

Im Coaching die richtige Ebene erreichen

In meinem Life-Coaching bin ich (KJB) stets darauf bedacht, die für den Klienten optimale Ebene zu erreichen. Hierzu ein praktisches Beispiel:

Wenn ein Klient mit einem Eheproblem zu mir kommt, dann versuche ich herauszufinden, ob das Problem auf der Ebene der Zugehörigkeit, also einer *systemischen* Ebene liegt. Es könnte ja sein, dass der Klient mit in seiner Beziehung unbewusst die problematische Ehe seiner Eltern nachahmt. Falls dies der Fall ist, dann helfe ich ihm mit einer systemischen Aufstellung¹.

Es kann aber auch an der *Identität* liegen: Viele Probleme lassen sich nur lösen, wenn wir unser Verständnis, wer wir glauben zu sein, loslassen können. Es geht dann für den Klienten darum, über die Grenzen unserer Persönlichkeit hinaus zu gehen. In dem Fall ist das Ein-Personen-Rollenspiel das geeignete Instrument, um den Klienten über sich selbst hinaus wachsen zu lassen.

Möglicherweise glaubt der Klient, dass eine erfüllte Partnerschaft gar nicht möglich sei, weil es astrologisch oder aufgrund schlechter Erfahrungen der Vergangenheit gar nicht passt. In dem Fall arbeite ich auf der Ebene der *Glaubenssätze*, zeige, wie man diese verändern kann.

Es kann auch sein, dass dem Klienten dringend benötigte *Ressourcen* nicht zugänglich sind. In dem Fall stärke ich das Selbstbewusstsein des Klienten, beispielsweise indem ich ihn an *Moments of Excellence*, Augenblicke der eigenen Großartigkeit, erinnere.

Vielleicht liegen jedoch die Schwierigkeiten auf dem Gebiet der *Fähigkeiten*. Der Betreffende kann nicht mit seinem Partner reden oder ihn nicht anfassen, weil er dies nie gelernt hat. In dem Fall unterstütze ich den Klienten, indem ich ihm gewaltfreie Kommunikation, einfühlsames Zuhören, Berührungstechniken o. ä. nahelege.

Möglicherweise ist alles vorhanden, aber der Klient wohnt am falschen Ort oder im falschen Umfeld. Dies kann beispielsweise sein, wenn das Paar bei den Eltern zur Untermiete wohnt oder das gemeinsame Schlafzimmer sich im Büroraum des Klientenpaares befindet. In dem Fall lade ich zur Veränderung auf der *äußeren* Ebene ein. Ein Umzug oder der gemeinsame Besuch eines Massage-Kurses oder auch eine Veränderung des Zeitplanes („Zeit für die Liebe“) schafft in dem Fall das optimale Umfeld für eine wirklich tiefgehende Begegnung.

Ich persönlich betrachte es als die Kunst eines guten Coaches, die jeweils optimalste und effektivste Wirkungsebene zu erwischen.

¹ S. dazu Krüger/Becker, Ikonen der Seele. Schamanische, systemische Aufstellungen und Rituale, RiQWei Verlag, 2010

1 Im Coaching die richtige Ebene erreichen, © K. J. Becker, Seefeld

Wie wirken sich Veränderungen auf den jeweiligen Ebenen aus?

Wenn sich Ihre *Identität* verändert, verändern Sie im Zuge dessen automatisch auch Ihre *Handlungen* und zwar positiv wie negativ. Ihre *Glaubenssätze* sind auf einer höheren Ebene angesiedelt als *Fähigkeiten*. Sie sind insbesondere dann zu etwas fähig, wenn Sie *glauben*, dazu fähig zu sein. Das *Werden* wird vom *Können* bestimmt. Welche Talente haben Sie vom Leben geschenkt bekommen, welche Fertigkeiten haben Sie entwickelt bzw. müssen Sie entwickeln?

Für eine Ausrichtung der verschiedenen Ebenen stelle ich dem Klienten folgende Fragen:

- *Umstände*: Welche Umstände, welches Umfeld, welchen Kontext brauchen Sie, um Erfüllung zu erleben und wie werden Ihre Umstände, wird Ihr Umfeld und Ihr Kontext, sein, wenn Sie in der Erfüllung leben?
- *Verhalten*: Welches Verhalten/welche Verhaltensweisen brauchen Sie, um Erfüllung zu erlangen und wie wird Ihr Verhalten sein, wenn Sie es geschafft haben?
- *Fähigkeiten*: Welche Fähigkeiten und Fertigkeiten brauchen Sie, um Erfüllung zu erreichen und wie werden Ihre Fähigkeiten sein, wenn Sie es geschafft haben?
- *Glaubenssätze/Gefühle*: Welche Glaubenssätze und Gefühle brauchen Sie, um Erfüllung zu erlangen und wie werden Ihre Glaubenssätze und Gefühle über sich/die anderen/die Situation sein, wenn Sie es geschafft haben?
- *Ressourcen*: Welche Ressourcen brauchen Sie und wie werden Ihre Ressourcen sein, wenn Sie es geschafft haben?
- *Identität*: Welche Identität brauchen Sie, um Erfüllung zu erlangen und wie wird Ihre Identität sein, wenn Sie diese erlangt haben?
- *Zugehörigkeit*: Welche Stellung im System und welchen Input durch Ihr System brauchen Sie und wie wird dieser sein, wenn Sie optimal unterstützt sind.

Alle Ebenen, die gesamte Klaviatur zu beherrschen, bedeutet ein Leben zu führen, bei dem die „Statik“ stimmt. Ihr Leben ist dann wie ein Kunstwerk, bei dem Fundament, Zwischenstockwerke und Dach funktionell aufeinander abgestimmt sind. Wenn Sie sich um Ihre verschiedenen Ebenen kümmern und sie sinnvoll zu einem Kunstwerk zusammenstellen, entsteht ein gelungenes Persönlichkeitspanorama².

² Dieser Begriff wurde im deutschsprachigen Raum durch Daniela Blickhan propagiert. Das Persönlichkeits-Panorama ermöglicht es, so Blickhan, einem Klienten, Bereiche der Persönlichkeit ins Bewusstsein zu holen, die bisher wenig zugänglich waren und höhere wie niedere Ebenen zu integrieren. Quelle: Blickhan, Daniela, Persönlichkeits-Panorama: Angewandtes NLP in Beratung und Coaching, Junfermann Verlag, 2001

2 Im Coaching die richtige Ebene erreichen, © K. J. Becker, Seefeld

Viele Life Coaches, NLP-Master, Therapeuten, Lebensberater und erfahrene Selbstanwender, gehen davon aus, dass die *höchste* logische Ebene die meiste Kraft zur Verwirklichung in sich trägt. Sie empfehlen, dass jede Veränderungsarbeit auf der höchsten logischen Ebene beginnen sollte, die für Ihr jeweiliges Anliegen Sinn ergibt³. Nach meiner Erfahrung darf daraus kein Absolutum gemacht werden.

Beispiel: Wer unter Klaustrophobie leidet, braucht in der Regel erst einmal seine *Identität* nicht zu verändern. Und doch kann es hilfreich für das Loslassen einer Klaustrophobie sein, sich in einer Klientensitzung als das *universale Bewusstsein* (den „Big Mind“ im Sinne des Genpo Roshi) zu erkennen.

Mir erscheint es in der Arbeit mit Klienten als sinnvoll, mit der Ebene zu beginnen, in welcher am meisten „Ladung“ sitzt und von dort aus mit dem Klienten durch die Ebenen zu „tanzen“. Dies entspricht in etwa der Struktur der NLP-Masterin Inke Jochims⁴, die davon ausgeht, dass die Ebenen keine Einbahnstraßen von oben nach unten darstellen, sondern sich ständig wechselseitig Feedback geben.

Hierzu ein weiteres Beispiel: Nehmen wir einmal an, jemand hat Angst davor, in der Öffentlichkeit zu sprechen. Wenn er sehr gut im Kreise seiner Familie sprechen kann, ist dies eine Sache des *Umfeldes* (niedere Ebene). In dem Fall hilft es ihm möglicherweise, sich bei einem öffentlichen Vortrag vorzustellen, er spräche zu seinen Verwandten. Es kann aber auch mit *Fähigkeiten* zu tun haben (höhere Ebene) – dann müssten diese erworben werden. Es kann auch an der *Identität* liegen: „Wenn ich öffentlich spreche, dann bin ich ein *Ketzer* und werde öffentlich gebrandmarkt!“ Wenn unser Klient nun eine Sprecherausbildung besucht und so seine Fähigkeiten verbessert, dann wird dies automatisch seine Identität beeinflussen: „Ich bin ein versierter Redner!“ Wenn aber nicht zugleich die alte Identität „ich bin ein Ketzer und werde gebrandmarkt“ nicht gelöscht bzw. verändert wird, wird dies im Ernstfall wenig nutzen. Das Modell der logischen Ebenen liefert somit Informationen über den besten Punkt, an dem eine Veränderungsarbeit ansetzen kann.

- Ebene 1 – Umgebung/Kontext: Wie nehmen Sie Ihre Umgebung wahr? Wo sind Sie? Mit wem? Zu welchem Zeitpunkt? (Nur äußere Faktoren.) Nun gehen Sie einen Schritt nach vorne in die Ebene des Verhaltens.
- Ebene 2 – Verhalten: Was genau tun Sie hier? Wie verhalten Sie sich an diesem Ort, mit diesen Menschen in dieser Umgebung? Was sagen Sie zu wem? Wie handeln Sie?

³ s. dazu Weerth, Rupprecht, NLP und Imagination, Junfermann Verlag 1994, sowie Weerth, Rupprecht, Emotion und Beziehung, Psymed Verlag, 2005

⁴ Jochims, Inke, NLP für Profis, Junfermann Verlag 1995

Wie ist Ihre Mimik, wie Ihre Gestik? Fühlen Sie diese aus, ggf. leicht übertrieben. Spüren Sie Ihr gesamtes Verhalten und gehen dann einen Schritt nach vorne auf das Blatt für die Ebene 3.

- Ebene 3 – Fähigkeiten und Fertigkeiten: Welche Fähigkeiten und Fertigkeiten üben Sie aus? Welche Strategien⁵, innere Repräsentanzen und erlernten Muster benutzen Sie dabei? Was haben Sie, um das tun zu können, was Sie tun? Erkunden Sie diese Ebene und gehen dann wieder einen Schritt nach vorne.
- Ebene 4 – Werte, Glaubenssätze, Überzeugungen: Was ist Ihnen wichtig in dieser Situation? Was motiviert Sie? Welche Überzeugungen über Sie, Ihre Fähigkeiten, den/die anderen, die Welt erleben Sie in der Situation? Welchen Wert suchen Sie in der Situation auszudrücken? Gibt es entgegenstehende Werte, die keine Berücksichtigung finden?
- Ebene 5 – Identität: Wer sind Sie in dieser Situation? Welche Rolle füllen Sie dabei aus? Welches Selbstverständnis erleben Sie, wenn Sie sich mit diesen Werten, Überzeugungen und Fähigkeiten in dieser Umgebung so verhalten, wie Sie es tun? Gehen Sie nun auf das Blatt für die Ebene 6.
- Ebene 6 – Zugehörigkeit, Sinn, Mission: Wofür tun Sie das, was Sie tun? Wem oder was fühlen Sie sich dabei verbunden, zugehörig oder gar verpflichtet? Welche höheren Ideale motivieren Ihr Tun? Was geht dabei über Sie selbst hinaus und stellt Ihr Tun in einen größeren Zusammenhang? Was ist Ihre (angenommene) Mission in dem Zusammenhang? Stimmt diese Mission für Sie in dem Fall? Ggf. verändern Sie die Wahrnehmung Ihrer Mission so, dass Sie Kraft aus ihr beziehen. Welche Ressourcen werden hier offenbar? Gehen Sie jetzt einen Schritt zurück, wieder auf die Ebene 5.
- Ebene 5 – Identität: Wie bereichert die von Ihnen wahrgenommene Mission Ihr Selbstverständnis, Ihre Rolle, Ihr Selbstbild? Fühlen Sie sich jetzt anders? Sind Sie jetzt jemand anders? Nehmen Sie die Änderungen mit allen Sinnen wahr. Gehen Sie dann wieder einen Schritt zurück auf die Ebene 4.
- Ebene 4 – Werte, Glaubenssätze, Überzeugungen: Wie ändert nun Ihre Mission und Ihr erweitertes Selbstbild Ihre Werte und Überzeugungen, Ihren Glauben über sich, den/die anderen, die Welt und Ihre Fähigkeiten? Was wird wichtiger, was weniger wichtig? Wo verändert sich die Perspektive? Gehen Sie nun wieder einen Schritt zurück auf das Blatt für die Ebene 3.

⁵ "Das Wort Strategie meint in dem Fall, wie Sie Ihre inneren und äußeren Bilder, Geräusche, Gefühle, den Geruch und den Geschmack in eine bestimmte Reihenfolge bringen, um einen Glaubenssatz, ein Verhalten oder ein Gedankenmuster zu produzieren." (Dilts 1995 (1989), 27f.). Man könnte auch sagen: Was läuft in Ihnen ab?

- Ebene 3 – Fähigkeiten und Fertigkeiten: Welche Fähigkeiten und Fertigkeiten sind jetzt in Verbindung mit Ihrer Mission, Ihrem Selbstbild, Ihren Werten/Glaubenssätzen/Überzeugungen aktiv? Erwerben neue Fähigkeiten? Gehe dann einen weiteren Schritt zurück.
- Ebene 2 – Verhalten: Wie ändern all die Ressourcen, Neuausrichtungen und Erkenntnisse, die Sie bisher gesammelt haben Ihr Verhalten? Welche neuen Möglichkeiten und Verhaltensräume ergeben sich? Was ist Ihnen jetzt an neuem Verhalten möglich? Gehen Sie nun den letzten Schritt zurück, auf das Blatt für Ebene 1.
- Ebene 1 – Umgebung: Wie nehmen Sie jetzt Ihre Umgebung wahr? Hat sich da etwas verändert? Was? Wenn Sie auch hier Ihre neuen Erkenntnisse und Informationen aufgenommen haben, treten Sie noch einen weiteren Schritt zurück.

Ebene	Bezeichnung	Frageworte	Verben	Erläuterung
1	Standpunkt Umfeld Kontext	Wo? Wann? Wer?	haben müssen	Ergebnis, Umwelt, Raum und Zeit, sinnlich beschreibbar
2	Verhalten	Was? Was tust du? Wie verhältst du dich an den jeweiligen Orten? Was sehen andere an dir, wenn sie dir zuschauen? Was würde ein Reporter über dich schreiben?	tun, dulden, unter- lassen	Aktivität, eigene Handlung, wie sie über die fünf Sinne von außen wahrnehmbar ist
3	Fähigkeiten	Wie? Was kannst du gut? Welche Fähigkeiten setzt du ein? Wo/wie willst du dich weiter entwickeln? Was möchtest du noch lernen? Welche Fähigkeiten schätzen andere an dir? Was sind deine Stärken?	fühlen können	Strategie, innere Prozesse
4	Gefühle Werte Glaubens- sätze Filter Biographie	Was ist wichtig? Worauf achte ich? Was fühle ich? Wofür setze ich mich ein? Was ist mir das wert? Was motiviert mich/lässt mich weitergehen? Woran glaube ich?	wollen, sollen, müssen, mögen	Kriterien, die ich heranziehe Überzeugungen Filter, durch die ich wahrnehme Historie
5	Mission Berufung	Was ist meine Aufgabe? Was bewirke ich dadurch in der Welt? Was ist mein Beitrag für die Welt? Warum? Was möchte ich anderen vermitteln? Was war mir am wichtigsten, wenn ich vom Ende aus zurückschaue? Was zählt für mich?	erinnern aus- richten	Ziel, Motiv, Absicht, der Sinn, dem ich in meinem Leben nachspüre
6	Identifi- kation	Mit wem in mir? Was ist meine zentrale Rolle im Leben? Was gehört zu mir? Woher weiß ich, was mich ausmacht? Mit welchem Gleichnis würden mich andere beschreiben?	wählen	das innere Team kennenlernen und souverän mit ihm umgehen, interpersonell; „Ich als ...“ (Mann, Frau, Manager o.ä.).
7	Identität	Wer? Wie wer? Wer bin ich?	auflösen,	falsche Identitäten erkennen und

			sein	sich davon lösen, transpersonal
8	Zugehörigkeit	Wem fühle ich mich zugehörig? Wer noch? Woran orientiere ich mich?	integrieren, dürfen	bestimmende Prinzipien, kollektive Ebene
9	Erwachen	Wer bin ich nicht?	Stille	universale Ebene
10	Erleuchtung	Was ist jenseits von allem? Was gibt mir Inspiration? Was führt mich? Wie sieht Gott/die Göttin mich?	Inspizieren	jenseits der universalen Ebene

Indem ich im Coaching die richtige Ebene erreiche, ist für den Klienten die optimale Wirkung möglich.