

Coaching-Letter

seit 2003

Nr. 94, März 2011

Thema:

„DAS UNBEWUSSTE“ IM COACHING

VON KRISTINA HOFER

TEIL 2 VON 2

INHALT:

- Wie kann Veränderung gelingen?
- Wie wird die Veränderung nachhaltig verankert?
- Aktuelle Forschung zum Phänomen des Unbewussten
- Die innere Stimme
- Zu guter Letzt...

Das Unbewusste

Projektarbeit im Rahmen der Ausbildung
zum Business Coach bei V.I.E.L Coaching + Training

von Kristina Hofer

Teil 2 von 2 (Teil 1 erschienen im Coaching-Letter Nr. 93, Februar 2011)

3.2 Wie kann Veränderung gelingen?

Der größte Teil des menschlichen Verhaltens geht vom Unbewussten aus. Das Unbewusste ordnet grundsätzlich ein Verhalten an, wie es bereits in der Vergangenheit durchgeführt wurde (auch wenn dieses Verhalten in der Vergangenheit nicht zielführend war).

In einer Coachingsession kann man, wie oben beschrieben, durch den Einsatz von Methoden oder direkter Adressierung des Unbewussten Themen bewusst machen und damit arbeiten. Allein das Bewusstsein führt oftmals zu einer Veränderung (Freud's Heilungsmethode in der Psychoanalyse!).

Die beiden Bücher, die zu diesem Thema als Basis für diese Arbeit dienen, The Secret und Think and Grow Rich, geben bei der Ziele- und Visionsarbeit eine sehr konkrete Vorgehensweise vor, um eine Veränderung umzusetzen bzw. ein Ziel zu erreichen in der die Bewusstmachung bzw. Klarheit über den Veränderungswunsch der erste Schritt ist:

- **Ziel definieren und visualisieren:** Konkretisierung und präzisierung einer (vielleicht) vagen Vorstellung oder Wunsches. Wie auch in den Wohlgeformtheitskriterien für ein gutes Ziel festgelegt sollte das Ziel nicht aus einer Negation bestehen (das Unbewusste versteht keine Verneinungen!).
- **Ziel emotional aufladen:** wieder analog zu den Wohlgeformtheitskriterien sollte das Ziel attraktiv und aufgeladen sein. Napoleon Hill spricht von einem „Burning desire“ für das Ziel. Eine bewährte Vorgehensweise ist dabei die Versetzung in den Zustand der Zielerreichung, um das gute Gefühl an das Ziel zu koppeln. Da das Unbewusste nicht zwischen Vorstellung und tatsächlicher Erfahrung unterscheiden kann wird dadurch das Signal gesandt, dass das Ziel realistisch zu erreichen ist.
- **Fokussierung loslassen und Autopilot starten:** ist das Ziel definiert und emotional aufgeladen dem Unbewussten kommuniziert (Autosuggestion) wird automatisch der innere Autopilot eingeschaltet. Dieser Prozess läuft im Unbewussten ab. Jeder Gedankenimpuls, der wiederholt an das Unbewusste gerichtet wird, wird letztendlich davon akzeptiert. Das Unbewusste handelt dann, indem es den Impuls zum physischen Äquivalent übersetzt.



Am besten arbeitet der Autopilot, wenn man entspannt und sich wohl fühlt. Auch Meditation ist eine förderliche Technik um das Unbewusste in Ruhe arbeiten zu lassen.

Auf einer bewussten Ebene geht es darum, an die Zielerreichung zu glauben. In beiden Büchern ist von „Faith“ die Rede, einem vollkommenen und absoluten Glauben an die Erreichung des Ziels. Michael Jordan hat in diesem Zusammenhang gemeint: „Du musst es von dir selbst erwarten, dann wirst du es auch tun und schaffen.“

Man sollte darauf achten, dass sich keine gegensätzlichen Gedanken im Geist einnisten. Das wäre eine neuerliche Autosuggestion - auch wenn nicht bewusst oder rituell wie die ersten beiden Punkte durchgeführt - und das Unbewusste würde einen widersprüchlichen Auftrag erhalten. In The Secret wird das kosmische „Gesetz der Anziehung“ beschrieben, laut dem Ähnlichkeiten angezogen werden. Denkt man also vorwiegend an die Verwirklichung seiner Ziele, so wird man sie erreichen. Wünscht man sich z.B. Reichtum sollte man versuchen, seine Gedanken an Armut zu reduzieren und sich stattdessen Reichtum vorzustellen. Zweifelnde Gedanken können auch durch Gedanken der Dankbarkeit ersetzt werden und wiederum mit dem Gefühl, das Ziel bereits erreicht zu haben, gekoppelt werden.

- **Offen sein und keine Angst haben:** hat das Unbewusste fertig gearbeitet sendet es Nachrichten ans Bewusstsein. Das kann in verschiedenen Formen geschehen, z.B. als inspirierende Eingebungen oder in Träumen. Wichtig ist, dafür offen zu sein und diese Botschaften wahr zu nehmen. Durch diese Vorgehensweise bieten sich auch im Äußeren Chancen, um das Ziel zu erreichen (als Reaktion auf die Gedanken oder den „ans Universum“ gesandten Wunsch inszeniert man unbewusst das, was man zur Zielerreichung braucht). Dabei gilt, dass der Weg zur Zielerreichung vielleicht anders als erwartet aussieht. Napoleon Hill drückt es folgendermaßen aus „Opportunity has a sly habit of slipping in by the back door and often comes disguised in the form of misfortune or temporary defeat. Perhaps this is why so many fail to recognize opportunity.“
- **Ausdauer zeigen:** viele Menschen geben auf, wenn die Ergebnisse auf sich warten lassen oder sich ein Widerstand abzeichnet. Napoleon Hill erzählt in seinem Buch, dass viele der erfolgreichen Männer, die er interviewt hat, gegen Widerstände zu kämpfen hatten und gerade hinter den größten Widerständen der Durchbruch steckt. Misserfolge sollten als Ansporn umbewertet werden (Signal an das Unbewusste).
- **Erfolge feiern:** Durch das Feiern von Erfolgen und bewussten Gefühlen von Dankbarkeit wird die Botschaft an das Unbewusste gerichtet, dass sich die Anstrengungen zur Zielerreichung gelohnt haben.



3.3 Wie wird die Veränderung nachhaltig verankert?

Ist das Ziel oder die Veränderung wie im vorhergehenden Konzept erreicht ist die Nachhaltigkeit durch die Konsequenz der Denkstruktur bei der Zielerreichung gegeben. Geht es um kleinere Veränderungen aus einer Coachingsession heraus wird mit dem Future Pace zum Ende der Session beim Coachee ein neuronaler Anker in die Zukunft gesetzt. Der Anker sagt dem Unbewussten, was konkret und in welcher Reihenfolge getan werden soll. Die Herausforderung dabei ist, dass das Unbewusste mächtiger als das Bewusstsein ist und Veränderung entgegen unbewusster Strukturen nicht erzwungen werden kann oder zumindest nicht nachhaltig möglich ist. Wichtig ist daher der Öko-Check in dem Preis, Nebenwirkungen und Risiken der definierten Veränderung beleuchtet werden. Signale vom Unbewussten sind vor allem in der Körpersprache des Coachees zu beobachten.

Wie einleitungsweise beschrieben hat das Unbewusste die Neigung, Handlungsmuster in der Zukunft genauso zu wiederholen, wie sie in der Vergangenheit abgelaufen sind. Um die Nachhaltigkeit einer Veränderung sicherzustellen hilft ein intelligentes Erinnerungssystem, neue Gewohnheiten gezielt zu installieren und die Erfolge in der Anwendung klar vor Augen führen (z.B. Zielvisualisierung). Auf bewusster Ebene geht es vor allem um den Punkt 5 aus dem vorhergehenden Kapitel: Ausdauer zeigen und sich nicht von seiner Vision abbringen lassen. Auch darin kann der Coach den Coachee im Future Pace oder in Folgesessions unterstützen. Essentiell ist, dass das Ziel beim Coachee intrinsisch verankert ist und er für die Erreichung nicht von der laufenden (externen) Unterstützung des Coaches angewiesen ist.

4. Aktuelle Forschung zum Phänomen des Unbewussten

Die Forschung nach Freud hat festgestellt, dass das Unbewusste einen weit größeren Teil unserer Psyche ausmacht, als Freud angenommen hatte. Der Forscher Timothy D. Wilson hält Freuds Beschreibung des Bewusstseins als der Spitze des geistigen Eisbergs für eine gewaltige Untertreibung und meint stattdessen, dass das Bewusstsein nur ein winziger Schneeball auf der Spitze dieses Eisbergs ist. In dieser Proportion wäre der im Seminarmodul 5 besprochene Reiter in der Metapher zum Unbewussten höchstens ein Playmobilmannchen auf dem riesigen Elefanten.

Wenn auch der Umfang des Unbewussten umstritten ist gab es jedoch auch in neuerer Forschung immer wieder Bestätigungen zu einigen von Freuds Thesen (ein richtiges Freud-Revival vor ein paar Jahren!). Beispielsweise untersuchte der Forscher Mark Solms mittels Elektro-Enzephalogramm (EEG) die Hirnströme schlafender Patienten und erkannte, dass während eines Traums genau die Hirnregionen aktiv sind, die für Instinkte, Emotionen und Wünsche zuständig sind. Gleichzeitig sind die rationalen, logischen, sozusagen kontrollierten Teile des Gehirns „abgeschaltet“, was Freuds Theorie von Träumen und deren Aus dem Bewusstsein verdrängten, unbewussten Inhalten bestätigt.



Analog zu Freud ordnet auch Timothy D. Wilson in seinem Buch *Strangers to Ourselves* dem Unbewussten im Unterschied zum Bewussten ältere und rigidere Strukturen zu, die unter anderem darauf programmiert sind, die Umwelt schnell zu erfassen und Gefahren zu erkennen. Zentral ist dabei der sogenannte Mandelkern, der sofort Angst und die entsprechenden Reflexe ausschüttet wenn eine mögliche Gefahr entdeckt wurde (z.B. ein Stock, der wie eine Schlange aussieht). Indem wir nicht über jede Handlung nachdenken müssen sondern einen Großteil komplexer Denkarbeit an das Unbewusste delegieren, kann unser Mechanismus Zeit und Energie sparen. Ein fast anekdotisches Faktum in diesem Zusammenhang ist, dass der Mandelkern bei Verliebtheit ausgeschaltet wird!

Trotz umfangreicher Forschung ist bei weitem nicht alles zum Unbewussten oder zu unseren Gehirnfunktionen erforscht. Neurobiologisch können wir heute die Funktion größerer Hirnareale erklären, und auch die Vorgänge auf dem Niveau einzelner Zellen und Moleküle sind erforscht. Was fehlt ist aber die gesamte mittlere Ebene z.B. nach welchen Regeln ein Gehirn arbeitet; wie es die Welt so abbildet, dass unmittelbare Wahrnehmung und frühere Erfahrung miteinander verschmelzen; wie das innere Tun als "seine" Tätigkeit erlebt wird und wie es zukünftige Aktionen plant. In einem von 11 führenden Neurowissenschaftlern verfassten Dokument zur Gegenwart und Zukunft der Hirnforschung („Das Manifest“) wird außerdem festgehalten, dass es auch nicht klar ist, wie man diese Themen mit den heute zur Verfügung stehenden Mitteln erforschen könnte.

Die Frage der korrekten und objektiven Erforschung ist auch in Timothy D. Wilsons Buch, immer wieder ein Thema. Ein Beispiel dafür ist, dass der Gedanke „Ah, ich habe Lust auf ein Brot“ und die Aktivität „Vom Schreibtisch aufstehen und zum Kühlschrank gehen“ nicht notwendigerweise - wie logisch erwartet - in einem ursächlichen Ablauf stehen müssen. Stattdessen könnten sowohl der Gedanke als auch das Handeln den gleichzeitigen Ursprung im Unbewussten (Bedürfnis: Hunger) haben, was sich jedoch mit unseren heutigen Forschungswerkzeugen noch nicht physisch erforschen lässt.

Auch Methoden wie Introspektion oder Interviewtechniken sind dabei unzulänglich. Ein gutes Beispiel dafür ist folgendes Experiment, das Timothy D. Wilson gemeinsam mit dem Forscher Richard Nisbett durchgeführt hat. Testpersonen sollen aus vier nebeneinander aufgelegten Nylonstrumpfhosen die mit der besten Qualität auswählen. Tatsächlich sind die vier Strumpfhosen identisch. In mehreren anderen Experimenten wurde bei einer Anordnung der Objekte nebeneinander der sogenannte Positionseffekt nachgewiesen: Menschen tendieren dazu, Objekte die weiter rechts liegen auszuwählen. Auch in diesem Experiment wählten die Testpersonen vor allem die Strumpfhosen, die am weitesten rechts lagen, aus. Nach der Auswahl wurden die Testpersonen nach der Begründung ihrer Auswahl gefragt. Die Testpersonen hatten unterschiedliche Erklärungen wie beispielsweise der Stoff oder die Elastizität der jeweiligen Strumpfhose, die für sie plausibel erschienen. Die Rückfrage, ob eventuell die Positionierung der Strumpfhose ein Grund für die Auswahl gewesen sein konnte wurde von den Testpersonen konsequent verneint.



In der Verlängerung der Erkenntnis, dass uns unsere wahren Handlungsmotive nicht bekannt sind, meint Timothy D. Wilson, dass wir Menschen immer wieder Geschichten über uns selber erfinden. Wir tun das, weil wir aus unbewussten Antrieben heraus handeln, das aber nicht wahrhaben wollen (aufgrund ausgeprägter Verteidigungsmechanismen und unserem philosophischen Sinnverständnis heraus, nach dem wir nicht irgendwelchen Impulsen ausgeliefert sein wollen). Das führt auch dazu, dass wir neue Informationen unbewusst in unsere bestehenden Raster pressen, obwohl sie eigentlich neue Raster erfordern würden bzw. damit die alten Raster in Frage gestellt würden. Dadurch fällt es uns auf einer bewussten Ebene schwer festzustellen, dass unsere Annahmen inkorrekt sind und einer Anpassung bedürfen würden.

Auch dazu hat Timothy D. Wilson einige sozialpsychologische Experimente gemacht. Er belegt beispielsweise, dass Menschen, die sich für frei von Vorurteilen halten unbewusst viele Vorurteile haben können, die sich jedoch auf indirekte Weise äußern (z.B. im Falle eines Experiments in weniger direktem Blickkontakt oder der Vermeidung von Berührung des schwarzen Experimentleiters). Das Buch, mit dem passenden Titel „Strangers to Ourselves“ beinhaltet kompakt die desillusionierende Erkenntnis, dass wir unserem Unbewussten in all unserem Handeln ausgeliefert sind und bei weitem nicht die kontrollierten, logisch deduzierenden Wesen sind, wie oftmals (z.B. Unterschied zwischen Mensch und Tier) behauptet wird.

Um einen Zustand zu verändern oder ein Ziel zu erreichen schließt sich Timothy D. Wilson in seiner Empfehlung den in diesem Dokument bereits genannten Theorien an. Handelt man so, als ob das Ziel bereits erreicht ist, sendet dies Signale an das Unbewusste, die zu Einstellungs- und Gefühlsveränderungen führen. Diese Veränderungen ermöglichen wiederum die Zielerreichung und treiben diese voran.

Dieses Kapitel soll mit einem interessanten Zukunftsausblick zur Hirnforschung enden. Es wird über die nächsten 20 bis 30 Jahre die Entstehung eines neuen Menschenbilds auf Basis der Forschungen erwartet. Dualistische Erklärungsmodelle, d.h. die Trennung von Körper und Geist, werden zunehmend verwischt. Auch die strikte Aufteilung in angeborenes und erworbenes Wissen wird sich lockern. In unserer momentanen Denkweise sind dies zwei unterschiedliche Informationsquellen, die unserem Wahrnehmen, Handeln und Denken zu Grunde liegen. Die Neurowissenschaft der nächsten Jahrzehnte wird aber ihre innige Verflechtung aufzeigen und herausarbeiten, dass auf der Ebene der Nervenetze eine solche Unterscheidung nicht sinnvoll ist. Dabei werden Geisteswissenschaften und Neurowissenschaften in einen intensiven Dialog treten, um gemeinsam ein neues Menschenbild zu entwerfen.

5. Die innere Stimme

Wie bereits mehrfach in diesem Text beschrieben nimmt das Unbewusste sehr viel mehr Informationen auf als wir bewusst registrieren. Dadurch werden wertvolle Informationen gespeichert, die als innere Stimme (z.B. einer Stimme im Kopf oder einem Bauchgefühl) in



verschiedenen Situationen ins Bewusstsein gelangen. Ohne rationale Erklärung wissen wir dann, was zu tun ist, ob eine Gefahr droht oder was für uns falsch und richtig ist.

Je komplexer ein Zusammenhang ist, desto mehr sollte man aus diesen Gründen seinem Unbewussten vertrauen. Der Philosoph Ralph Waldo Emerson drückt es auf folgende Art aus: „The whole course of things goes to teach us faith. We need only obey. There is guidance for each of us, and by lowly listening, we shall hear the right word.“

Auch im Buch *The Secret* wird die Wichtigkeit hervorgehoben, mit seinem Unbewussten in Kontakt zu stehen. Gefühle geben unmittelbar Feedback, in welchem Zustand man sich befindet und wenn man aufmerksam achtgibt merkt man, zu was man sich hingezogen fühlt oder wo es keine Resonanz gibt. In der Metapher zum Elefanten (Unbewusstes) und seinem Reiter (Bewusstes) kann der Reiter den Elefanten durch seinen Willen eine zeitlang bezwingen. Aber es ist uns nicht möglich, über einen längeren Zeitraum hinweg gegen unser Unbewusstes zu handeln.

Diese Arbeit soll mit einem spirituellen Ansatz beendet werden. Im Zusammenhang mit der inneren Stimme ist Karma erwähnenswert, das Gesetz laut welchem jede Handlung eine Konsequenz zur Folge hat, die sich aber möglicherweise erst in einem späteren Leben manifestiert. Als innere Stimme wären demnach bereits bei unserer Geburt im Unbewussten der Weg zu den Aufgaben und Herausforderungen verankert, die wir aufgrund unserer Vergangenheit zu meistern haben.

Nachdem ein Teil dieser Arbeit auf Methoden zur Umsetzung und Verankerung von Veränderungen baut könnte man jetzt meinen, dass wir bei einem fixen Glauben an das Karma auch keine Ziele und Visionen entwickeln müssten, da unser Weg sowieso vorbestimmt wäre. Buchstäblich ist das korrekt, auf einer abstrakteren Ebene kann wiederum die Veränderung genau die Herausforderung für unser jetziges Leben sein :-)

Kristina Hofer ist seit März 2010 zertifizierter Business Coach und arbeitet heute als Senior Consultant bei der Managementberatung 2hm & Associates GmbH in Mainz, wo sie neben dem täglichen Beratungsgeschäft auch für Coaching von Mitarbeitern (insbesondere Projektcoaching) zuständig ist.

https://www.xing.com/profile/Kristina_Hofer



Und zu guter Letzt aus aktuellem Anlass...

„Es war im schönen Karneval,
wo, wie auch sonst und überall,
der Mensch mit ungemeiner List
zu scheinen sucht, was er nicht ist.“

Wilhelm Busch

V.I.E.L Coaching Letter © 2011

Herausgeber:

V.I.E.L.[®] Coaching + Training
Ehrlich, Fiolka, Hartung, Rückerl GbR

Redaktion: Ulrich Tormin (V.i.S.d.P.)

Kommerzielle Nutzung, Vervielfältigung oder Abdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung

