

Martin Gudacker

Achtung Glaubenssatz

**Eine wirksame Methode, um mit Ihrem Coaching
erfolgreich tiefgehende Veränderungen zu
erreichen**

managerSeminare Verlags GmbH – Edition Training aktuell

Inhalt

Vorwort von Prof. Dr. Eckard König	9
Einführung	11
Teil 1 – Wirkungslos	21
1 Was wir nicht kennen, sehen wir nicht	23
1.1 Blinde Flecken können ganz schön bunt sein	26
1.2 Wie wäre das für Sie?	29
1.3 Viele Begriffe – eine Bedeutung	31
1.4 Schwerer als Blei	35
2 Die Nadel im Heuhaufen	41
2.1 Unbewusst bedeutet auch verborgen	41
2.2 Wenn etwas Vorteile hat	44
2.3 Wissenslücken und mangelnde Methodik	46
2.4 Die Kategorie der „Antreiber“	47
2.5 Könnte es auch an mir liegen?	50
2.6 Überall	52
2.7 Selbstwert, Persönlichkeitstypen und Persönlichkeitsstörungen	54
2.8 Wozu?	56

3	Grenzen der Vernunft	59
3.1	Vorgehen der Rational-Emotiven Verhaltenstherapie (REVT)	60
3.2	Entspannung und Meditation	76
3.3	Affirmation	78
3.4	Afformation®	79
3.5	Kritische Betrachtung und Schlussfolgerungen	80
4	Befreiung mit Verlust	85
4.1	Submodalitäten	85
4.2	Das Swish-Muster	89
4.3	Imagination des Glaubenssatzes als Hülle	91
4.4	Hypnose	93
4.5	Was nun?	98
5	Noch ganz anders?	101
5.1	EMDR	101
5.2	Die Transformation der Kohärenztherapie	110
	Teil 2 – Wirksam	115
6	Vorgehen mit Methode: Glaubenssätze in 5 Schritten strukturiert verändern	117
6.1	Nicht zufriedenstellend	117
6.2	Meine Anforderungen	122
6.3	Die richtige Kombination machts	123
6.4	Überblick über diese Methode in fünf Schritten	125
7	Erster Schritt: Glaubenssätze erkennen	129
7.1	Antreibende Glaubenssätze	130
7.2	Glaubenssätze zu Identität und Selbstwert	131
7.3	Glaubenssätze als Ursache gesundheitlicher Probleme	134
7.4	Blockaden	134

7.5	Verhaltensnormen	136
7.6	Glaubenssätze anhand von Problemen erkennen	136
7.7	Typische Äußerungen, Begründungen und Sprüche	139
7.8	Typische Muster bei Personen mit der Tendenz zu Persönlichkeitsauffälligkeiten	142
7.9	Fragebögen oder Listen von Glaubenssätzen nutzen	143
8	Zweiter Schritt: Die geltende Formulierung ermitteln	145
8.1	Kinesiologische Testverfahren nutzen	145
8.2	Voraussetzungen für den kinesiologischen Test	147
8.3	Die verschiedenen Testverfahren	148
8.4	Die Durchführung des Muskeltests	150
8.5	Probleme und Hinweise	155
9	Dritter Schritt: Die Vor- und Nachteile ermitteln	159
9.1	Betrachtung der Vorteile	160
9.2	Nachteile sammeln	163
10	Vierter Schritt: Die optimale Formulierung für den neuen Glaubenssatz finden	181
10.1	Kreativität, Erfahrung und das Unbewusste Ihres Klienten nutzen	183
10.2	Auswirkungen und Nebenwirkungen	187
10.3	Systemische Auswirkung	189
10.4	Besonderheiten und Hinweise zum vierten Schritt, den neuen Glaubenssatz zu finden	191
11	Fünfter Schritt: Veränderung mit rascher Wirkung erreichen und Nachhaltigkeit sichern	193
11.1	Die Bearbeitung auf der unbewussten Ebene	193
11.2	Den neuen Satz manifestieren	202

Teil 3 – Weiterwirkend	209
12 Was mache ich, wenn ...	211
12.1 Worin liegen die Grenzen und Voraussetzungen des Vorgehens?	211
12.2 Coaching oder doch Therapie?	213
12.3 Brauche ich eine Ausbildung?	215
12.4 Rahmen für die Durchführung	217
12.5 Typische Stolpersteine, Schwierigkeiten und Probleme oder sogar Ursachen für ein Scheitern	219
13 Ein Beispiel aus der Praxis	239
13.1 Fallbeispiel, erster Schritt	240
13.2 Fallbeispiel, zweiter Schritt	241
13.3 Fallbeispiel, dritter Schritt	242
13.4 Fallbeispiel, vierter Schritt	245
13.5 Fallbeispiel, fünfter Schritt	248
14 Selbst ist der Coach	259
14.1 Die Herausforderungen bei der Selbstanwendung	261
14.2 Einen neuen Glaubenssatz implementieren	273
15 Mrs „Alles perfekt machen“ trifft auf Mr „Mach dich mal locker“	277
15.1 Partnerschaft und privates Umfeld	277
15.2 Beruf, Organisationen und Gesellschaft	281
15.3 Eine Vision	284

Service 287

▶ Haftungsausschluss/Disclaimer	289
▶ Anleitung zur Entspannung	291
▶ Anleitung zur Durchführung der drei Aufgaben der Transformation	292
▶ Anleitung, um die Klientin bzw. den Klienten ins Hier und Jetzt zu holen	294
▶ Einige typische Beispiele von Glaubenssätzen aus Coaching-Sitzungen	295
▶ Glossar	301
▶ Literatur	309
▶ Stichwortverzeichnis	316

Download-Ressourcen zum Buch

Den Link zu den Ressourcen finden Sie in der Umschlagklappe

- ▶ Auflistung: 1.700 hinderliche und kritische Glaubenssätze
- ▶ Checkliste: Mögliche Ursachen, wenn Muskeltest nicht zufriedenstellend gelingt
- ▶ Abbildung: Tapping-Punkte des EFT-Grundrezepts
- ▶ Mustertext: Anleitung zur Entspannung
- ▶ Mustertext: Anleitung zur Durchführung der drei Aufgaben der Transformation
- ▶ Mustertext: Anleitung, um die Klientin bzw. den Klienten ins Hier und Jetzt zu holen
- ▶ Auflistung: Einige typische Beispiele von (positiven) Glaubenssätzen aus Coaching-Sitzungen

Einführung

Der Mensch ist frei geboren, und überall liegt er in Ketten.

Jean-Jaques Rousseau

Vielen Dank, es freut mich sehr, dass Sie sich für dieses Buch interessieren.

Sicherlich fragen Sie sich, warum ich dieses Buch geschrieben habe und was ich damit bezwecke. Es gab eine ganze Reihe von Gründen, die mich bewogen haben, die ganze Arbeit, die mit dem Schreiben dieses Buches verbunden war, auf mich zu nehmen. Diese halfen mir dabei, am Ball zu bleiben. Ich bin nicht der erfahrene Autor, dem die guten und manchmal nicht einmal die weniger guten Formulierungen einfach so in den Schoß fallen. Es steckt für mich viel Energie in diesem Buch. Meine wichtigste Motivation war, dass ich hoffe, dass Sie selbst, Ihr Coaching und damit Ihre Klienten von der Umsetzung der Ideen und Anregungen, die Ihnen dieses Buch gibt, enorm profitieren können.

Stellen Sie sich vor, Ihr Coaching wäre noch wirkungsvoller. Sie könnten Ihren Klienten ermöglichen, tiefgreifendere Veränderung zu erreichen, die deren Leben wesentlich verbessern. Sie könnten die tatsächlichen Ursachen der Probleme rascher und eindeutiger identifizieren. Stellen Sie sich vor, dass Sie wahre Wunder in den Augen Ihrer Klienten erreichen könnten. Umfassende Veränderungen herbeiführen für etliche Probleme, die stets die gleiche Ursache haben und mit denen sich Ihre Klienten bereits viele Jahre oder sogar Jahrzehnte herumquälen. Stellen Sie sich vor, dass Sie in einer einzigen Coachingsitzung von mehreren Stunden erreichen könnten, diese Ursachen zu beseitigen. Mit einem logischen Vorgehen. Mit der Nutzung einiger Ihnen vielleicht sogar schon bekannter Techniken.

Ist das möglich? Zu schön, um wahr zu sein? Vielleicht doch! Es entspricht tatsächlich meinen Erfahrungen. Wenn Sie dieses Buch lesen

und das hierin beschriebene Vorgehen in Ihr Coaching integrieren, ist dies für Sie ebenso erreichbar. Das klingt wie ein Werbeversprechen. Das ist es letztendlich in gewisser Weise. Ja, Sie sollen ermuntert werden, dieses Buch zu lesen. Deshalb habe ich es ja schließlich geschrieben.

Im Anschluss möchte ich Ihnen weitere Überlegungen mitteilen, die dazu beitragen werden, Ihre Motivation zum Lesen dieses Buches zu erhöhen.

Um ein optimales Leben führen zu können, benötigt man möglichst optimale Glaubenssätze

Glaubenssätze sind Bestandteil unserer eigenen Einstellung. Sie sind uns zumeist unbewusst. Im *Kapitel 1* werde ich näher ausführen, was ich unter Glaubenssätzen verstehe.

Mir wurde in den letzten Jahren immer mehr bewusst, wie bestimmend unsere Glaubenssätze für unser eigenes Leben und unser Zusammenleben mit anderen sind. Fast zu jedem Gebiet unseres Lebens existieren Glaubenssätze, die hierzu Aussagen und Festlegung treffen und damit unser Denken und Handeln beeinflussen.

Kritische Glaubenssätze sind oft die wahren Ursachen für die verschiedensten Probleme unserer Klienten und wir als Coachs arbeiten noch viel zu oft an den Symptomen, aber nicht an den wahren Ursachen der Probleme.

Dazu kommt, dass in der heutigen Zeit an jeden einzelnen Menschen größere Anforderungen gestellt werden. Die Herausforderungen werden aufgrund höherer Komplexität, zunehmenden Veränderungen, wachsender Mehrdeutigkeit und Variabilität immer mehr. Daher ist es umso wichtiger, förderliche und hilfreiche Glaubenssätze verinnerlicht zu haben, um in dieser Welt gut bestehen zu können.

Die steigende Anzahl der psychischen Erkrankungen zeigt, dass viele Menschen den zunehmenden Anforderungen nicht mehr gewachsen sind. Ich bin davon überzeugt, dass kritische Glaubenssätze einige der Probleme, die zu diesen Erkrankungen führen, direkt verursachen, also eine große Rolle spielen oder zumindest dazu beitragen.

Ich selbst konnte in vielen Coachingsitzungen erleben, wie sehr meine Klienten unter ihren einschränkenden bzw. antreibenden Glaubenssätzen gelitten haben. Umso erfreulicher war es, von ihnen zu erfahren, welche vorteilhaften Auswirkungen die Veränderung ihrer Glaubenssätze auf ihr bisheriges Leben und ihre Lebenseinstellung hatte.

Davon kann ich sogar aus meiner eigenen, persönlichen Erfahrung berichten. Ich habe erlebt, wie weit die Veränderung meiner eigenen kritischen Glaubenssätze bei mir zu mehr Zufriedenheit, Glück, Gelassenheit, Erfolg und Selbstakzeptanz beigetragen haben.

Aufgrund meiner Erfahrungen bin ich zu der folgenden Überzeugung gekommen: Passende und sinnvolle Glaubenssätze verinnerlicht zu haben, ist von entscheidender Bedeutung, um ein glückliches, unbeschwertes, ausgeglichenes, zufriedenstellendes und erfolgreiches Leben zu führen.

Um Glaubenssätze zu verändern, benötigt man die richtige Vorgehensweise

Leider werden bei der Veränderung von Glaubenssätzen viele Klienten im Coaching allein gelassen. Bereits eine Betrachtung von hinderlichen und problemverursachenden Glaubenssätzen bleibt oft aus. Im *Kapitel 2, „Die Nadel im Heuhaufen“*, werde ich mögliche Gründe hierfür näher darstellen. Einer der Gründe ist, dass vielen unserer Klienten ihre kritischen Glaubenssätze gar nicht bewusst sind. Sie selbst können damit die wahren Ursachen für ihre Probleme nicht erkennen. Auf uns selbst als Coach trifft dies übrigens in gleichem Maße zu.

Eine sinnvolle Veränderung von Glaubenssätzen gelingt nur selten. Bisher habe ich kein Buch oder keinen Ratgeber gefunden, der ein wirksames und sinnvoll anwendbares Vorgehen zur Veränderung von Glaubenssätzen umfassend beschreibt, das meinen Vorstellungen entsprochen hätte. Dies liegt meines Erachtens daran, dass viele der vorhandenen Vorgehensweisen, Methoden- und Therapieansätze unzureichend sind. Wie ich darauf komme, werde ich im Laufe des Buches weiter ausführen und begründen.

Durch die Bearbeitung mit einigen der üblichen Vorgehensweisen können die Klienten eine automatisch wirkende Veränderung ihrer Glaubenssätze nicht erreichen. Dies führt unter Umständen dazu, dass sie an sich selbst verzweifeln. Das Thema und die Bearbeitung von Glaubenssätzen sind zu essenziell, um diese mit einem weitgehend unwirksamen Vorgehen anzugehen oder mit Vorgehensweisen, die zu suboptimalen Ergebnissen führen. Dies werde ich in *Teil 1* näher erläutern.

Ich bin der Überzeugung, dass es bei der Veränderung von Glaubenssätzen vor allem auf die Methode ankommt. Deshalb ist dies ein besonders relevanter Aspekt. Es ist wie bei der Halse beim Windsurfen. Es bedarf der richtigen Vorgehensweise. Ohne die Schritte in der richtigen Weise durchzuführen, kann man den Richtungswechsel nicht „müheles“ durchführen und fällt ins Wasser. Nach dem „Reinfallen“ kann man nicht weitersurfen. Man muss erneut starten. Dies kostet viel Kraft und Ausdauer und vermindert die Freude am Windsurfen.

Es gibt ein Vorgehen, um eine wirksame und nachhaltige Veränderung zu erreichen

Nach langer Suche und Entwicklung habe ich einen Weg gefunden. Damit kann man es als Coach erreichen, die kritischen Glaubenssätze eines Klienten in möglichst ideale Glaubenssätze zu verändern. Dieses Vorgehen ermöglicht die nachhaltige Veränderung eines Glaubenssatzes im Coaching in einer – wenn auch etwas längeren – Sitzung.

Nachdem ein für den Klienten passender neuer Glaubenssatz erarbeitet wurde, erfolgt die Veränderung auf eine Weise, dass der Klient anschließend keine weiteren größeren Anstrengungen erbringen muss. Die Veränderungen sorgen zumeist für eine ganze Reihe von Verbesserungen bei ihm. In aller Regel werden die allermeisten Vorteile, die der bisherige Glaubenssatz hatte, aufrechterhalten und die Nachteile weitgehend beseitigt.

Ein weiterer Vorteil für Sie, liebe Leserin, lieber Leser, ist, dass Sie mit diesem Vorgehen nicht nur die Glaubenssätze Ihrer Klienten verändern können, sondern genauso Ihre eigenen Glaubenssätze als Coach sinnvoll umgestalten können. Dies werde ich im *Kapitel 13* „Selbst ist der Coach“ beschreiben.

Ich wollte nicht einfach nur einen beliebigen Ratgeber schreiben, nur, um mir einen Namen zu machen. Mir ging es vielmehr um die Weitergabe meiner Erfahrungen, Erkenntnisse und Überlegungen, die ich in vielen Jahren gesammelt habe und die zu mehr Wirksamkeit in Ihrem Coaching beitragen sollen.

Mir ist es wichtig, anderen Menschen weiterzuhelfen und ich möchte Sie unterstützen, dies ebenso zu erreichen. Ich hoffe mit dem Schreiben dieses Buches erreichen zu können, dass zukünftig mehr Coachs, Beraterinnen und Therapeuten besser in der Lage sind, kritische Glaubenssätze zu erkennen und sinnvoller zu verändern.

Selbstverständlich ist nicht alles auf meinem „eigenen Mist“ gewachsen, vielmehr baue ich auf dem Wissen und auf den Erfahrungen anderer Therapeuten, Coachs und Autoren auf. Ohne deren Erkenntnisse und Weitergabe wäre es mir nicht möglich gewesen, mein hier in diesem Buch beschriebenes Vorgehen zu entwickeln. Etliches habe ich übernommen und zusammengetragen. Ich habe versucht, die jeweiligen Quellen in den Anmerkungen so weit wie möglich entsprechend aufzuzeigen. Gerne nehme ich Ihre Anregungen und Hinweise in einer möglichen weiteren Auflage des Buches auf, falls Ihnen noch etwas auffallen sollte.

Ich beschreibe in diesem Buch nur Techniken, die ich bei mir selbst eingesetzt habe bzw. durch eine Kollegin oder einen Kollegen an mir durchführen ließ. Ich vermute, dass das hier beschriebene Vorgehen noch nicht der Weisheit letzter Schluss ist. Sicherlich ist es möglich, das eine oder andere zu verbessern, weiterzuentwickeln und zu ergänzen. Außerdem kann es sein, dass mit zunehmender Kenntnis auf diesem Gebiet weitere Aspekte korrigiert und aktualisiert werden können.

Es würde mich freuen, wenn meine Methode nicht nur auf das Coaching beschränkt bleibt, sondern zukünftig ebenso in der Therapie angewendet werden kann, um Klientinnen bzw. Patienten besser zu unterstützen.

Wenn ich mit diesem Buch und damit der Anwendung des von mir vorgeschlagenen Vorgehens durch Sie und andere letztendlich dazu beitragen kann, dass Menschen ein glücklicheres, erfolgreicherer und zufriedeneres Leben führen können, ist mein Ziel mehr als erreicht.

Zum Aufbau des Buches

Zu Ihrer Orientierung erhalten Sie hier eine kurze Übersicht über die einzelnen Kapitel. Das Buch ist in drei Abschnitte unterteilt: Der erste Teil „*Wirkungslos*“, enthält im 1. Kapitel grundlegende Informationen zum Verständnis von Glaubenssätzen. Das 2. Kapitel erläutert, warum Glaubenssätze im Coachingprozess so selten entdeckt werden. In den weiteren Kapiteln dieses Abschnitts werden bestehende Methoden und Vorgehensweisen im Umgang mit Glaubenssätzen aus der Therapie und anderen Ansätzen geschildert. In diesen Kapiteln werden Informationen dargeboten, die teilweise in meiner Vorgehensweise zur Veränderung von Glaubenssätzen genutzt werden. Sie erfahren dabei den möglichen Nutzen und die Schwachpunkte der Ansätze.

Wenn Sie sich mit Glaubenssätzen, verschiedenen Methoden zur Bearbeitung schon bestens auskennen, wenig Zeit zum Lesen haben und vor allem an meiner Vorgehensweise interessiert sind, können Sie diesen ersten Teil bzw. Teile davon überspringen.

Im zweiten Teil „*Wirkungsvoll*“ stelle ich Ihnen die fünf Schritte meines Vorgehens zum Erkennen und zur Veränderung von Glaubenssätzen vor. Im Kapitel 6 schildere ich Ihnen zunächst meine Anforderungen an ein sinnvolles Vorgehen und gebe eine Übersicht über die erwähnten fünf Schritte. In den anschließenden Kapiteln wird jeder einzelne Schritt genauestens erläutert. Sie erhalten dabei Tipps und Ratschläge zum praktischen Vorgehen und entwickeln ein Gespür dafür, auf was Sie bei der Anwendung achten sollten.

Im dritten Teil „*Weiterwirkend*“ lernen Sie im 12. Kapitel die Grenzen des Vorgehens kennen. Das Kapitel enthält zahlreiche ergänzende Hinweise und Erläuterungen zur Anwendung der Methode. Im darauffolgenden Kapitel wird das Vorgehen an einem konkreten Beispiel aus meiner Praxis dargestellt. Das Kapitel 14 enthält die Beschreibung, wie Sie die Methode zur Veränderung von Glaubenssätzen bei sich selbst, quasi als Eigencoaching, einsetzen können. Zusätzlich enthält es eine Erläuterung darüber, wie Sie einen völlig neuen Glaubenssatz in das Denksystem Ihrer Klienten oder bei sich selbst einfügen können. Das letzte Kapitel enthält schließlich einen Ausblick auf weitere Einsatzmöglichkeiten für Sie als Coach. Dort lernen Sie Anwendungsbereiche kennen, in denen Glaubenssätze eine Rolle spielen und die über das Einzelcoaching hinausgehen.

Die Buchinhalte werden durch ausgewählte Arbeitshilfen unterstützt, die für Sie als Download-Ressourcen zum Abruf bereitstehen. Unter anderem finden Sie dort auch eine Auflistung von über 1.700 Glaubenssätzen. Achten Sie auf das nebenstehende Icon. Den Link zu den bucheigenen Ressourcen finden Sie in der inneren Umschlagklappe.



Um die Lesbarkeit des Buches zu erhöhen, verwende ich einheitlich den Begriff „Klient“. Damit sind selbstverständlich alle Geschlechter gemeint. Auf die Verwendung des englischen Begriffes Coachee habe bewusst verzichtet, damit die beiden unterschiedlichen Rollen bei der ähnlichen Schreibweise Coach/Coachee optisch besser erkennbar sind.

Dank

Zum Abschluss dieser Einführung möchte ich mich besonders bei all den Menschen bedanken, die mich bei der Entstehung und dem Gelingen dieses Buches unterstützt haben. Einen großen Dank möchte ich den Teilnehmerinnen und Teilnehmern und den vielen Gesprächspartnern meiner Seminare für ihre Fragen und Anregungen geben, die mir dabei halfen, mein eigenes Verständnis zu reflektieren und immer weiter zu entwickeln. Großer Dank gilt insbesondere meinen Klienten, die mir ihr Vertrauen geschenkt haben. Sie gaben mir damit die Möglichkeit, die verschiedensten Erfahrungen mit meinem Vorgehen zu sammeln und es weiterzuentwickeln.

Herzlichen Dank auch an Achim Galke, der mich dabei unterstützt hat, mehr Struktur in meine Gedanken zu bringen und mein Buchkonzept in die richtigen Wege zu leiten. Ralf Muskatewitz vom Verlag managerSeminare, der sich viel Zeit genommen hat, mein Manuskript zu lesen und zu überarbeiten und mir viele Anregungen gegeben und etliche Korrekturen angemerkt hat, gilt mein tiefer Dank. Sein Team hat besonders zur Qualität dieses Buches beigetragen.

Meine Schwester Carola hat meine ersten Entwürfe gelesen und mir etliche Anregungen gegeben. Allen aus meiner Familie, viele meiner Freunde und mein ganzer Bekanntenkreis mussten lange Zeit ertragen, dass ich in zahlreichen Gesprächen den einen oder anderen Gedankengang zum Thema „Glaubenssätze“ von mir gab.

Besonders gefreut hat mich, dass Prof. Dr. Eckard König bereit war, ein Vorwort zu diesem Buch zu schreiben. Bei ihm und seiner Frau Dr. Gerda Volmer-König absolvierte ich vor mehr als 20 Jahren meine Coaching-Ausbildung.

Letztlich danke ich Ihnen, dass Sie dieses Buch ausgewählt haben. Ich hoffe, dass es Ihnen viele Anregungen und Ideen gibt, die Sie dabei unterstützen, Ihren Klienten noch rascher, nachhaltiger und effektiver weiterhelfen zu können. Vielleicht können Sie ebenfalls persönlich einen größeren Nutzen aus den Inhalten des Buches ziehen. Wenn das Buch dazu beitragen kann, dass viele Menschen ihre kritischen und blockierenden Glaubenssätze in möglichst optimaler Form verändern können, hat sich die Mühe gelohnt.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen dieses Buches viel Spaß, möglichst viele Erkenntnisse und Anregungen, spannende Impulse und neue Ideen.

Erster Schritt: Glaubenssätze erkennen

„Man sieht nur, was man weiß.“

Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832), dt. Dichter

Es gibt eine Reihe von Techniken, die Ihnen dabei helfen können, zu erkennen, dass ein Glaubenssatz die oder eine der möglichen Ursachen für die Probleme Ihres Klienten ist.

Wie wir bereits seit Kapitel 2 wissen, ist es zumeist sehr schwer, Glaubenssätze zu erkennen. Je nach Ausbildung und Erfahrungshintergrund erkennen Sie vermutlich bestimmte Glaubenssätze eher als andere. Manche bleiben Ihnen unter Umständen eher verborgen oder fallen Ihnen nicht so schnell ins Auge. Diese erfordern daher ein anderes Vorgehen als das, was Sie bisher hierzu genutzt haben.

*Es ist schwer,
Glaubenssätze zu
erkennen*

Sind Ihnen die typischen Glaubenssätze und ihre Wirkungen sehr gut bekannt, fallen Ihnen die dazugehörigen passenden Verhaltensweisen und dahinterstehenden Denkmuster natürlich eher auf. Deshalb werden wir uns ein paar der typischen Muster nachfolgend näher anschauen.

Unabhängig davon können Sie die Gedanken Ihrer Klienten nicht lesen. Sie sind auf ihre Aussagen, die Beschreibung ihres Verhaltens, die Beschreibung ihrer Gedanken und auf Ihre eigene Beobachtungsgabe angewiesen. Letztendlich können Sie zumeist allerdings vorerst nur Vermutungen anstellen.

Am ehesten ist man als Coach in der Lage, die Grundtendenz des Glaubenssatzes zu erkennen. Beispielsweise, dass Ihr Klient perfekt sein möchte. Trotzdem gelingt es auch mit einiger Erfahrung sehr selten, allein aufgrund von Kommunikation und Beobachtung die für den Klienten exakt gültige Formulierung seines Glaubenssatzes zu ermitteln. So könnte die tatsächliche Formulierung beispielsweise sowohl lauten: „Ich möchte möglichst gute Ergebnisse erreichen“ als auch: „Ich

*Die Grundtendenz
erkennen*

muss immer alles perfekt machen“. Die negativen Auswirkungen, die die jeweilige Formulierung auf Ihren Klienten haben können, unterscheiden sich allerdings zwischen diesen beiden Sätzen erheblich.

Deshalb sollten Sie vor allem erst einmal darauf achten, ob tatsächlich ein Glaubenssatz hinter dem Verhalten Ihres Klienten oder seinem Problem stehen könnte. Wie die genaue Formulierung lautet, spielt allerdings für eine positive und gelungene Veränderung eine erhebliche Rolle.

Meinen Vorschlag, was Sie tun können, um die exakte Formulierung herausfinden zu können, wird im nächsten Kapitel ab Seite 149 noch aufgezeigt. Da werde ich dann auch darauf eingehen, inwieweit Sie sicherstellen können, ob die Kernursache des Problems ein Glaubenssatz ist oder nicht.

Kritische Glaubenssätze können in der Regel am ehesten aufgrund der Analyse von Problemursachen entdeckt werden. Natürlich steckt nicht hinter jedem Problem ein einzelner oder mehrere Glaubenssätze.

Dennoch haben viele tiefergehende Probleme mit dem Denken und der eigenen Einstellung des Klienten und damit auch mit seinen Glaubenssätzen zu tun. Sieht man sich die negativen Wirkungen von kritischen Glaubenssätzen an, kann man hier oft erstaunliche Zusammenhänge feststellen.

7.1 Antreibende Glaubenssätze

Gerade antreibende Glaubenssätze sind oft eine der Ursachen für Stress und weitere stressbedingte Probleme. Wenn Ihr Klient beispielsweise über starke Erschöpfung oder sogar unter Burnout-Symptomen leidet, sind in den allermeisten Fällen ein oder sogar mehrere antreibende Glaubenssätze eine der Kernursachen. Ohnehin besitzen die meisten Ihrer Klienten einen oder sogar eher mehrere antreibende Glaubenssätze. Die Herausforderung liegt darin, die genaue Formulierung der antreibenden Sätze konkret zu ermitteln. Hilfreich kann es für Sie sein, sich hierbei zunächst an den fünf typischen sogenannten „Antreibern“ zu orientieren:

- ▶ „Streng dich an.“
- ▶ „Sei stark.“
- ▶ „Beeil dich.“
- ▶ „Ich muss es anderen recht machen.“
- ▶ „Ich muss immer alles perfekt machen.“

*Fünf typische
Antreiber*

Welche der Antreiber von der Tendenz her am ehesten zutrifft, können Sie zumeist sehr leicht mit ein paar wenigen Fragen, die Sie später noch kennenlernen werden, ermitteln.

Außer diesen fünf „Klassikern“ gibt es allerdings noch weitere Glaubenssätze, die ebenfalls antreibend wirken. Beispiele hierfür sind:

„Ich muss mich um alles kümmern“ oder: „Ich bin nur etwas wert, wenn ich was leiste“.

Hier alle nur denkbaren antreibenden Glaubenssätze aufzuführen, würde zu weit führen. In den Download-Ressourcen zum Buch finden Sie eine aktuelle Liste von Glaubenssätzen zum herunterladen. Sie werden darin zahlreiche antreibende Glaubenssätze finden.



*Download-Link in der
Umschlagklappe*

Ein Klient, dessen Problem es ist, besonders kritisch zu sein, alles in Frage zu stellen oder der Probleme damit hat, Entscheidungen zu treffen, könnte einen Glaubenssatz haben, der in die Richtung geht: „Ich muss immer alles genauestens überprüfen“ oder: „Sei vorsichtig“.

Diese Art von Glaubenssätzen wird von einigen als der sechste „Antreiber“ bezeichnet (Schmale-Riedel 2016). Glaubenssätze dieser Art haben allerdings auch eine sehr stark blockierende oder bremsende Wirkung für das Verhalten Ihres Klienten. Diese Kategorie von Glaubenssätzen ist für Ihren Klienten wie eine Stimme, die ihm aufträgt, nochmals alles genauestens zu durchdenken. Als „typischer Bedenkenträger“ kann er sich nur selbst vertrauen. Mut ist für ihn zumeist auch nur in geringem Maße vorhanden. Mut und Zuversicht muss durch eine gründliche Vorüberlegung und Kontrolle ersetzt werden.

7.2 Glaubenssätze zu Identität und Selbstwert

Bei Problemen Ihres Klienten aufgrund von eingeschränkter Selbstakzeptanz, mangelndem Selbstwert oder fehlendem Selbstbewusstsein

können Glaubenssätze von Bedeutung sein, die die Identität Ihres Klienten in Frage stellen (Röhr 2016). Typisch sind hierfür Glaubenssätze, die inhaltlich in eine ähnliche Richtung gehen, wie beispielsweise die folgenden Sätze. Diese beginnen zumeist mit „Ich bin ...“:

Glaubenssätze, die die eigene Identität in Frage stellen

- ▶ „Ich bin nichts wert.“, „Ich bin nicht liebenswert.“, „Keiner mag mich.“
- ▶ „Ich bin nicht so wichtig.“, „Meine Bedürfnisse zählen nicht.“, „Andere sind wichtiger als ich.“
- ▶ „Ich bin nicht o. k.“, „So, wie ich bin, bin ich nicht o.k.“
- ▶ „Ich bin nicht gut genug.“
- ▶ „Ich kann mich nicht annehmen, so wie ich bin,“
- ▶ „Ich bin zu blöd.“
- ▶ „Ich gehöre nicht dazu.“
- ▶ „Ich darf nicht ich sein.“
- ▶ „Ich bin nicht erwünscht.“, „Ich bin nicht gewollt.“
- ▶ „Ich bin immer an allem schuld.“
- ▶ „Ich muss bescheiden bleiben.“, „Halt dich zurück.“
- ▶ „Ich darf nicht besser sein als meine Geschwister oder meine Eltern.“

Auch hier gilt es wieder, die genaue Formulierung zu ermitteln, da es zahlreiche Abwandlungen zu den erwähnten Sätzen gibt.

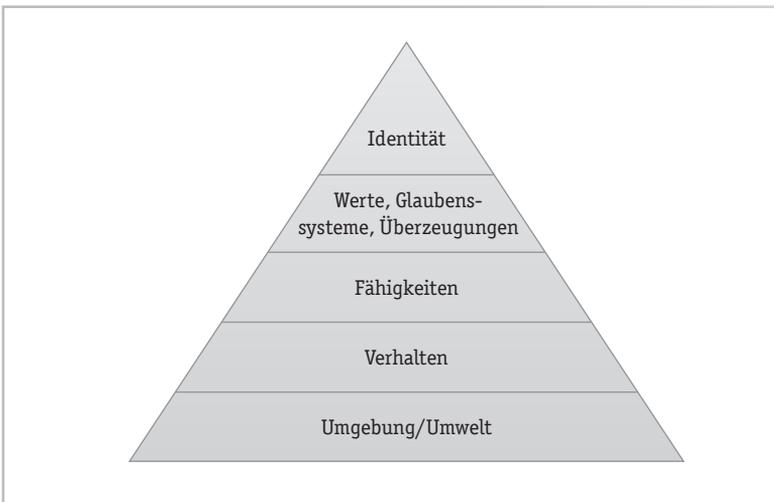
Alle Glaubenssätze, die in diese Kategorie fallen, sind für Ihren Klienten besonders tiefgehend und lebensbestimmend. Die Probleme, die solche Glaubenssätze verursachen, sind breit gefächert und mitverursachend für Persönlichkeitsstörungen (Kapitel 7.8, ab Seite 142).

Der NLP-Trainer und Berater Robert B. Dilts hat diesbezüglich auf verschiedene Ebenen aufmerksam gemacht (Dilts, Hallbom & Smith 2015). Er geht davon aus, dass unser Gehirn in Form von Verarbeitungsebenen, vergleichbar mit Organisationsebenen, organisiert ist. Die grundlegende Ebene ist die unserer Umgebung bzw. unserer Umwelt, in der wir leben, die in der aktuellen Situation gegeben ist. Diese Umgebung kann dafür sorgen, dass verschiedene Handlungen, also bestimmte Möglichkeiten unseres Verhaltens, sinnvoll oder im Moment nicht angebracht sind. Auf dieser systemischen sozialen Ebene spielen Regeln, Erwartungen von anderen, gemeinsame Zielvorstellungen und Ähnliches eine Rolle. Daneben wird unser konkretes Verhalten durch unsere uns generell zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Fähigkeiten bestimmt. Darüber hinaus werden unsere

Fähigkeiten, die uns generell zur Verfügung stehen würden, durch unsere Werte, Glaubenssysteme und Überzeugungen eingeschränkt. Eine weitere Einschränkung auf der nächsten Ebene bietet die Identität. Wenn Ihr Klient ein Problem hat, dann kann es sein, dass er grundsätzlich in der Lage wäre, ein geeignetes Verhalten zu zeigen. Obwohl er diese grundsätzlichen Fähigkeiten besitzt, kann es aber sein, dass ihm seine Identität dieses Verhalten nicht erlaubt. Ihrem Klienten Fähigkeiten zu vermitteln, die er ggf. ohnehin besitzt, bringt Sie damit nicht weiter.

Nur wenn man den hindernden identitätsbildenden Glaubenssatz, den Dilts „Core belief“ (Kernglaubenssatz) nennt, identifiziert und verändert, kann man das Problem lösen. Zusätzlich glaubt Dilts, dass es sich in der Regel dabei nicht nur um einen einzelnen Glaubenssatz, sondern um ein ganzes Glaubenssatzsystem handelt.

Somit spielen die tieferen Ebenen zur Identität und zum Selbstwert eine größere Rolle als Glaubenssätze zu Verhaltensweisen und Fähigkeiten. (ebd.)



Sie sollten deshalb immer überprüfen, ob ein oder ein weiterer tiefergehender Glaubenssatz auf der Identitätsebene ebenso ursächlich für das aktuelle Problem Ihres Klienten sind.

7.3 Glaubenssätze als Ursache gesundheitlicher Probleme

Glaubenssätze, die sich auf die Identität beziehen, können psychosomatische Auswirkungen für Ihren Klienten haben. So verschwand beispielsweise bei einer Klientin von mir ihre jahrelange, permanent auftauchende, fast schon chronische Blasenentzündung, nachdem wir ihren Glaubenssatz, „Ich bin nicht so wichtig“ verändert hatten. Übrigens wäre meine Klientin niemals, wie sie mir später sagte, darauf gekommen, dass dieser Glaubenssatz die Ursache für dieses Problem gewesen ist. Dass dieser Glaubenssatz noch zahlreiche weitere kritische Auswirkungen für sie hatte, sei hier nur am Rande erwähnt.

Psychosomatische Probleme

Bei psychosomatischen Problemen Ihres Klienten kann es für Sie als Coach sehr sinnvoll sein, nachzuprüfen, inwieweit ein oder mehrere Glaubenssätze die Ursache hierfür sein könnten. Dass zu hoher Stress entsprechende gesundheitliche Auswirkungen bei Ihren Klienten hat, brauche ich nicht weiter auszuführen.

Sicherlich sollten Sie auf jeden Fall vorher abklären, inwieweit körperliche Ursachen eine Rolle spielen und dann Ihrem Klienten auf jeden Fall einen Besuch beim Arzt anraten.

7.4 Blockaden

Bei Blockaden spielen Glaubenssätze oftmals eine bedeutende Rolle. Zumal Glaubenssätze auch entsprechende Ängste unterstützen können. Beispielsweise kann durch einen Glaubenssatz, der da lautet „Ich werde nur geliebt, wenn ich erfolgreich bin“, eine Versagensangst bei Ihrem Klienten bewirken oder verstärken, indem dieser Satz die zu befürchtenden Konsequenzen im Falle eines Versagens stark erhöht oder diese sogar erst erschafft.

Blockierende Glaubenssätze verhindern geradezu das gewünschte Verhalten Ihres Klienten und stehen möglichen „logischen“ Lösungen im Weg. Ohne eine Veränderung des blockierenden Glaubenssatzes wird Ihrem Klienten eine nachhaltige Veränderung des Denkens und Verhaltens nur schwer gelingen.

Blockierende Glaubenssätze fangen oft an mit: „Ich kann nicht ...“, „Ich darf nicht ...“, „Ich verdiene es nicht ...“

Nehmen wir als erklärendes Beispiel hierzu den Glaubenssatz an „Ich darf niemanden an mich heranlassen“. Dann wird es Ihrem Klienten mit diesem Satz schwerfallen, mehr Nähe zu seiner Partnerin oder dem Partner zuzulassen. Eine ähnliche Wirkung hat auch der Satz: „Ich darf keine Gefühle zeigen oder haben“.

„Ich darf nicht glücklich sein“, „Ich darf nicht selbstständig oder unabhängig werden“ oder „Ich darf meiner Wahrnehmung nicht trauen“ sind weitere Beispiele stark blockierender Glaubenssätze.

Zu den blockierenden Glaubenssätzen gehören auch die vier folgenden Muster, die Ihnen als Coach begegnen können:

- ▶ „Liebe gibt es für mich nicht“ (lieblos)
- ▶ „Lebensfreude gibt es (für mich) nicht“ (freudlos)
- ▶ „Ich bin zu dumm dafür“ oder „Ich verstehe das alles nicht“ (ohne Verstand bzw. kopflos)
- ▶ „Ich gehöre nicht dazu“ (haltlos im Sinne von fehlender Zugehörigkeit, Bindung und Verlässlichkeit)

Sieht man sich die umfangreiche Liste möglicher Glaubenssätze an, wird man schnell merken, dass es fast zu jedem Themengebiet blockierende Glaubenssätze gibt. Egal, ob es sich um Geld, Partnerschaft, eigene Fähigkeiten ... handelt. Im Grunde genommen bedeutet dies, dass man bei fast jedem Thema als Coach in irgendeiner Form prüfen sollte, ob nicht ein Glaubenssatz mitverursachend oder sogar die Hauptursache für das Problem Ihres Klienten sein könnte.

Zusätzlich kann es sein, dass ein antreibender Satz dem gewünschten Verhalten Ihres Klienten entgegensteht. So kann beispielsweise der Glaubenssatz, „Wenn ich gefragt werde, muss ich gefälligst antworten“ Ihren Klienten daran hindern, in bestimmten Situationen einfach zu schweigen, obwohl das vielleicht besser für ihn wäre.

In die gleiche Richtung geht der Satz: „Ich bin böse, deshalb darf keiner merken, wie ich bin.“

7.5 Verhaltensnormen

Verhaltensnormen aufgrund von Erziehung

Aufgrund seiner Erziehung hat Ihr Klient eine Reihe von Verhaltensnormen – die US-amerikanische Psychotherapeutin Virginia Satir spricht von Regeln – in Form von Glaubenssätzen mitbekommen. Sätze wie „Ich muss immer lieb und artig sein“, „Ich werde nur geliebt, wenn ...“ stehen hier beispielhaft für allgemeine Glaubenssätze, die ein bestimmtes Verhalten nahelegen. (Lutz 2002)

Spezifische Glaubenssätze wie „Ich muss immer meinen Teller leer essen“ beziehen sich auf sehr eingeschränkte Aspekte und Situationen. Dass diese spezifischen Sätze auch zu Schwierigkeiten im beruflichen Alltag führen, wurde mir durch einen Klienten deutlich, der Probleme hatte, vor größeren Gruppen von mehr als vier Personen einen Vortrag oder eine Rede zu halten oder sich in Besprechungen oder Workshops selbst einzubringen. Der Glaubenssatz „Ich muss mich zurückhalten, wenn Erwachsene miteinander reden“ stand ihm da im Weg. Tatsächlich hatte er keine Probleme, sich vor einer Gruppe von Jugendlichen oder Kindern zu äußern.

7.6 Glaubenssätze anhand von Problemen erkennen

Es kommt fast nie vor, dass Ihr Klient mit dem Anliegen zu Ihnen kommt, einen konkreten einschränkenden Glaubenssatz zu verändern. In aller Regel wird er sein Problem bzw. sein Anliegen schildern.

In Ihrer gemeinsamen Sitzung werden Sie deshalb auf Glaubenssätze am ehesten in der Phase stoßen, in der Ihr Klient von seinem Problem erzählt. Als Coach gilt es, die Vorstellung, dass Glaubenssätze eine Ursache sein können, zu kennen und auch bewusst im Fokus zu haben.

Investigative Fragen

Um zu erkennen, dass ein Glaubenssatz eine mögliche Ursache ist, sollten Sie sich immer Fragen stellen, wie beispielsweise diese:

- ▶ Was müsste ich denken, damit ich genau dieses von meinem Klienten geschilderte Problem habe?
- ▶ Welche Gedanken wären förderlich für das problematische Denken oder Verhalten?
- ▶ Welche Überlegungen verhindern eine alternative oder gegenteilige Sichtweise oder Verhalten?

Wenn Sie bei Problemen die mögliche Ursache eines oder von mehreren Glaubenssätzen entdecken wollen, sollten Sie besonders die Gedanken und die innere Einstellung des Klienten in Augenschein nehmen.

Alle Fragen, die Sie Ihrem Klienten stellen, können Ihnen dabei helfen, das Gedachte und seine Einstellungen transparent zu machen. Beispiele von Klärungsfragen, die Sie Ihrem Klienten stellen können, sind:

Klärungsfragen

- ▶ „Was haben Sie in der Situation gedacht?“
- ▶ „Was genau meinen Sie damit?“
- ▶ „Was ging Ihnen durch den Kopf?“
- ▶ „Welche Gedanken tauchen bei Ihnen in solchen Situationen immer wieder auf?“
- ▶ „Wie denken Sie typischerweise in solchen Situationen?“
- ▶ „Mit welchen Ihrer Vorstellungen, steht das, was da abläuft, im Konflikt mit Ihrem Denken?“

Alternativ können Sie auch bei lösungsorientierten Fragen auf Glaubenssätze stoßen. So werden Sie unter Umständen feststellen, dass Ihr Klient sich mit bestimmten Lösungen besonders schwertut. Gerade da könnte dann ein Glaubenssatz dahinterstehen, der der angedachten „Lösung“ entgegensteht. Beispiele sind:

Lösungsorientierte Fragen

- ▶ „Was hätten Sie denken müssen, damit Sie das können oder damit Ihnen das besser gelingt?“
- ▶ „Welche andere Art zu denken, würde es Ihnen leichter machen?“
- ▶ „Welche anderen Überzeugungen wären hilfreich?“

So könnte Ihr Klient, der unter großen Druck steht, auf Ihre Frage, was er anders machen müsste, zum Beispiel antworten, dass er sich mehr Zeit bei der Erledigung lassen müsste, ihm das aber zumeist nicht gelingt. In diesem Fall könnte es sein, dass er einen Glaubenssatz hat, der sinngemäß in die Richtung geht wie der antreibende Glaubenssatz „Beeil dich“. Deuten weitere Äußerungen daraufhin, sollten Sie dies abklären.

Am ehesten lässt sich vermuten, dass ein Glaubenssatz eine mögliche Ursache für ein Problem ist, wenn eine oder mehrere der folgenden Punkte zutreffen:

*Kriterien, die für
einen hinderlichen
Glaubenssatz
sprechen*

- ▶ Irgendetwas gelingt Ihrem Klienten nicht oder nur ganz selten, es kostet ihn Überwindung oder es bestehen bei ihm undefinierte unangenehme Gefühle bei der Durchführung.
- ▶ Ihr Klient hat eine Hemmung, etwas zu tun (Einschränkung). Er fühlt sich nicht wohl, wenn er es doch tut oder er hat bereits Schwierigkeiten, überhaupt damit zu beginnen.
- ▶ Ihr Klient weiß, dass er sich irgendwie anders verhalten sollte, um sein Ziel zu erreichen, es gelingt ihm aber nicht.
- ▶ Es fällt ihm schwer oder es kostet ihn enorme Willensanstrengung, anders zu handeln, als er das üblicherweise getan hat.
- ▶ Ihr Klient befindet sich irgendwie in einer Art Zwickmühle. Auf der eine Seite möchte er etwas tun, andererseits auch wieder nicht. Ggf. könnten hierbei sogar zwei gegenseitig wirkende Glaubenssätze relevant sein.
- ▶ Ihr Klient sieht sich irgendwie dazu gezwungen, ein bestimmtes Verhalten immer wieder zu tun, wenn gewisse Gegebenheiten vorhanden sind.
- ▶ Er hat vielleicht schon alles Mögliche versucht, das Problem tritt aber weiterhin für ihn auf. Er fällt immer wieder in alte ungeeignete Verhaltensmuster zurück.
- ▶ Das Verhalten Ihres Klienten ist in bestimmten Situationen oder sogar überhaupt nicht rational bzw. sinnvoll. In seiner Begründung für das „irrationale“ Verhalten steckt dann oft ein Glaubenssatz, der zumeist aber noch nicht klar formuliert ist.
- ▶ Am einfachsten ist es natürlich, wenn Ihr Klient sein Verhalten mit einer Behauptung begründet, die einem Glaubenssatz entspricht.
- ▶ Auffällig kann es auch sein, sofern Ihr Klient das Verhalten von anderen in Frage stellt. Wenn er nicht verstehen kann, warum andere Personen sich so und so verhalten. „Der andere müsste doch ... machen,“ – Ihr Klient versteht das einfach nicht! Ggf. liegt es daran, dass die Projektion seines Glaubenssatzes auf die andere Person nicht funktioniert.
- ▶ Das Problem Ihres Klienten tritt immer wieder in einem ähnlichen Kontext auf und wird zumeist durch ähnliche oder stets gleiche Gedankengänge begleitet.
- ▶ Ihr Klient legt irrationale Annahmen zugrunde.

*Vermutung
aussprechen*

Nicht immer ist es sofort erkennbar, dass sich hinter dem Problem tatsächlich ein Glaubenssatz verbirgt. Wenn Sie als Coach eine Vermutung in eine entsprechende Richtung haben, können Sie die Frage stellen: „Kann es sein, dass Sie da einen Glaubenssatz haben, der wie folgt lautet oder in die gleiche Richtung geht wie der Satz: „...?“ Stößt

diese Vermutung nicht auf sofortige Ablehnung, kann es sinnvoll sein, hier näher nachzuforschen.

Bei einer zweifelnden Zustimmung kann es sein, dass die gewählte Formulierung von dem tatsächlichen Glaubenssatz noch ein gutes Stück entfernt ist. Hier sollte der Klienten nach einer Formulierung gefragt werden, die besser auf ihn zutreffen könnte.

Da Glaubenssätze oft unbewusst sind, wird ein Klient ggf. nicht in der Lage sein, sofort voll zuzustimmen. Antworten, wie beispielsweise „Ja, das könnte schon so in etwa sein, ich weiß es aber nicht so genau“, sind eher die Regel. Hier kann man viel Zeit sparen, wenn man ein kinesiologisches Testverfahren einsetzt, auf das ich im nächsten Kapitel (ab Seite 145) detailliert eingehe.

7.7 Typische Äußerungen, Begründungen und Sprüche

Hin und wieder erhält man auch direkte Aussagen, die der Klient von sich gibt und die einem typischen Glaubenssatz entsprechen. Z.B.: „Ich muss es doch meinem Chef recht machen!“ Oder: „Ich kann doch meine Kollegen nicht hängen lassen, ich muss sie doch unterstützen!“ Hier gilt es, als Zuhörer wachsam zu sein. Besonders markant ist es, wenn der Klient den gleichen Satz oder einen Satz mit sinngemäß gleichartiger Aussage nur in unterschiedlichen Formulierungen mehrfach wiederholt.

Gleiche, sich wiederholende Aussagen mit unterschiedlichen Formulierungen

Diese Verhaltensanweisungen (Glaubenssätze) sind meist mehr oder weniger unbewusst und werden manchmal sogar als selbstverständlich bzw. unabänderlich angesehen.

Originalaussage eines Klienten: „Aber natürlich, stimmt doch, dass alles so laufen muss, wie ich mir das wünsche. Das ist doch normal. Das sieht doch jeder so.“

In einigen solcher Aussagen steckt oft das Wort „müssen“ bzw. „Ich muss“ oder „Ich darf nicht“ oder „Man macht X nicht“, „Ich kann nicht.“

Begründungen, warum etwas nicht gelingt und die ähnlich lauten, wie die folgenden Sätze, können ebenfalls darauf hinweisen, dass sich dahinter ein feststehender Glaubenssatz verbirgt:

Aussagen, die eine Unabänderlichkeit suggerieren

- ▶ „So bin ich halt.“
- ▶ „Das war schon immer so.“
- ▶ „Das passiert mir jedes Mal.“
- ▶ „Das ist halt meine Art.“
- ▶ „Ich habe dafür kein Talent.“
- ▶ „Ich habe schon viel probiert, aber bei mir klappt das einfach nicht.“
- ▶ „Irgendetwas hindert mich daran, ich weiß aber auch nicht was das ist.“
- ▶ „Das würde ich auch gerne können.“
- ▶ „Das zu tun, bereitet mir Unbehagen.“
- ▶ „Mir gelingt das nicht, warum weiß ich auch nicht.“
- ▶ „Ich weiß auch nicht, was bei mir los ist, ...“
- ▶ „Ich mag das irgendwie nicht tun.“
- ▶ „Ich verstehe mich da selbst nicht.“

Hinter von Klienten wiederholt geäußerten Sprichwörtern, wie beispielsweise die Aussage: „Nur der frühe Vogel fängt den Wurm“, könnten ebenfalls Glaubenssätze stehen. In diesem Falle könnte hier möglicherweise ein antreibender Glaubenssatz, wie „Streng dich an“ stehen. Sollten weitere Sprichwörter, die ebenfalls in eine ähnliche Richtung weisen, immer wieder erwähnt werden, kann dies einen noch stärkeren Hinweis auf einen Glaubenssatz geben.

Innere Dialoge fördern

Innere Dialoge, die man beim Klienten abfragen kann, und die oft auf verschiedene Persönlichkeitsanteile hinweisen, können ebenfalls hilfreich sein, um Glaubenssätze zu entdecken. Besonders hilfreich kann es sein, dass Ihr Klient eine zu dem Problem passende und ganz konkrete Situation wählt. Man kann ihn dann nach der zeitlichen Abfolge, Schritt für Schritt seine damals aufkommenden Gedanken zu jedem dieser Schritte abfragen: „Was ist als erstes passiert? Was ging Ihnen dabei durch den Kopf, als es passiert ist? Was noch? Was haben Sie alles vermutet? Welche Befürchtungen kamen Ihnen in den Sinn? Wie haben Sie das bewertet? Welche Handlungsmöglichkeiten haben Sie in Betracht gezogen? Was haben Sie noch gedacht?“ Auf diese Weise werden Sie anhand der Antworten Ihres Klienten kritische Denkmuster oft gut erkennen können.

Neben der zeitlichen Abfrage der Gedanken ist die Betrachtung aufkommender Gefühle des Klienten ebenfalls dazu geeignet, mögliche Glaubenssätze aufzuspüren. Hierbei ist dann wichtig, vor allem die hinter negativen Gefühlen stehenden, oft unbewussten Gedanken zu erfragen und damit aufzudecken. So können Sie erfragen, welche Gefühle die beispielhafte Situation bei Ihrem Klienten aufkamen und können dann die gleichen Fragen wie im vorangegangenen Absatz nutzen.

*Aufkommende
Emotionen
wahrnehmen*

Daneben weisen negative Gefühle wie beispielsweise Stress, Wut, Ärger darauf hin, dass Bedürfnisse, die Ihr Klient in dieser Situation hatte, nicht erfüllt wurden. Bei der Suche nach Lösungen zur Erfüllung der Bedürfnisse sind Überlegungen dazu, was der Klient selbst tun könnte, um seine Bedürfnisse zu erfüllen, oft hilfreich, um das ursprüngliche Problem Ihres Klienten zu lösen. Hierbei kommen als ein Nebeneffekt hin und wieder Denkmuster der Klienten zum Vorschein, die auf einen einschränkenden Glaubenssatz hinweisen können.

Generell werden Lösungsideen von Klienten mit Skepsis betrachtet, wenn diese Ihren Glaubenssätzen entgegenstehen. Werden an sich sehr gut passende Lösungsideen von Ihrem Klienten mit Begründungen abgelehnt, kann sich hinter der Begründung ein Denkmuster in Form eines Glaubenssatzes befinden.

*Lösungsideen werden
skeptisch betrachtet,
wenn sie dem alten
Glaubenssatz
entgegenstehen*

Ein Beispiel aus der Praxis: Mein Klient, der es allen anderen recht machen wollte, selbst aber keinerlei Wünsche äußern mochte, erwiderte auf meine Frage, inwieweit eine andere Aufgabenverteilung im Büro eine Entlastung für ihn schaffen könnte: „Ja, eigentlich könnte ich die Kollegen schon bitten, diese Aufgabe zu übernehmen, aber das wäre viel zuviel verlangt.“ Auf weiteres Nachfragen, wieso das zuviel verlangt wäre, kamen Antworten wie: „Ich muss die Kollegen doch unterstützen. Die haben doch auch schon einiges zu tun. Die erwarten das ja von mir, dass ich das erledige ...“ Dass er im Gegensatz zu seinen Kollegen viel zu viele unbezahlte Überstunden machte und die Kollegen oft in der Kaffeeküche sehr lange „Schwätzchen“ hielten, spielte bei seinen Begründungen keine Rolle.

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training aktuell** erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20% Rabatt auf Bücher**.

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen



Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- ▶ eine ePaper-Ausgabe **Training aktuell** (auch Printabo möglich)
- ▶ **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster www.trainerkoffer.de
- ▶ **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20% Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **70 EUR günstiger**
- ▶ **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv**: monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen