Freiheit haben, jederzeit neu zu wählen. Deshalb werde ich die Wahl-Akte anderer respektieren, denn sie sind nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie ich sie gerne haben möchte.

Impuls **Selbstbewusstsein**

Bitte beantworten Sie die folgenden drei Fragen und notieren Sie Ihre Antworten auf diesem Blatt.

1. Was mache ich in meinem Job immer wieder, obwohl es mir keinen Spaß macht?

2. Welche Folgen hat das kurz-, mittel- und langfristig?

3. Wie kommt man da am besten wieder raus?

Impuls **Selbstbewusstsein**

Ein wichtiger Schritt zu einer überzeugenden und charismatischen Persönlichkeit ist, dass ich mich klar zu den Spielräumen und den damit verbundenen Spielregeln bekenne.

Ich bin mir bewusst, dass ich selbst es bin, der sich Spielräume schafft und mache in meinen Beziehungen zu anderen Menschen deutlich, dass sie das gleiche Recht darauf haben. Ich weiß, dass ich diese Räume zur Entfaltung meiner spielerischen Antriebsenergien brauche.

Diese Energien, meine Neugier und der Reiz am Spielen selbst bleiben nur dann lebendig, wenn der Ausgang des Spiels ungewiss ist. Ich bin mir bewusst, dass Siegen und Verlieren, Erfolg und Niederlage notwendige Bestandteile meines Spiels sind.

Meine Siege erlebe ich als Bestätigung meiner Handlungen, meine Niederlage als Chance zum Lernen, Wachsen und kreativen Handeln. Ich erkenne Sieg und Niederlage als gleichgültige Ergebnisse eines Spiels an und bin damit in jedem Fall Gewinner.

Denn ich gewinne an Selbstbestätigung oder ich gewinne an Lernimpulsen. Diese Erkenntnis beflügelt mein Handeln mit spielerischer Leichtigkeit. Dabei bin ich mir bewusst, dass zu jedem Spiel auch Mitspieler gehören, die das gleiche Recht auf eigene Spielräume zwischen Erfolg und Niederlage haben.

Erst die klare Vereinbarung und das Einhalten von Spielräumen und -regeln ermöglicht ein gemeinsames Spiel mit Gewinn für alle Beteiligten.

Wenn ich die Vorlieben anderer Menschen kenne, kann ich Sie emotional leichter und nachhaltiger erreichen. Kenne ich Ihre Abneigungen, weiß ich Fettnäpfchen zu vermeiden. Bitte bereiten Sie sich dementsprechend auf Ihre nächste Begegnungen vor.

Persönliche Vorlieben und Abneigungen:

Namen der teilnehmenden Personen:	Vorlieben, Abneigungen, Besonderheiten:

Um sich emotionalen Zugang zu anderen Menschen verschaffen zu können, ist es mitunter hilfreich, an den Anfang einer Begegnung eine Vision, einen Traum oder eine Art „Best Base“ zu stellen. Dazu die folgende Übung:

Einstieg und Ansprache

Das Best-Case-Szenario zu Beginn der Begegnung:

Was hat/haben mein/e Gesprächspartner / Präsentationsteilnehmer davon?:

Um Menschen erfolgreich auf der emotionalen Ebene zu erreichen kann es hilfreich sein, seinen Gesprächspartnern Erfolgserlebnisse zu verschaffen. Bitte überlegen Sie sich deshalb, mit welchen Fragen Sie zu Beginn eines Gesprächs / einer Präsentation Ihren Gesprächspartner Erfolgserlebnisse verschaffen können oder wie Sie auf bisherige Verdienste Bezug nehmen können.

Erfolgserlebnisse

Folgende Frage(n) stelle ich zu Beginn	Mit diesen Antworten ist zu rechnen	So behandle ich die Antworten

Folgende Personen haben besondere Verdienst:	Ihre Verdienste und wie ich darauf Bezug nehme:

Unabhängig von der Struktur Ihrer Zielgruppen ist es wichtig, sich emotionalen Zugang zu Menschen verschaffen zu können. Dazu ist manchmal auch sinnvoll, nutzbringend und ziel führend Teilnehmer zu provozieren. Dazu die folgende Übung:

Provokation richtig dosieren

Problemstellungen / Aufgaben der Teilnehmer	Form der Provokationen und ggf. Art der Inszenierung

Unabhängig von der Struktur Ihrer Zielgruppen ist es wichtig, sich emotionalen Zugang zu Menschen verschaffen zu können. Dazu ist manchmal auch sinnvoll, nutzbringend und zielführend Teilnehmer zu provozieren. Nach einer Provokation ist es dann aber ebenso wichtig, versöhnende Elemente anzubringen. Und dies gelingt am besten und leichtesten, wenn Sie unmittelbar im Anschluss daran noch einmal auf Ihr „Best-Case-Szenario“ eingehen und den damit verbundenen Nutzen erläutern. Dazu die folgende Übung:

Nutzen deutlich machen

Provokation	Bezugnahme auf Best-Case-Szenario und Nutzen
	■

Tipp: Nachdem Sie alle Provokationen inszeniert haben, erläutern Sie, durch welchen Teilaspekt des von Ihnen geschilderten Lösungsansatzes das jeweilige Problem im Sinne des Best Case Szenarios in den Griff zu bekommen ist. Und daran schließen Sie die **Erläuterung des Nutzens** an.

Hier empfiehlt sich die Formulierungshilfe: „Das bedeutet für Sie“.

Um andere Menschen emotional leichter und nachhaltiger zu erreichen, stellt die „KeMotion“ einen optimalen Schlüssel dar. Bitte entwickeln Sie zu verschiedenen Präsentationen jeweils eine KeyMotion. Sie transportiert die zentrale Aussage in einem Satz oder einem Wort, eröffnet eine gegenständliche Bilderwelt, erlaubt dadurch die Penetration eines durchgängigen Vokabulars und vermittelt den zentralen Nutzen der Präsentation bzw. des Gesprächs.

Keymotion-Ideen zu meiner Präsentation:

Was sind die zentrale Aussage und die zentralen Nutzen meiner Präsentation / meines Gesprächs?

Was für eine Bilderwelt eröffnet sich dadurch und welche Vokabeln unterstützen die Penetration der KeyMotion?

Wie kann ich die KeyMotion für die Teilnehmer meiner Präsentation sinnlich erlebbar machen, bzw. inszenieren?

In Ergänzung zu der Übung „KeyMotion“ können Sie deren emotionalisierende Wirkung durch „sinnliche“ Umsetzungen noch verstärken. Bitte lassen Sie dazu Ihrer Kreativität anhand der nachfolgenden Aufgabenstellung freien Lauf.

Multisensuale Inszenierungen

