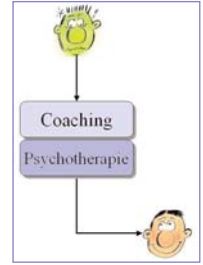


Newsletter

Coaching & Psychotherapie



Herzlich Willkommen!

Diese Ausgabe startet mit einem neuen Titel. Er beschreibt besser als der vorherige Titel, worum es in diesem Newsletter geht: nämlich Themen zu behandeln, die in Psychotherapie und Coaching von Bedeutung sind. Meiner Meinung nach ist der gemeinsame Nenner von Coaching und Psychotherapie das Ziel, Menschen darin zu unterstützen, glücklicher zu werden, einen Sinn in ihrem Leben zu finden und ihren Weg zu gehen. Eine lohnende Aufgabe.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen

Ihr Norman Ehlert

Coaching oder Psychotherapie

Was ist eigentlich der Unterschied zwischen Coaching und Psychotherapie?

Formal macht man dann Psychotherapie, wenn man mit Klienten arbeitet, die psychische Störungen haben. Psychische Störungen sind dann gegeben, wenn ein bestimmter Leidensdruck überschritten ist und verschiedene Symptome zu erkennen sind. Symptome, wie übermäßige Angst oder Niedergeschlagenheit. Erreichen die Symptome ein gewisses Ausmaß werden sie als Depression, Angststörung oder eine andere Störung klassifiziert. Diese Störungen kann man dann im ICD-10 (International Classification of Diseases, 10 Version) nachschlagen.

Inhaltlich hat man meist beim Coaching mit weniger "schwierigen" Klienten zu tun. Oft wissen diese Klienten eher, was sie möchten und brauchen Unterstützung mit welchen Methoden sie ihr Ziel (effektiver) erreichen können.

Coaching bedient sich auch Methoden der Psychotherapie, ist jedoch strukturierter, mehr auf ein Problemfeld eingegrenzt, wie z.B. Berufsfindung und dauert meist wenige Stunden, während eine Psychotherapie im Durchschnitt 10 bis 60 Stunden dauern kann (ausser den psychodynamischen Verfahren).

© norman-ehlert.de

Die Fesseln der Vergangenheit

“Ein Zirkus erwarb einen Eisbären. Doch da sie ihn nur zum Ausstellen brauchten, wurde er in einen Wagen gesperrt. Der war so eng, daß er sich darin nicht einmal umdrehen konnte - und so ging er immer nur zwei Schritte vor und zwei zurück.

Nach vielen Jahren hatten sie Mitleid mit dem Eisbären und verkauften ihn an einen Zoo. Dort fand er ein weites Gehege zum Auslauf. Doch auch hier ging er immer nur zwei Schritte vor und zwei zurück. Als ihn deshalb ein anderer Eisbär fragte: ‘Warum tust du das?’ gab er zur Antwort: ‘Das kommt daher, weil ich so lange in einem engen Wagen eingesperrt war’.”

(Aus: Verdichtetes. Hellinger, S. 21)



Wenig Gegenwart



Neulich traf ich einen, der hatte ganz gegensätzliche Fähigkeiten.

Die eine Hälfte seiner Zeit verbrachte er damit, die Vergangenheit zu bereuen - in der anderen Hälfte sorgte er sich um die Zukunft.

© 2001 by Peter Hohl.

Illustration: Joaquín Busch



Beziehungskredit bei Tatjana Gsell?

Deutschland "durfte" in den letzten Wochen im Fernsehen an den Hochzeitsvorbereitungen von Tatjana Gsell und Ferfried Prinz von Hohenzollern teilnehmen.

Ganz gleich, wie man zu solcher "Nabelschau" steht, eröffnet diese Show doch gute Einblicke in die Welt des Coachings. So sollte Benimm-Coach Nandine Meyden Tatjana Umgangsformen beibringen, damit diese sich wie eine Prinzessin verhält. Doch was passiert: Bereits nach wenigen Tagen bricht Tatjana das Coaching ab! Warum eigentlich? War sie als Klientin zu resistent, wie Coach Nandine behauptet? Oder gibt es gar keine "schlechten" Klienten, sondern nur "schlechte" Coachs?

Meinem Eindruck nach war die fehlende Beziehung zwischen Tatjana und Nandine der Grund für den Abbruch. Eine (gute) Beziehung definiere ich dabei als eine Verbindung zwischen zwei Menschen, in der es Vertrauen gibt. Gibt es eine solche Beziehung nicht, dann ist man auch nicht bereit, sich vom anderen etwas sagen zu lassen.

Nun ist es Aufgabe des Coachs (nicht des Klienten) eine solche (Arbeits-)Beziehung aufzubauen. Es ist Aufgabe des Coachs oder Therapeuten, seinem Klienten das Gefühl zu geben, die Stärken und positiven Eigenschaften zu sehen. Und nicht zu BILD zu sagen: "Die Arbeit war nicht einfach, weil Frau Gsell nicht bereit war, sich kritische Kommentare anzuhören und an sich zu arbeiten." Statt erst einmal eine Beziehung aufzubauen, in der Tatjana Gsell bereit ist, sich auch Schwächen aufzeigen zu lassen, beginnt Nandine direkt mit der Konfrontation.



Erst wenn ich als Coach oder Therapeut dem Klienten das Gefühl gebe, völlig auf seiner Seite zu stehen, in positiv wahrzunehmen, gibt er mir die Erlaubnis, auch negative Seiten anzusprechen.

Um eine Beziehung aufzubauen, muss man beim Klienten ein "Beziehungskonto" einrichten. Aufbuchende Intervention, die das Beziehungskonto mit "Credits" füllen sind alle solche, in denen der Klient in seinen Stärken und positiven Eigenschaften gesehen und gewürdigt wird.

Menschen haben bestimmte Bedürfnisse, wie z.B. Anerkennung, Akzeptanz oder Autonomie. Verhält sich der Coach/Therapeut komplementär zu den Bedürfnissen, lobt er den Klienten und betont seine Stärken, dann erhält er Beziehungskredit.

Dieser ist aber nicht um seiner selbst willen da - wie man auch nicht Geld um des Geldes willen anhäufen sollte - sondern er sollte verwendet werden, um den Klienten bestimmte Sachen sagen zu "dürfen", ihn "konfrontieren" zu dürfen. Eine Konfrontation ist dabei etwas, was der Klient eigentlich nicht hören möchte.

Das Aufzeigen von negativen Seiten ist deshalb für Klienten unangenehm, weil es zum einen Motive blockiert, wie z.B. Anerkennung zu erhalten. Zum anderen "triggert" es Befürchtungen, z.B. abgelehnt zu werden, nicht okay zu sein u.a.

Solche Befürchtungen löste Nandine sicher aus, als Sie bereits am Anfang zu Tatjana Gsell sagte: "Wie sieht Deutschland eigentlich Tatjana Gsell: Etwas billig, ordinär und nicht sonderlich intelligent." So was geht doch nicht! Da würde ich als Klient nicht nur das Coaching abbrechen!

Wenn jemand wie Tatjana Gsell Angst davor hat, schlecht dazustehen und abgewertet zu werden, dann ist es äußerst ungünstig zu sagen: "Das machen Sie falsch! Da verhalten Sie sich nicht richtig!" usw.

Ganz im Gegenteil: Es ist wichtig, ihr das Gefühl zu geben, vom Coach akzeptiert zu sein, okay zu sein. Sie ist in Ordnung und möchte bestimmte Dinge verändern - ist doch super!

Folgende Formulierungen könnten von Tatjana Gsell wesentlich besser akzeptiert werden:

"Wir beide wissen, dass Sie über viele gute Eigenschaften verfügen. Und wir wissen, dass Sie völlig in Ordnung sind. Und wenn es einige Dinge gibt, die Sie noch mehr verbessern wollen, dann ist das doch klasse. Wenn Sie wollen, kann ich Sie dabei unterstützen, noch besser zurecht zu kommen." oder

"Ich habe den Eindruck, dass Deutschland momentan nicht das Bild von Ihnen hat, was Ihnen gerecht wird. Wenn Sie wollen, können wir beide zusammen schauen, dass Sie so rüberkommen, wie Sie das wirklich wollen."

Und dann klappt vielleicht auch ein Coaching mit Tatjana Gsell.

Der "innere Schweinehund" und die Konsequenzen

"Warum schaffe ich es nicht, meinen inneren Schweinehund zu überwinden???" Haben Sie sich das nicht auch schon oft gefragt?

Warum schafft man es nicht, regelmäßig Sport zu machen oder eine Diät zu halten? Warum sitzt man vor dem Fernseher, wo man eigentlich ein Buch lesen möchte? Warum isst man Süßigkeiten, wo doch Obst sooo viel gesünder ist?

Und was ist das für ein mysteriöser Schweinehund, der uns immer zu so etwas "treibt"?

Einige sagen, das wäre "Charakterschwäche" und gleich fühlen wir uns schlecht: Wer möchte schon in seinem Charakter schwach und bemitleidens- oder gar verachtenswert erscheinen?

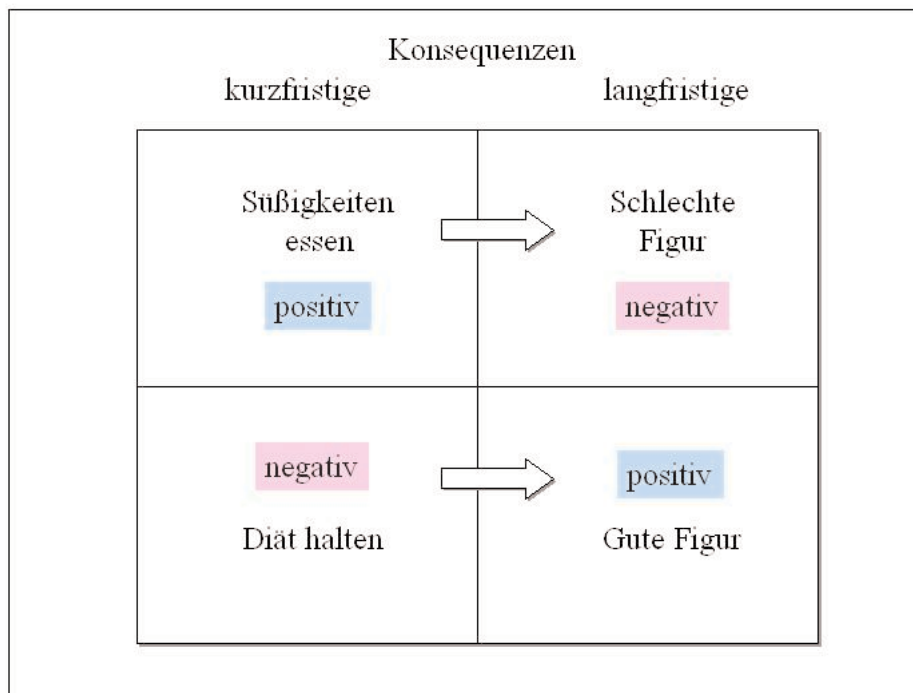
Dabei ist so ein Verhalten, das angenehme Dinge in den Vordergrund rückt völlig normal: Der innere Schweinehund hat etwas mit den Konsequenzen zu tun, die wir für unser Verhalten bekommen.

Wichtig ist dabei die Unterscheidung zwischen kurzfristigen und langfristigen Konsequenzen. Wenn ich Süßigkeiten esse, dann geht es mir kurzfristig gut, langfristig habe ich vielleicht Übergewicht und fühle mich nicht so gut. Wenn ich Sport mache, dann ist das kurzfristig anstrengend und ich lass es lieber sein, obwohl ich mich langfristig fitter fühlen würde.

Eine Regel ist daher:

Verhalten wird über kurzfristige Konsequenzen gesteuert!

Was deutlich macht, wie schwierig es ist, Verhalten zu zeigen, wenn die Konsequenzen kurzfristig negativ sind oder kurzfristig positive Konsequenzen wegfallen.



Einer meiner Klienten spielt lieber Computer, als die unangenehmen Aufgaben für sein Studium zu machen. Kurzfristig ist es angenehm zu spielen, langfristig aber schafft er es nicht, wichtige Arbeiten abzugeben und sein Studiumabschluss ist gefährdet. Nicht nur das, zunehmend macht ihm auch das Computerspielen keinen Spass mehr, weil er sich Vorwürfe macht. Aber trotzdem ist es für ihn so schwierig, mit der Arbeit anzufangen.

Eigentlich geht es um "Selbststeuerung". Dieser Fachbegriff aus der Verhaltenstherapie bezeichnet genau die Eigenschaft, etwas kurzfristig Unangenehmes zu tun, um langfristig etwas Positives zu erreichen. Aber wie genau bekommt man so etwas hin?

Eine Möglichkeit besteht darin, sich kurz-, mittel- und langfristige Ziele zu setzen. Wenn Sie sich Ihre Ziele immer wieder vor Augen führen (z.B. durch ein Poster), ist es leichter, kurzfristig notwendige Strapazen zu überwinden. Es ist sozusagen das Gegenteil des (schnell vergessenen) Neujahrsvorsatz. Je attraktiver Ziele sind und je mehr Sie wissen, wofür

es wichtig ist, dieses Ziel zu erreichen, desto mehr "Sogwirkung" wird so ein Ziel haben. Auch das Einteilen in Teilziele ist sinnvoll.

Eine weitere Möglichkeit ist die (Selbst-)Belohnung: Immer dann, wenn Sie etwas (kurzfristig) Unangenehmes geschafft haben, so z.B. die Steuererklärung, sollten Sie sich eine vorher festgelegte Belohnung gönnen. Das kann etwas Neues sein, was Sie sich sonst nicht leisten würden oder etwas, was Sie sich bis dahin aufgespart haben.

Auch kann man sich die eigentlich unangenehme Aufgabe attraktiver machen, indem man sie mit etwas Positivem verknüpft. Ich persönlich fahre lieber auf dem Heimtrainer, wenn ich mir einen spannenden Film dabei anschau. Andere walken oder joggen in Gesellschaft und schaffen es dadurch leichter, Sport zu treiben.

Nicht nur für einen selbst ist dieses Prinzip entlastend, auch Klienten kann es helfen, genau zu verstehen, warum sie bestimmte Verhaltensweisen nicht durchgehalten haben und genau zu überlegen, was ihnen die Anstrengung zukünftig wert ist.

Der optimistische Königsberater

Es war einmal ein König. Dieser König hatte einen Berater, der ihm manchmal durch seinen extremen Optimismus ganz schön auf die Nerven ging.

Eines Tages zerkleinerte der König gerade mit einem riesigen Messer eine Kokosnuss, als neben ihm unerwartet ein Vogel aufflog. Der König erschreckte sich und hackte sich dabei mit dem Messer einen Zeh ab.

Der König schrie vor Schmerz und Wut auf und humpelte zu seinem Berater, um ihm das Unglück zu zeigen.

“Das ist wunderbar!” rief der Berater.

“Wie bitte?” fragte der König vollkommen verduzt.

“Na, ich sage, dass dieses Unglück ein Segen ist. Verlasst Euch auf mich, denn es wird sich zeigen, dass dieser Unfall sein Gutes hatte.”

Dem König reichte es nun. Er ließ den Berater in einen trockenen Brunnen werfen und entschied, zurück zum Schloss zu gehen.

Auf dem Weg dorthin überfiel ihn aber eine Bande von Kopfjägern, die auf der Suche nach einem Menschenopfer für ihren Gott waren. Der König schien ihnen da genau richtig.

Als jedoch der Schamane der Kopfjäger sah, dass dem König ein Zeh fehlte, sprach er: “Nein, dich können wir als Opfer nicht gebrauchen. Der Gott akzeptiert nur vollständig unversehrte Körper.” und man ließ den König laufen.

Der König war überglücklich. Da fiel ihm plötzlich ein, dass er ja seinem Berater bitter Unrecht getan hatte. Er lief zurück und ließ den Berater aus dem Brunnen holen.

“Bitte entschuldige, dass ich dich in den Brunnen werfen ließ.” sagte er und erzählte ihm, was vorgefallen war.

“Kein Grund, sich zu entschuldigen Euer Hoheit. Es war ein Segen, dass Ihr mich in diesen Brunnen geworfen habt!”

“Aber wie kannst du denn auch darin wieder etwas Gutes sehen?” fragte der König.

“Na, wäre ich hier nicht im Brunnen gesessen, hätten die Kopfjäger doch mich als Opfer genommen!”



In: Wiedergefunden von Alan Cohen, geändert und gekürzt

© norman-ehlert.de

norman-ehlert.de

Königsteiner Straße 61
45529 Hattingen

Tel.: 02324-685552

Fax: 02324-9022031

mail: info@norman-ehlert.de

Internet: www.norman-ehlert.de