

NLP-Practitioner Ausbildung

Modul 4

Das SWISH-Format

i-balancing®

Farbtypologie

Kommunikationsquadrat

Inhaltsverzeichnis

DER SWISH	3
EINSTIEG IN DIE SUBMODALITÄTENARBEIT	4
1. DIE NUTZEN-TÜR: „WAS BRINGT MIR DAS?“	4
2. DIE STRUKTUR-TÜR: „WIE FUNKTIONIERT DAS GENAU?“	5
3. DIE SICHERHEITS-TÜR: „IST DAS OKAY FÜR MICH?“	6
4. DIE BILDER-TÜR: „LASS UNS AUSPROBIEREN.“	7
DAS SWISH-MUSTER	8
FORMATSCHRITTE SWISH	8
EINSATZ VON SUBMODALITÄTEN	10
I-BALANCING	12
DIE ABFOLGE DER 6 ELEMENTE BEIM I-BALANCING®	13
DIE 12 VERSCHIEDENEN ABM	22
DAS KOMMUNIKATIONSQUADRAT NACH FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN	28
DAS KOMMUNIKATIONSQUADRAT ALS STRUKTUR FÜR FEEDBACK	31
FARBTYPOLOGIE.....	33

Der SWISH

Der klassische Swish unterstützt dich dabei, automatische Reaktionen zu verändern, indem du den inneren Auslöser mit einem neuen, attraktiven Selbstbild verknüpfst.

Im Alltag erleben wir oft, dass bestimmte Bilder, Situationen oder innere Filme sofort ein Gefühl auslösen. Dieses Gefühl führt dann fast automatisch zu einem Verhalten. Genau dort setzt der Swish an: Er unterbricht die alte Bild-Gefühl-Verhaltens-Kette und ersetzt sie durch eine neue innere Richtung.

Du kannst dir den Swish wie eine Fernbedienung im Kopf vorstellen. Das alte Bild ist der alte Sender. Vielleicht zeigt dieser Sender Unsicherheit, Lust auf Süßes, Aufschieben oder Rückzug. Mit dem Swish schaltest du innerlich um: Das alte Bild wird kleiner, dunkler und verliert an Bedeutung. Gleichzeitig wird das neue Bild von dir selbst größer, heller und attraktiver.

Wähle für die Übung ein konkretes Alltagsthema. Es sollte eine Situation sein, in der du automatisch reagierst und gerne eine neue Reaktion hättest. Das Thema sollte überschaubar sein und einen klaren Auslöser haben.

Geeignet sind Themen wie: weniger naschen, weniger zum Handy greifen, ruhiger in ein Gespräch gehen, eine Aufgabe beginnen, souveräner auftreten oder eine kleine Gewohnheit verändern.

Nicht geeignet sind sehr große oder stark belastende Themen wie tiefe Traumata, schwere Beziehungskonflikte oder komplexe Lebensentscheidungen. Der Swish ist kein Format für alles. Er ist besonders stark, wenn ein klarer Auslöser eine automatische Reaktion startet.

Merksatz:

Der Swish ist der schnelle Kanalwechsel im Kopf: weg vom alten Auslöserbild – hin zum Bild des Menschen, der du in dieser Situation sein willst.

Du lernst deinem Gehirn ein neues Bild anzubieten, auf das es automatisch zusteuern kann.

Vier Einstiegstüren in die Submodalitätenarbeit

Einstieg in die Submodalitätenarbeit

Wenn wir mit Submodalitäten arbeiten, sagen wir nicht einfach: „Mach das Bild kleiner, heller, dunkler oder weiter weg“, und hoffen dann, dass der Klient eine Erleichterung spürt.

So funktioniert Coaching nicht.

Menschen steigen unterschiedlich in Veränderungsarbeit ein. Der eine will zuerst wissen, wofür das Ganze gut ist. Der nächste will verstehen, wie es funktioniert. Wieder ein anderer braucht erst die Sicherheit, dass nichts gegen ihn oder sein altes Muster arbeitet. Und manche sind sofort bereit, mit Bildern, Farben, Geräuschen und inneren Filmen zu experimentieren.

Deshalb gilt:

Wir passen nicht den Menschen an das Format an. Wir passen den Einstieg in das Format an den Menschen an.

Das Format bleibt gleich. Aber die Tür, durch die wir hineingehen, kann unterschiedlich sein.

Der Swish ist dabei ein gutes Beispiel. Im Kern verändert er den inneren Auslöser eines alten Musters. Ein altes Bild, das bisher ein unerwünschtes Verhalten gestartet hat, wird blitzschnell mit einem neuen attraktiven Selbstbild verknüpft. Das klingt einfach. Ist es auch. Aber einfach heißt nicht, dass jeder **den selben** Einstieg braucht.

1. Die Nutzen-Tür: „Was bringt mir das?“

Manche Menschen wollen zuerst wissen, welchen praktischen Nutzen eine Übung hat. Sie möchten keine langen Erklärungen, keine langen und vielleicht esoterisch angehauchten Rechtfertigungen. Sie wollen wissen: „Was bringt mir das konkret? Wo ist der Hebel? Wie schnell merke ich einen Unterschied?“

Für diese Menschen rahmen wir Submodalitätenarbeit als mentale Reaktionssteuerung.

Vorschlag für den Einstieg:

„Wir machen hier keine Fantasiereise und auch kein inneres Kunstprojekt. Wir schauen uns an, welcher innere Auslöser dein altes Verhalten startet. Dann verändern wir diesen Auslöser so, dass dein Gehirn schneller in die gewünschte Richtung geht.“

Stell dir das wie einen Schalter vor. Bisher drückt ein bestimmtes Bild in deinem Kopf auf den alten Knopf. Der Swish baut einen neuen Schaltweg. Alter Auslöser rein – neues Zielbild raus.

Das Ziel ist nicht, stundenlang über das Problem zu reden. Das Ziel ist, eine automatische Reaktion neu zu verkabeln.“

Geeignete Formulierungen:

„Wir testen jetzt den Hebel.“
„Was ist der Auslöser?“
„Was soll stattdessen passieren?“
„Woran merkst du konkret, dass es funktioniert hat?“
„Wir halten es schlank: Trigger finden, Zielbild bauen, Swish testen.“

Was bei diesen Klienten überhaupt nicht andockt:

„Lass dich mal ganz weich in dein inneres Bild hineinsinken.“
„Spüre mal, welche Farbe deine Seele dem Bild geben möchte.“
„Vertraue einfach dem Prozess.“

Da ist die Gefahr groß, dass der Teilnehmer innerlich denkt: „Ich wollte Veränderung, keinen esoterischen Bastelnachmittag.“

2. Die Struktur-Tür: „Wie funktioniert das genau?“

Andere Menschen brauchen zuerst Logik. Sie wollen verstehen, was sie tun, warum sie es tun und woran sie merken, ob es wirkt. Sie fühlen sich sicherer, wenn das Format als klarer Prozess beschrieben wird.

Für diese Menschen rahmen wir Submodalitätenarbeit als Experiment mit inneren Repräsentationen.

Vorschlag für den Einstieg:

„Wir arbeiten jetzt mit einer einfachen Hypothese: Ein inneres Bild wirkt nicht nur durch seinen Inhalt, sondern auch durch seine Eigenschaften. Also durch Größe, Helligkeit, Entfernung, Schärfe, Perspektive und Bewegung.

Wir testen gleich, welche dieser Eigenschaften bei dir Wirkung hat. Wenn ein Bild näher kommt, kann es stärker wirken. Wenn es weiter weggeht, kann es schwächer werden. Wenn es heller oder größer wird, kann es mehr Bedeutung bekommen. Das ist nicht bei jedem Menschen gleich, deshalb testen wir es.

Der Swish nutzt genau diese Unterschiede. Wir nehmen ein altes Auslöserbild und ein neues Zielbild und verändern die Submodalitäten in einer schnellen Abfolge. Danach prüfen wir: Ist die alte Reaktion noch genauso stark oder hat sich etwas verändert?“

Geeignete Formulierungen:

„Wir behandeln das jetzt wie ein kleines inneres Experiment.“
„Welche Eigenschaft verändert die Wirkung am stärksten?“
„Bitte beobachte genau, was sich verändert.“

„Wir messen vorher und nachher auf einer Skala von 0 bis 10.“
„Erst testen, dann bewerten.“

Was bei diesen Klienten überhaupt nicht andockt:

„Das funktioniert einfach, glaub mir.“
„Das Unbewusste macht das schon.“
„Du musst es nicht verstehen.“

Gerade der strukturorientierte Mensch möchte es verstehen. Und das ist kein Widerstand. Das ist seine Eintrittskarte.

3. Die Sicherheits-Tür: „Ist das okay für mich?“

Manche Menschen brauchen zuerst einen sicheren Rahmen. Sie fragen innerlich: „Wird hier etwas in mir übergangen? Muss ich etwas wegmachen? Darf das alte Verhalten auch einen Sinn gehabt haben?“ Diese Menschen reagieren empfindlich, wenn Veränderung wie Wegdrücken, Überfahren oder „alte Reaktion löschen“ klingt.

Für diese Menschen rahmen wir Submodalitätenarbeit als sanfte Erweiterung von Wahlmöglichkeiten.

Vorschlag für den Einstieg:

„Wir kämpfen nicht gegen dein altes Muster. Und wir tun auch nicht so, als wäre es dumm oder falsch. Vermutlich hatte dieses Muster irgendwann einmal eine Funktion. Vielleicht wollte es dich schützen, entlasten, ablenken oder beruhigen.“

Heute prüfen wir nur, ob dein System eine zusätzliche Möglichkeit bekommen darf. Der Swish bedeutet nicht: Das Alte wird brutal aus dem Kopf geworfen. Es bedeutet: Ein neues Bild darf stärker werden. Eine neue Reaktion darf leichter verfügbar werden.

Du musst nichts erzwingen. Du beobachtest nur, wie sich die innere Darstellung verändert, wenn das neue Bild mehr Raum bekommt.“

Geeignete Formulierungen:

„Wir würdigen zuerst, dass das alte Muster vermutlich eine Funktion hatte.“
„Du musst nichts wegdrücken.“
„Wir laden eine neue Möglichkeit ein.“
„Achte darauf, ob sich das stimmig anfühlt.“
„Wenn ein innerer Einwand auftaucht, ist das keine Störung, sondern wichtige Information.“

Was bei diesen Klienten überhaupt nicht andockt:

„Wir löschen das jetzt.“
„Das alte Bild kommt weg.“
„Du musst nur wollen.“
„Einfach swishen, dann ist es erledigt.“

Das kann für sicherheitsorientierte Menschen zu hart klingen. Da macht das Nervensystem die Tür zu und hängt ein Schild dran: „Heute geschlossen wegen Übergriffigkeit.“

4. Die Bilder-Tür: „Lass uns ausprobieren.“

Dann gibt es Menschen, die sofort mit inneren Bildern, Metaphern und Vorstellungskraft arbeiten können. Die brauchen nicht zuerst zehn Minuten Theorie. Die hören „inneres Bild“ und sind schon im Kino.

Für diese Menschen rahmen wir Submodalitätenarbeit als kreatives inneres Probehandeln.

Vorschlag für den Einstieg:

„Wir nutzen jetzt dein inneres Kopfkino. Du kennst das bestimmt: Ein Bild taucht auf, und sofort verändert sich deine Stimmung. Ein bestimmter Blick, eine Erinnerung, ein innerer Film – und zack, dein Körper reagiert.“

Beim Swish nutzen wir genau diese Fähigkeit bewusst. Du nimmst das alte Bild, das dich bisher in dein Muster zieht, und ersetzt es blitzschnell durch ein neues Bild von dir. Nicht kompliziert. Eher wie ein Filmschnitt: alte Szene raus, neue Szene rein.

Wichtig ist: Das neue Bild soll dich wirklich ziehen. Es darf lebendig, attraktiv, kraftvoll und vielleicht sogar ein bisschen frech sein. Es soll innerlich sagen: Da will ich hin.“

Geeignete Formulierungen:

„Mach daraus einen inneren Filmschnitt.“

„Lass das neue Bild aufleuchten.“

„Was macht dieses Bild richtig attraktiv?“

„Welche Farbe, Bewegung oder Perspektive gibt dem Bild mehr Zug?“

„Spiel damit, bis dein System sagt: Ja, genau dahin.“

Was bei diesen Klienten überhaupt nicht andockt:

Zu viel Theorie am Anfang.

Zu viele Kontrollfragen.

Zu starre Abläufe ohne Spielraum.

Diese Menschen lernen oft über Erleben. Sie brauchen danach eher Erdung und Transfer: „Was genau machst du morgen anders?“

Menschen reagieren unterschiedlich auf Submodalitätenarbeit. Manche wollen zuerst den Nutzen verstehen. Manche brauchen eine klare Struktur. Manche brauchen Sicherheit und innere Zustimmung. Manche steigen sofort über Bilder und Vorstellungskraft ein.

Deshalb ist es wichtig, den Einstieg in den Swish flexibel zu gestalten.

Der Swish bleibt in seiner Grundstruktur gleich: Ein altes Auslöserbild wird mit einem neuen attraktiven Selbstbild ersetzt. Aber die Art, wie wir jemanden in dieses Format hineinführen, sollte zu seinem inneren Zugang passen.

Für nutzenorientierte Menschen erklären wir den Swish als mentale Reaktionssteuerung.
Für strukturorientierte Menschen erklären wir ihn als Experiment mit inneren Repräsentationen.

Für sicherheitsorientierte Menschen erklären wir ihn als Einladung zu neuen Wahlmöglichkeiten.

Für bildorientierte Menschen erklären wir ihn als kreativen Filmschnitt im inneren Kopfkino.

Der entscheidende Satz lautet:

Nicht jeder Mensch braucht dieselbe Tür. Aber alle können lernen, mit ihren inneren Bildern, Stimmen und Gefühlen bewusster umzugehen.

Das Swish-Muster

Definition: Ein Problemzustand, der durch einen visuellen Reiz aktiviert wird, wird durch ein visuelles Ziel-Bild und den dazugehörigen angemessenen Emotionen überlagert. Dadurch werden neue Handlungs- und Bewertungsalternativen möglich.

Beispiel: An welchem Thema möchtest Du arbeiten? Wo oder wann möchtest Du gerne anders reagieren als bisher? Du kannst zum Beispiel Themen nehmen wie: Ärger, Wut, Traurigkeit, Nervosität, Nägelkauen – Problemzustände, die durch einen visuellen Reiz ausgelöst werden.

Historisches: Mitte der 80er Jahre von Richard Bandler im Zusammenhang mit den Repräsentationsystemen herausgearbeitet. (Richard Bandler, Veränderung des subjektiven Erlebens. Fortgeschrittene Methoden des NLP 1995, Junfermann, Paderborn (Original: 1985 Using your Brain – For a Change, Real People Press, Moab/UT).

Indikation:

Ein unerwünschtes, negatives Bild durch ein positives Zielbild austauschen.

Formatschritte SWISH

1. Vorgespräch: Beide Situationen und Bilder elizitieren, dabei auf die Schlüsselworte achten. Ökocheck.

2. Finde heraus, was der Klient im Moment des unerwünschten Verhaltens tatsächlich sieht. Lasse ihn das unerwünschte Bild (Bild 1) beschreiben.

Separator

3. Schaffung eines positiven Zielbildes (Bild 2). Wie würde die Situation aussehen, wenn der Klient die gewünschte Veränderung bereits erreicht hätte? Schaffe mit dem Klienten

nun ein außerordentlich attraktives Zielbild. Es soll ihm wirklich gut gefallen und auf den Klienten anziehend wirken (schöne Farben, angenehmes Licht, gute Perspektive etc.) Das Zielbild kann entweder dis-assoziert auf der Identitätsebene sein, z.B. sich als sportlich-gesunden Menschen statt Chips-essend (Negatives Verhalten/Bild) von außen zu sehen. Oder das Zielbild ist etwas, dass der Klient assoziiert aus den eigenen Augen sieht (einen Strand, einen bestimmten Menschen, eine grüne Bergwiese), dass ihn in den gewünschten Zielzustand versetzt. Bandler hat ursprünglich nur mit disassozierten Identitätszielbildern gearbeitet.

4. SWISH: Führe nun mit beiden Bildern den Swish durch. Beginne mit dem unerwünschten Bild (Bild 1) und lasse es den Klienten sich groß und hell vor ihm vorstellen (wie auf einer Leinwand).

5. Lasse nun den Klienten ein kleines dunkles Bild seiner positiven Zielvorstellung (Bild 2) in die untere rechte Ecke projizieren. Sobald der Klient „SWISH“ sagt und mit der Hand das positive über das negative Bild zieht, wird das kleine Bild seiner positiven Zielvorstellung größer und heller werden, bis es Bild 1 vollkommen bedeckt. Dadurch sieht der Klient ausschließlich des positiven Zielbildes (Bild 2) groß und strahlend vor sich. Bild 1 wird dadurch komplett überlagert und wir verwenden keine Gedanken mehr an das negative Bild.

Separator

6. Wiederhole den SWISH ca. 5-8-mal bzw. so lange, bis das negative Bild nicht mehr aufzubauen ist, da es bereits vom positiven Zielbild überlagert ist. Achte darauf, dass nach jedem Mal das positive Zielbild (Bild 2) groß und strahlend für den Klienten zu sehen ist. Setze nach jeder Wiederholung einen Separator, achte dabei darauf, dass der Klient die Augen öffnet. Fragen den Klienten: „Was hat sich verändert?“ Bevor Du ihn erneut durch den SWISH führst. Steigere mit jedem Mal Energie und Tempo.

7. Test: Teste nun, was passiert, wenn Du Dir Bild 1 vorstellst? Wenn der SWISH funktioniert hat, wird dies schwierig sein, da das negative Bild entweder nicht mehr aufzubauen ist, oder sofort verblasst und schrumpft und vom strahlenden, positiven Zielbild ersetzt wird.

8. Futurepace

wiederholen.

Der Klient sollte den SWISH zu Hause noch ca. 5-mal in einer Woche

Einsatz von Submodalitäten

- Vertiefung oder Hervorrufen von Gefühlen, Erinnerungen etc.
- Methode, um von einem unangenehmen Gefühl in ein ressourcenvolles Gefühl zu gehen.
- Glaubenssatsauflösung durch Austausch von Submodalitäten..
- Skala von 1-10 für verschiedene Erlebnisse (Ärger, Schmerz etc.).
- Swish-Muster
- Viele weitere NLP-Formate

Submodalitäten-Liste

Hier nun ein kleiner Auszug an Unterscheidungsmöglichkeiten:

Visuell:

Hell/dunkel

Größe

Klarheit

Farbe

Kontrast

Dia/Film

Rahmen

Schärfe

Entfernung

Perspektive

Auditiv

Lautstärke

Tonhöhe

Deutlich/undeutlich

Harmonisch/disharmonisch

Voll/dünn

Entfernung

Klangfarbe

Rhythmus intern/extern

Stetig/unterbrochen

Digital/analog

Kinästhetisch

Warm/kalt

Schwer/leicht

Fließend/ruhig

Langsam/schnell

Position oder Ort

Richtung

Intensität

Größe

Eng/weit

Stumpf/scharf

I-Balancing

Von EMDR zum i-balancing®

EMDR = Eye Movement Desensitization and Reprocessing
Augenbewegungs-Desensibilisierung und Wiederverarbeitung

Viele Menschen kennen aus therapeutischen Zusammenhängen die Arbeit mit Augenbewegungen, Lichtbalken oder anderen Formen bilateraler Stimulation. Besonders im EMDR wird dieses Prinzip seit vielen Jahren eingesetzt und ist vor allem im Bereich der Traumatherapie wissenschaftlich gut untersucht.

Dabei folgt der Klient mit den Augen einem bewegten Reiz, zum Beispiel den Fingern des Therapeuten, einem Stift oder einem Lichtpunkt auf einem sogenannten Lichtbalken. Die belastende Erinnerung oder innere Repräsentation wird aktiviert, während gleichzeitig die Augenbewegungen stattfinden. Dadurch kann die emotionale Intensität der Erinnerung abnehmen und das Erlebte neu verarbeitet werden.

Wichtig ist jedoch: Nicht der Lichtbalken ist die Methode. Nicht die Lampe macht die Veränderung. Auch nicht das Winken allein ist der therapeutische Prozess.

Der entscheidende Punkt ist die Kombination aus gezielter Aktivierung, sicherer Prozessführung, genauer Beobachtung und anschließender Neuverarbeitung.

Genau an dieser Stelle setzt i-balancing® an.

i-balancing® nutzt ebenfalls Augenbewegungsmuster und visuelle Stimulation, geht aber über das reine Arbeiten mit bilateralen Bewegungen hinaus. Es verbindet mehrere Elemente miteinander: ein ausführliches Vorgespräch, die Klärung realer und irrealer Ängste, lösungsorientiertes Denken, körperliche Stabilisierung durch Ausdauersport, die Arbeit mit inneren und äußeren Ressourcen sowie gezielte Augenbewegungsmuster.

Der Blick richtet sich dabei nicht nur auf die belastende Situation, sondern auf das gesamte System des Klienten: seine Gedanken, inneren Bilder, körperlichen Reaktionen, Bewertungen, Schutzmuster und Lösungsmöglichkeiten.

Man könnte sagen: EMDR zeigt eindrucksvoll, dass Augenbewegungen in einem therapeutischen Prozess eine wirksame Rolle spielen können. i-balancing® greift dieses Grundprinzip auf und integriert es in einen breiteren, lösungsorientierten Coaching- und Veränderungsprozess.

Oder etwas einfacher gesagt: Die Augen bewegen sich nicht zum Spaß. Sie helfen dem Gehirn, alte innere Sortierungen zu überprüfen, belastende Verknüpfungen zu lockern und neue Bewertungen möglich zu machen.

i-balancing® versteht die Augenbewegungsmuster deshalb nicht als isolierte Technik, sondern als Teil eines Gesamtprozesses. Erst durch die saubere Vorbereitung, die präzise

Auswahl der Trigger, die lösungsorientierte Begleitung und die genaue Nachbefragung entsteht daraus eine strukturierte Methode.

Die Lampe kann dabei ein Hilfsmittel sein. Der Stift auch. Entscheidend bleibt aber: Du führst den Prozess, nicht das Gerät.

Denn Veränderung entsteht nicht durch Technik allein, sondern durch die Verbindung von Methode, Beziehung, Aufmerksamkeit und der Fähigkeit des Gehirns, sich neu zu organisieren.

Die Abfolge der 6 Elemente beim i-balancing®

1. Coaching-Anamnese und Vorgespräch

Im ersten Schritt führst du ein ausführliches Vorgespräch mit deinem Klienten. Nimm dir dafür ausreichend Zeit. Es geht darum, möglichst genau herauszufinden, in welchen Situationen der Klient sein Problem erlebt.

Frage nach den äußeren und inneren Auslösern. Was passiert konkret? Welche Gedanken tauchen auf? Welche inneren Bilder entstehen? Welches Kopfkino startet automatisch? Genau diese Auslöser, also die Trigger, sind später wichtig, weil sie mit den Augenbewegungsmustern bearbeitet werden.

Notiere dir diese Trigger sorgfältig. Beim i-balancing® geht es darum, das Gehirn dazu einzuladen, diese Auslöser neu zu bewerten, neu zu sortieren und anders zu verknüpfen. Wenn das gelingt, verlieren die alten Trigger nach und nach ihre emotionale Kraft.

Wichtig ist: Kläre im Vorgespräch unbedingt, ob es sich um reale oder irrealen Ängste handelt. Reale Ängste, die auf eine tatsächliche Gefahr hinweisen, werden nicht mit i-balancing® bearbeitet. Wenn jemand berechtigte Angst vor einer realen Bedrohung hat, ist diese Angst kein Fehler des Systems, sondern ein wichtiges Schutzsignal.

Frage deinen Klienten außerdem, wie stark die Belastung aktuell ist, wenn er an die auslösende Situation denkt. Nutze dafür eine Skala von 1 bis 10.

1 bedeutet: Überhaupt keine Belastung.

10 bedeutet: maximale Belastung.

Frage zusätzlich, für wie wahrscheinlich dein Klient es hält, dass i-balancing® ihm helfen kann. Auch hier nutzt du eine Skala von 1 bis 10.

1 bedeutet: völlig unwahrscheinlich.

10 bedeutet: absolutes Vertrauen.

Diese beiden Werte geben dir eine wichtige Orientierung: Wo steht dein Klient emotional? Und wie viel Vertrauen bringt er in den Prozess mit?

2. Ausdauersport

Erkläre deinem Klienten die Bedeutung von Ausdauersport. Dabei geht es nicht darum, ihn mit Theorie zu erschlagen, sondern ihm plausibel zu machen, warum regelmäßige Bewegung ein wichtiger Bestandteil des Prozesses ist.

Plausibilität ist hier entscheidend. Dein Klient soll nicht denken: „Aha, jetzt kommt noch ein netter Gesundheitstipp aus der Abteilung Allgemeinplätze.“ Er soll verstehen, warum Ausdauersport für die emotionale Regulation, Stressverarbeitung und Stabilisierung eine wichtige Rolle spielen kann.

Triff anschließend eine konkrete und verbindliche Vereinbarung mit deinem Klienten. Wann wird er trainieren? Wo wird er trainieren? Welche Form von Ausdauersport passt realistisch in seinen Alltag?

Die Empfehlung lautet: drei Mal pro Woche jeweils etwa 45 Minuten.

Wichtig ist, dass aus einer guten Idee ein echter Termin wird. Sonst bleibt Ausdauersport eine theoretisch sehr gesunde Sache, die praktisch auf dem Sofa sitzenbleibt.

3. Das Botenstoffgewitter (Du bist nicht deine Gedanken)

Im dritten Schritt erklärst du deinem Klienten das zweite Element: das Botenstoffgewitter.

Hier geht es darum, verständlich zu machen, dass Angst, Stress und Blockaden nicht nur „Gedankenprobleme“ sind. Sie zeigen sich im ganzen System: im Körper, in der Atmung, in der Spannung, in der Wahrnehmung und in der inneren Chemie.

Erkläre deinem Klienten, dass sein Erleben nicht einfach Schwäche oder Einbildung ist. Sein Nervensystem reagiert. Sein Körper ist beteiligt. Und genau deshalb ist es wichtig, nicht nur über das Problem zu sprechen, sondern auf mehreren Ebenen zu arbeiten.

Dein Ziel ist, dass dein Klient versteht: „Mit mir ist nichts falsch. Mein System hat nur etwas gelernt, was heute nicht mehr hilfreich ist.“

Diese Erkenntnis kann bereits entlasten. Denn wer sein eigenes Erleben besser versteht, muss weniger gegen sich selbst kämpfen.

4. Die Vertrauensperson

Im nächsten Schritt klärst du mit deinem Klienten, wer für ihn eine echte Vertrauensperson sein kann.

Frage ihn:

Wem vertraust du wirklich?

Wessen Einschätzung hat für dich Gewicht?

Wer könnte dir in einer schwierigen Situation etwas sagen, das du innerlich annehmen kannst?

Es geht nicht um irgendeine nette Person. Es geht um jemanden, dessen Aussage dein Klient stärker vertrauen kann als seiner eigenen problemgeprägten Wahrnehmung in belastenden Momenten.

Das ist besonders wichtig, weil Angst, Stress und Blockaden häufig die Wahrnehmung verengen. In solchen Momenten wirkt das eigene Denken überzeugend, ist aber nicht immer hilfreich. Eine innere oder äußere Vertrauensperson kann hier wie ein stabilisierender Gegenpol wirken.

5. Lösungsorientiertes Denken

Nun führst du mit deinem Klienten das Element des lösungsorientierten Denkens durch.

Erforsche gemeinsam mit ihm seine typischen Denkmuster. Wie denkt er im Alltag? Wie denkt er über sich selbst? Wie denkt er, speziell über die Problemsituation? Welche inneren Sätze tauchen in dieser Problemsituation immer wieder auf?

Zeige ihm, welche Folgen problemorientiertes Denken haben kann. Nicht als Vorwurf, sondern als Erkenntnis. Denn viele Menschen glauben, sie würden sich durch Sorgen schützen. Tatsächlich trainieren sie ihr Gehirn dabei oft auf Gefahr, Scheitern und innere Blockade.

Erarbeite mit deinem Klienten neue, realistische und lösungsorientierte Denkansätze. Achte dabei besonders auf Generalisierungen.

Wenn dein Klient zum Beispiel sagt: „Bei Vorträgen blockiere ich immer“, dann gehört dieser Satz in den Realitätscheck.

Immer?

In jeder Situation?

Gab es Ausnahmen?

Was war dort anders?

Welche Fähigkeiten sind heute vorhanden, die damals noch nicht da waren?

Ein Beispiel:

Ein Klient hat seine Blockade als Achtjähriger entwickelt. Er musste damals einen Vortrag vor der Klasse halten, war schlecht vorbereitet, der Vortrag ging schief und die Klasse lachte ihn aus. Diese Situation war für ihn verletzend. Sein System hat daraus gelernt: Vorträge sind gefährlich.

Heute, dreißig Jahre später, reagiert sein Gehirn bei Vorträgen und Prüfungen immer noch so, als würde wieder diese alte Situation stattfinden. Es aktiviert Angst, Stress und Blockade, um ihn zu schützen.

Das Problem ist nur: Heute ist die Situation völlig anders.

Der Klient ist kein Achtjähriger mehr. Er ist erwachsen. Er kann sich vorbereiten. Er verfügt über Wissen, Erfahrung und Strategien. Und genau das hat sein System ebenfalls gelernt: sich exzellent auf Herausforderungen vorzubereiten.

Trotzdem arbeitet sein Gehirn so, als wäre er wieder schlecht vorbereitet vor der Klasse. Es schützt ihn vor einer Vergangenheit, die längst vorbei ist.

Und hier wird die Blockade selbst zum Problem. Denn durch die Angst kommt er nicht mehr an sein Wissen, seine Kompetenz und seine innere Sicherheit heran.

Mache deinem Klienten klar: Nicht die Situation allein bringt ihn in Schwierigkeiten, sondern die alten Bewertungen, Überzeugungen und inneren Schlussfolgerungen. Im NLP würde man hier von Glaubenssätzen sprechen.

Erarbeite mit ihm neue, positive und zugleich realistische Überzeugungen. Keine rosarote Motivationssuppe, sondern Sätze, die innerlich glaubwürdig sind.

Zum Beispiel:

„Ich bin heute besser vorbereitet als damals.“
„Mein Körper darf lernen, dass diese Situation heute sicherer ist.“
„Ich muss nicht perfekt sein, um kompetent zu wirken.“
„Ich kann Schritt für Schritt Zugriff auf mein Wissen bekommen.“

Lade deinen Klienten außerdem dazu ein, sein Denken insgesamt stärker auf Lösungen auszurichten. Nicht naiv. Nicht nach dem Motto: „Denk positiv, dann wird schon alles gut.“ Sondern praktisch, realistisch und alltagstauglich.

Problemorientiertes Denken darf kurz zur Analyse genutzt werden. Aber danach braucht das Gehirn eine Richtung. Und diese Richtung heißt Lösung.

6. Die Augenbewegungsmuster

Anschließend führst du die Augenbewegungsmuster durch, wie sie im entsprechenden Kapitel beschrieben werden.

Pro Coachingeinheit arbeitest du mit etwa sechs kurzen REM-Stimulationen. Jede Stimulation dauert ungefähr ein bis zwei Minuten. Zwischen den einzelnen Durchgängen machst du Gesprächspausen.

In diesen Pausen lässt du dir genau beschreiben, was während der Stimulation passiert ist. Was hat dein Klient gedacht? Welche Bilder sind aufgetaucht? Welche Gefühle haben sich verändert? Gab es körperliche Reaktionen? Wurde etwas leichter, unklarer, stärker oder weiter entfernt?

Halte diese Beobachtungen schriftlich fest. Notiere auch, welcher Trigger jeweils bearbeitet wurde.

Es kann vorkommen, dass es während der ersten Stimulation zunächst zu einer Verschlechterung kommt. Das ist nicht automatisch ein Problem. Häufig wandert die Reaktion in der zweiten Runde bereits in eine positive Richtung.

Nutze die Trigger, die du im Vorgespräch herausgearbeitet hast. Von Durchgang zu Durchgang sollte idealerweise eine Verbesserung oder Erleichterung eintreten. Wenn das nicht geschieht, wechselst du den Trigger.

Wenn die Sessions positiv verlaufen, bauen sie aufeinander auf.

Wichtig ist: Du versuchst nicht, das Problem in jeder neuen Runde wieder künstlich so stark aufzubauen wie am Anfang. Du nimmst die Verbesserung mit in die nächste Runde.

Das bedeutet: Die veränderten Gedanken, Bilder und Gefühle werden Teil des nächsten Verarbeitungsschrittes. So kann eine kontinuierliche Verbesserung entstehen.

Besonders bei misstrauischen oder stark kontrollierenden Klienten ist dieser Hinweis wichtig: Sie sollen zu Hause nicht mit aller Kraft überprüfen, ob sie das alte schlechte Gefühl doch wieder herstellen können.

Das wäre ungefähr so sinnvoll, wie nach dem Aufräumen absichtlich wieder den Schrank auszukippen, um zu testen, ob Ordnung wirklich möglich war.

Dein Klient soll die erreichten Verbesserungen wahrnehmen, genießen und ihnen vertrauen. Denn das Ziel ist, dass sich die neuen Verschaltungen im Alltag stabilisieren und generalisieren.

Am Ende der Coachingeinheit fragst du erneut nach dem subjektiven Problemempfinden. Nutze wieder die Skala von 1 bis 10.

Wenn der Prozess gut gelaufen ist, sollte der Wert deutlich niedriger sein als am Anfang.

Frage außerdem erneut, für wie wahrscheinlich dein Klient es jetzt hält, dass i-balancing® ihm helfen kann. Auch hier nutzt du wieder die Skala von 1 bis 10.

Worauf du während der Augenbewegungsmuster achten solltest

Achte auf die Mimik deines Klienten während der Bewegungen. Welche Augenbewegungsmuster lassen das Gesicht entspannter wirken? Welche Bewegung bringt sichtbar mehr Ruhe? Diese Muster kannst du anschließend bevorzugt nutzen.

Achte auch darauf, ob die Augenbewegung an bestimmten Stellen stockt. Erfahrungsgemäß können dort wichtige Verarbeitungsschritte stattfinden. Führe diese Bewegung dann so lange weiter, bis sie flüssiger wird. Oft hilft es, das Tempo zu verlangsamen.

Frage nach jeder Session, welche Augenbewegungsmuster deinem Klienten besonders gutgefallen haben. Nutze diese Bewegungen anschließend bevorzugt.

Frage auch nach dem Tempo. Welches Tempo bringt die meiste Erleichterung? Schnell? Ruhig? Gleichmäßig? Langsam? Bleibe dann bei dem Tempo, das für diesen Klienten am besten wirkt.

Die ersten beiden Sessions solltest du mit allen Augenbewegungsmustern durchführen, damit du Wirkungseindrücke sammeln kannst.

Die Augenbewegungsmuster

Bei den Augenbewegungsmustern arbeitest du mit einer REM-Hirnstimulation. Dazu nutzt du zehn Hauptbewegungen und unterschiedliche Tempovariationen.

Führe die Bewegungen unbedingt mit einem Stift durch, der eine gut sichtbare Spitze hat. Das kann zum Beispiel ein Stift mit einer kleinen Kugel oder einem farblich abgesetzten Element sein.

Arbeite nicht mit den Fingern.

Der Grund ist einfach: Finger haben keine klare, optisch hervortretende Spitze. Der Klient kann die Augenbewegung dann leichter diffus und automatisch mitmachen, ohne sich wirklich auf einen klaren Punkt zu konzentrieren.

Genau diese Konzentration ist aber wichtig.

Der Klient soll dem Stift mit den Augen folgen. Dadurch wird die belastende Gedanken- und Gefühlsrepräsentation gestört. Und genau diese Störung ist gewollt, weil dadurch neue Verarbeitungsprozesse und neue Verschaltungen möglich werden.

Die praktische Erfahrung mit dieser Methode zeigt, dass unterschiedliche Klienten auf unterschiedliche Augenbewegungsmuster verschieden reagieren. Deshalb ist es hilfreich, nicht nur mit einer einfachen Rechts-links-Bewegung zu arbeiten.

Viele Klienten profitieren von abwechslungsreichen Bewegungsmustern. Je variationsreicher die Bewegungen sind, desto stärker muss sich der Klient auf den Stift konzentrieren. Dadurch treten belastende Gedanken oft leichter in den Hintergrund, lösen sich oder verlieren an emotionaler Schärfe.

Bei einer einfachen Rechts-links-Bewegung kann es passieren, dass der Klient die Augen fast automatisch bewegt und gleichzeitig intensiv an seiner Blockade festhält. Bei abwechslungsreichen Mustern ist das schwieriger. Das Gehirn hat dann genug damit zu tun, dem Stift zu folgen.

Manche Klienten mögen ein hohes Tempo. Sie erleben es so, als würde die belastende innere Repräsentation schneller „weggewischt“.

Andere Klienten brauchen langsame, ruhige Bewegungen. Sie erleben dadurch mehr Kontrolle, Sicherheit und innere Sortierung.

Achte deshalb nicht auf eine starre Technik, sondern auf die Reaktion deines Klienten. Die Methode lebt davon, dass du präzise beobachtest und flexibel anpasst.

Beim i-balancing® orientierst du dich dabei an drei Lösungsstufen:

LOVE IT

Liebe das, was auf dich zukommt, sofern du es wirklich annehmen kannst.

CHANGE IT

Wenn du es nicht lieben kannst, verändere es so, dass es besser zu dir passt. Suche Lösungen. Probiere neue Wege aus. Warte nicht darauf, dass das Universum dir einen laminierten Lösungsplan unter die Tür schiebt.

LEAVE IT

Wenn du es nicht verändern kannst, dann suche die Lösung in dir. Gewinne inneren Abstand. Lass das belastende Szenario an dir vorbeiziehen, statt dich daran festzuketten.

Manchmal bedeutet Lösung nicht, dass sich die äußere Situation sofort verändert. Manchmal bedeutet Lösung, dass du der Situation eine neue Bedeutung gibst.

Im NLP nennt man das Reframing: Du veränderst den Rahmen, in dem du ein Ereignis, ein Gefühl oder eine Erfahrung betrachtest.

Und manchmal verändert genau dieser neue Rahmen das ganze Bild.

Formatablauf in aller Kürze:

Vorgespräch mit dem Klienten → Klärung des Anliegens. Ist es eine rationale Angst, Wut etc. oder ist es irrational? Wir behandeln nur irrationale Ängste.

Einweisung des Klienten in die Vorgehensweise des Formats. „Ich werde gleich beginnen dich durch die Übung zu winken. Du folgst bitte nur mit den Augen meinem Stift und versuchst den Kopf dabei gerade und ruhig zu halten. Irgendwann in der Session bitte ich dich dann das negative Gefühl hochzuholen. Eine Session dauert im Schnitt 60 bis 90 Sekunden.

Abfrage auf einer Skala von 1 bis 10, wie hoch das Vertrauen auf eine Lösung für den Klienten ist.

Wir bitten den Klienten, das negative Gefühl im Geiste hervorzuholen, um es zu spüren.

Abfrage auf einer Skala von 1 bis 10, wie stark das irrationale Gefühl derzeit ist.

Schaffung einer angenehmen und lockeren Atmosphäre, um ggf. Erfolgsdruck beim Klienten zu minimieren. „Wir arbeiten jetzt mit diesen Augenbewegungsmustern und sehen ganz entspannt was passiert.“ **Es muss nicht immer gleich eine Veränderung passieren. Oft spürt man es nicht sofort, obwohl sich im Inneren schon eine ganze Menge tut.“**

Start der Wink-Session

Wir beginnen mit den ersten Augenbewegungsmustern und starten zuerst mit langsamen Bewegungen. Während dieser Session fragen wir den Klienten welche Muster und welche Geschwindigkeit angenehm sind. Unangenehme Muster erfordern mehr Konzentration, diese Information nutzen wir im weiteren Verlauf.

Wir lassen in der Session den Klienten sich auf das Gefühl mit den Augenbewegungsmustern ein grooven und motivieren ihn („Du machst das super, sehr gut auch diese komplizierte Figur funktioniert erstaunlich gut bei dir.“) Sobald der Klient sich voll auf die Augenbewegungsmuster eingelassen hat, bitten wir ihn jetzt das negative Gefühl also die Angst hochzuholen. In diesem Moment verwenden wir dann auch die „unangenehmen“ Augenbewegungsmuster, sodass der Klient sich noch mehr konzentrieren muss. Meist lächelt der Klient leicht und sagt das er das gerade nicht kann. Wir bitten ihn dranzubleiben und weiter zu versuchen das Gefühl herzuholen. In diesem Moment achten wir darauf, dass der Klient weiterhin mit den Augen dem Stift folgt und den Kopf möglichst nicht bewegt. Danach verlangsamen wir die Stiftbewegung und führen damit den Klienten aus der Session heraus. Die letzte Stiftbewegung endet in der Mitte und der Stift wird dann langsam nach unten aus dem Sichtfeld des Klienten genommen.

Nach einer kurzen Pause, erfolgt eine weitere Abfrage auf einer Skala von 1 bis 10, wie stark das Gefühl dann noch ist. In den meisten Fällen sinkt der Wert um 3 bis 4 Punkte.

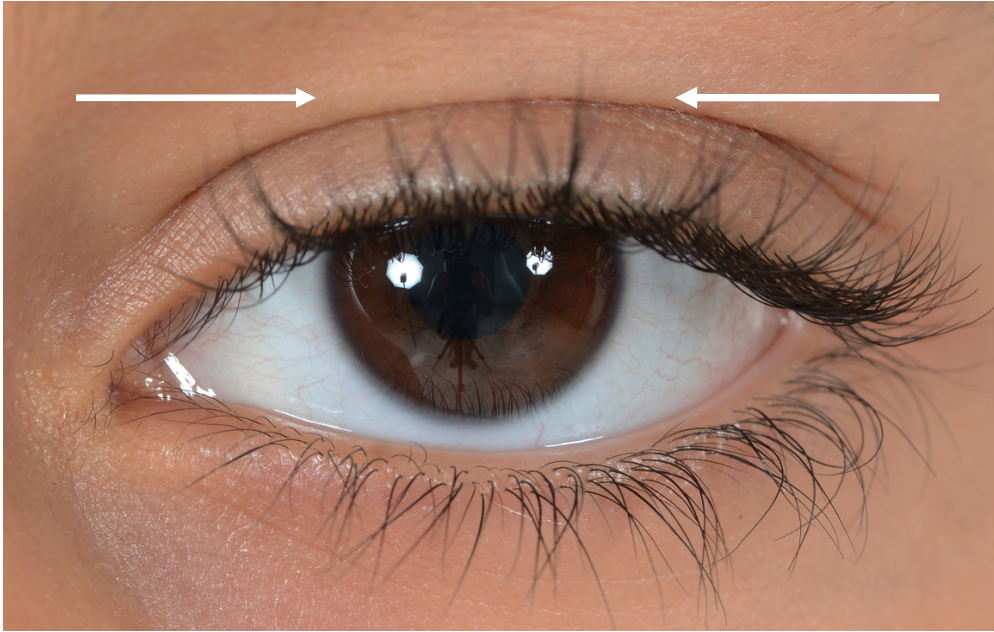
Aber auch wenn der Klient keine Angaben dazu machen kann, bleiben wir zuversichtlich, um keinen psychischen Druck auf ihn auszuüben. **„Es ist völlig normal, jetzt gerade keine Veränderung zu spüren. In vielen Fällen ist die Erleichterung nachgelagert und kommt dann umso stärker.“**

FP:

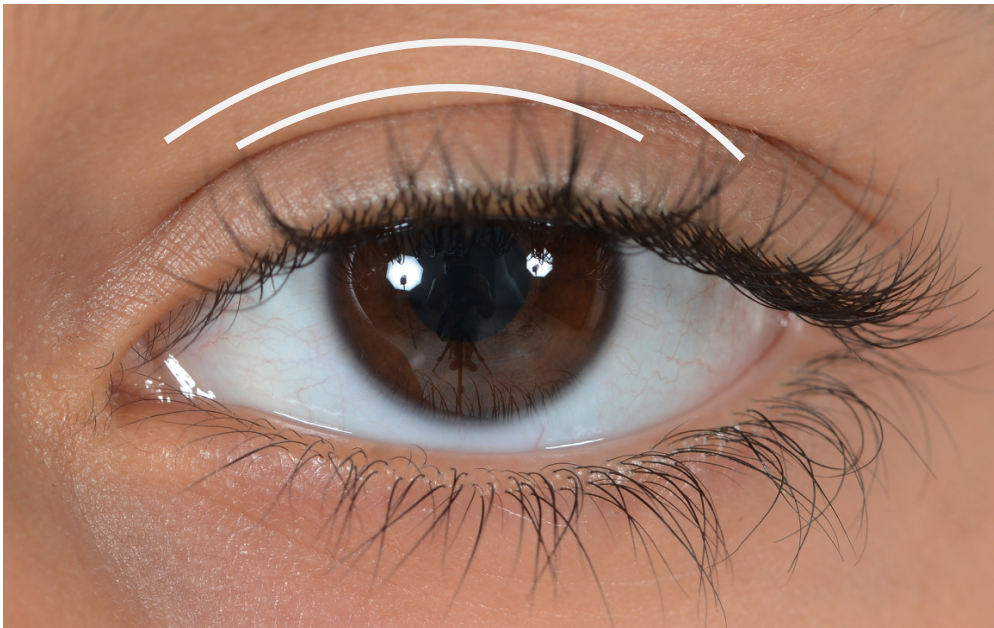
Weiter Sessions mit dem Klienten vereinbaren.

Die 12 verschiedenen ABM

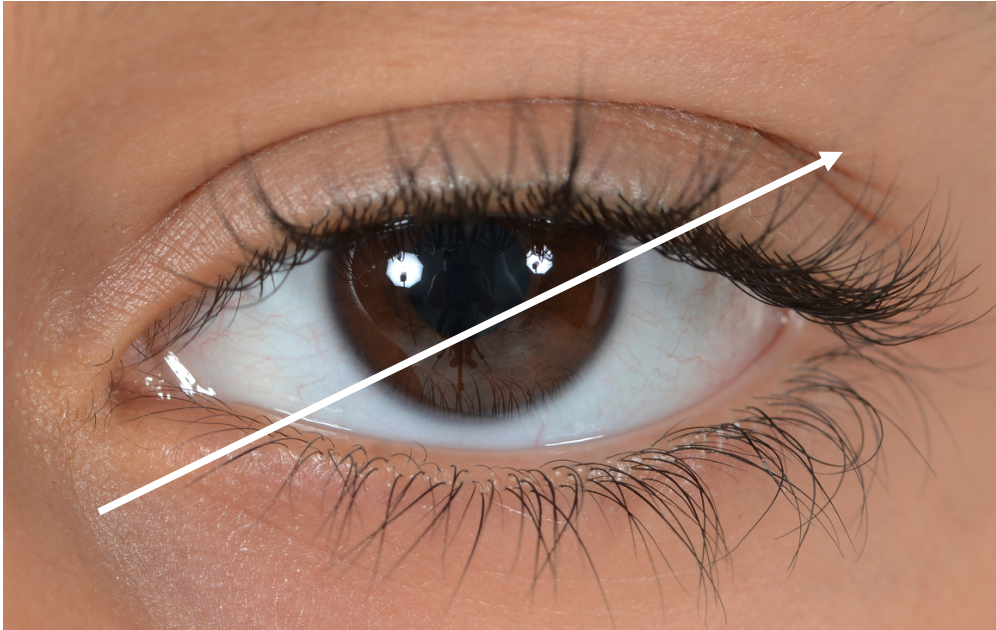
1. Die bipolare einfache rechts links Bewegung



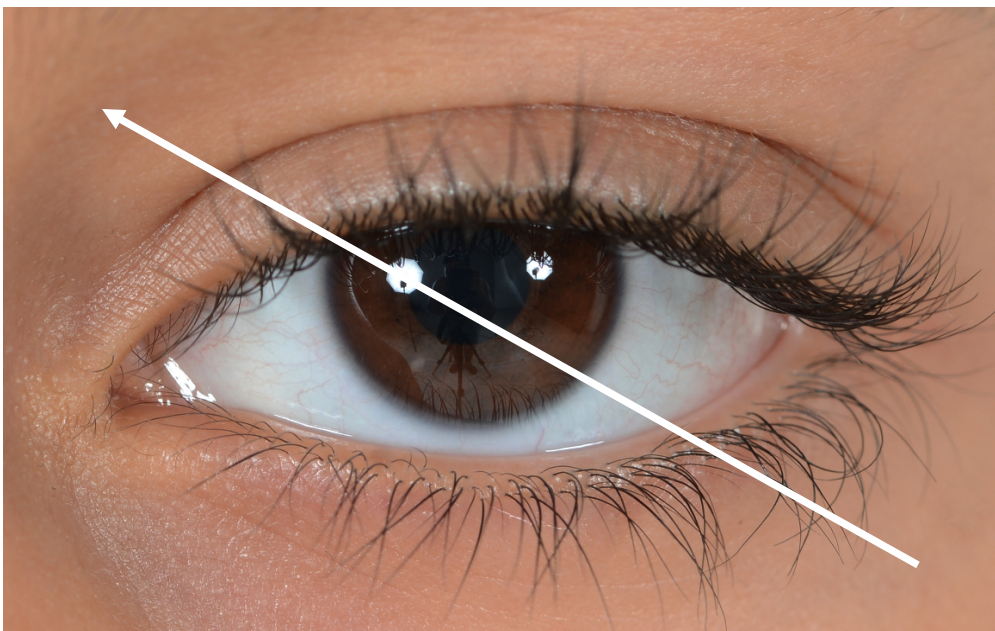
2. Der kleine und große Halbkreis in der oberen Augenhälfte



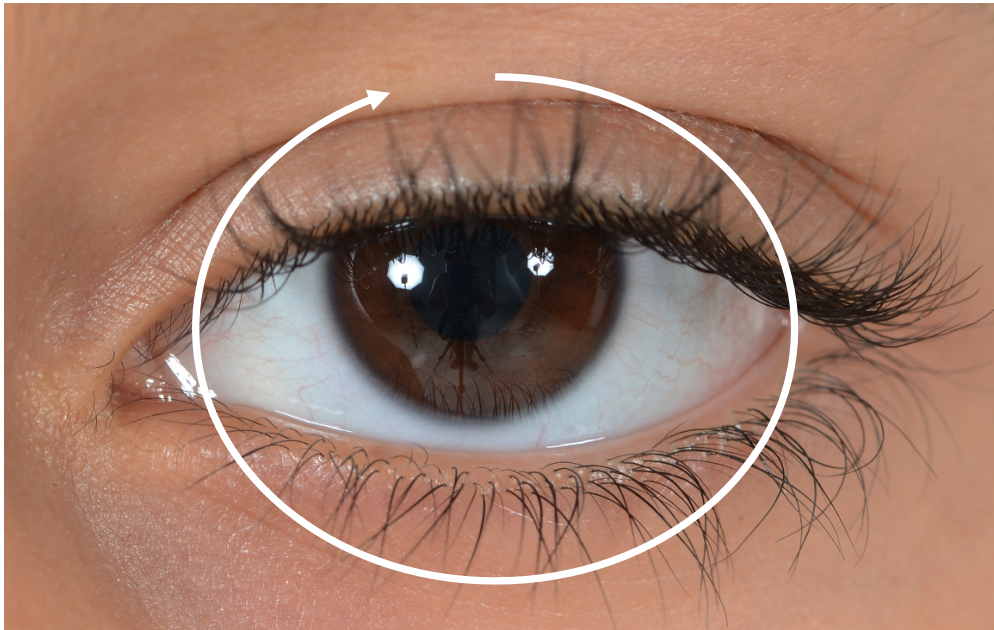
3. Von linker unterer Ecke schräg hoch zur rechten oberen Ecke.



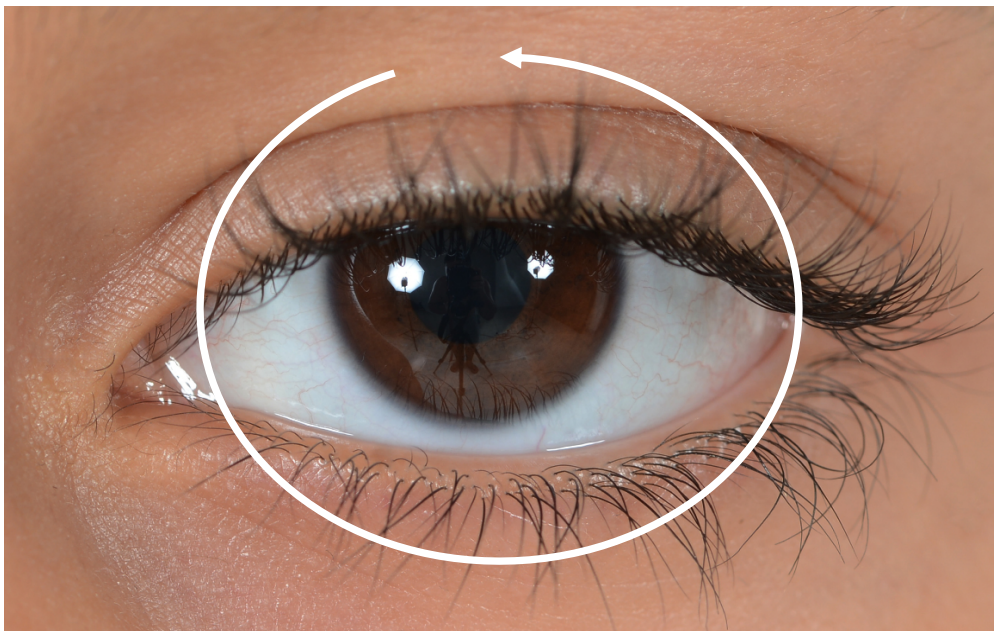
4. Von rechter unterer Ecke hoch zu linken oberen Ecke



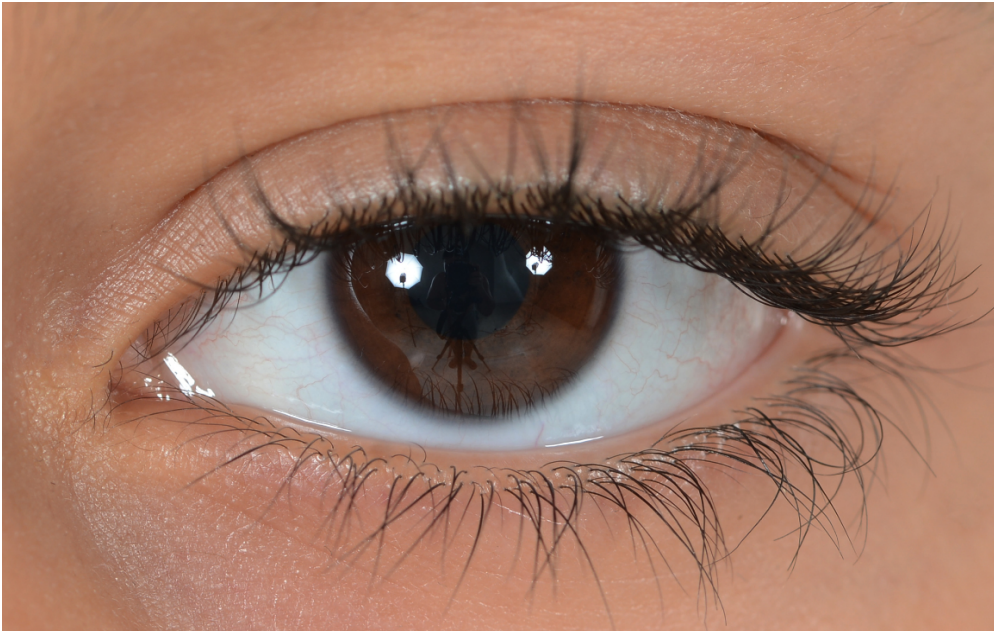
5. Eine Drehbewegung (Kreis) im Uhrzeigersinn



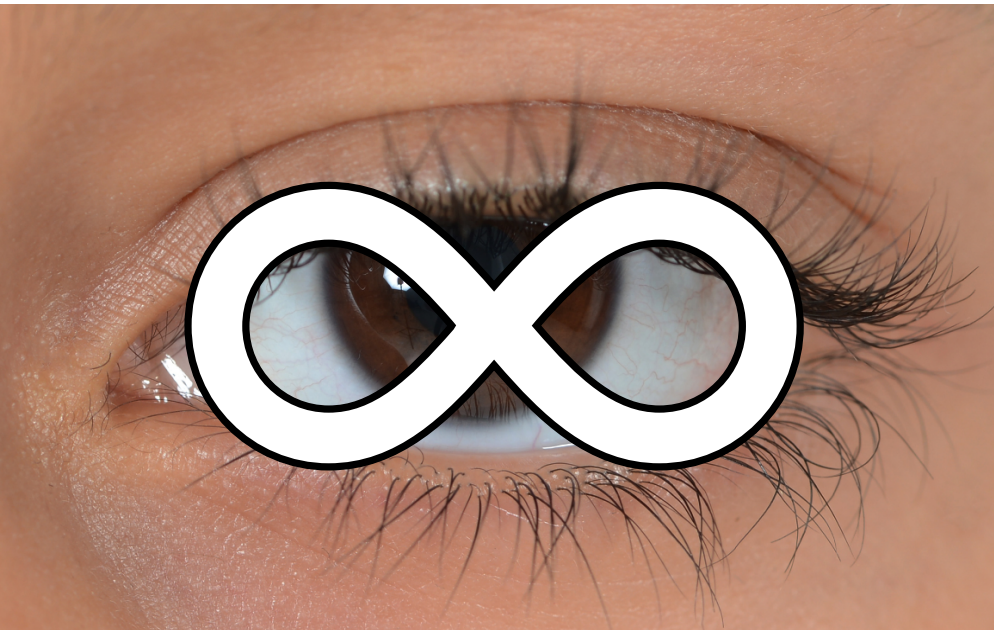
6. Eine Drehbewegung (Kreis) entgegen dem Uhrzeigersinn



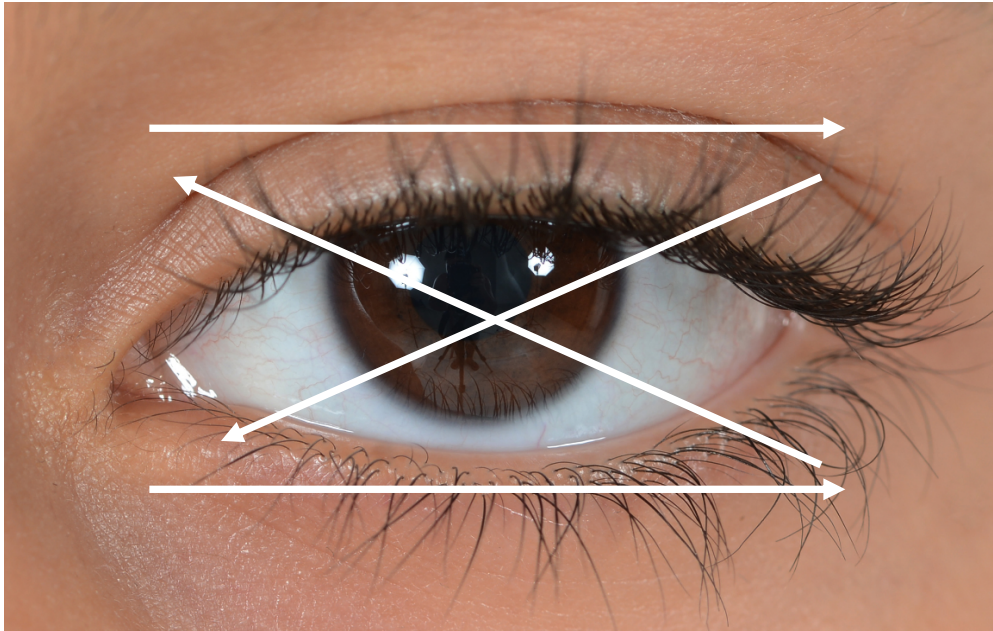
7. Die Schaukel von linker mittlerer Ecke bis rechter mittlerer Ecke.



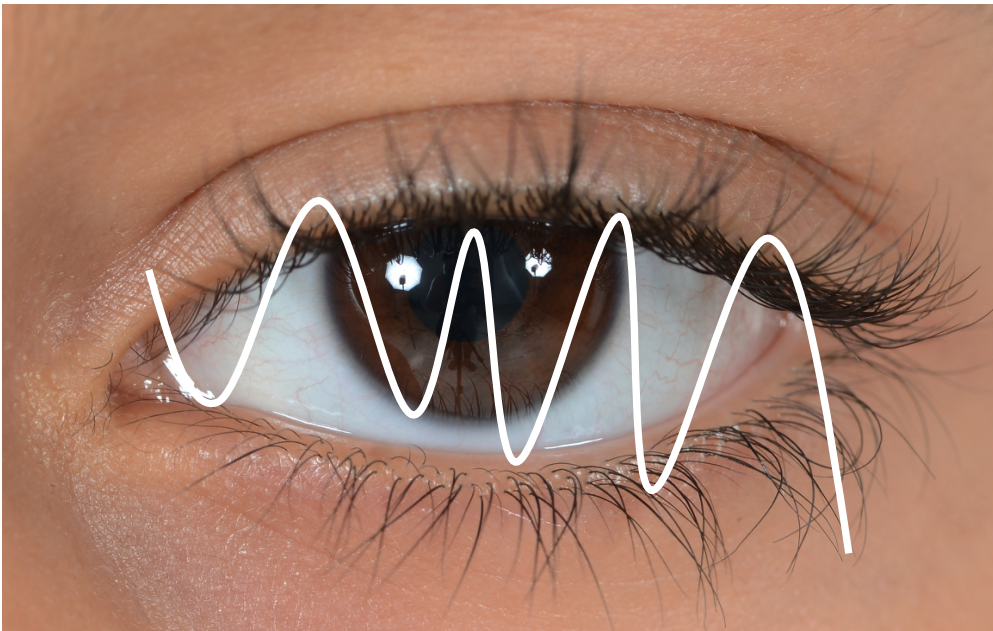
8. Die liegende Acht.



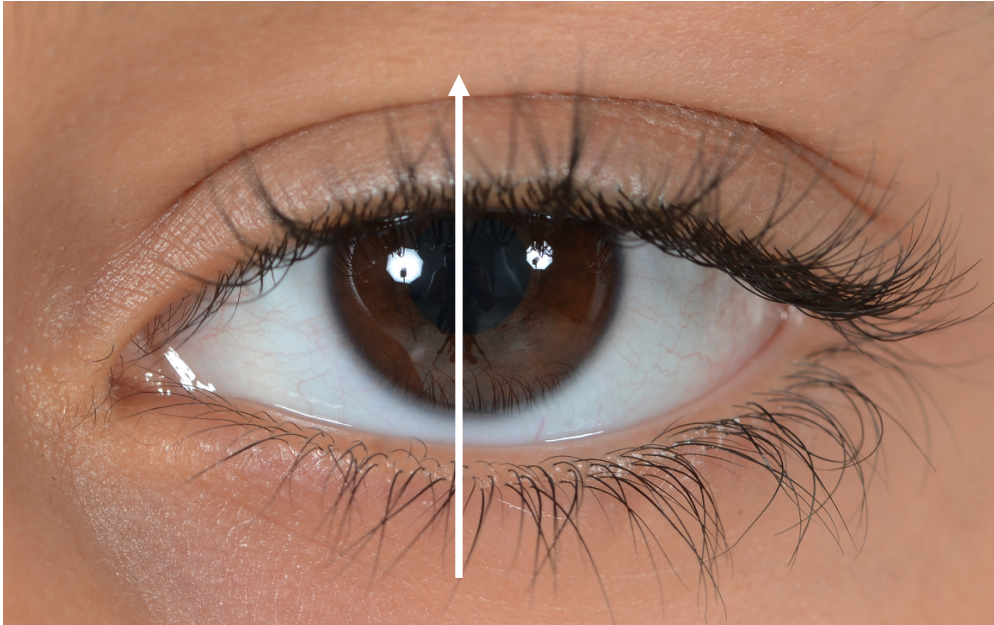
9. Von links oben gerader Strich nach rechts oben, von da schräg nach unten links, dann gerader Strich nach rechts unten und schließlich schräg nach oben links zum Anfangspunkt.



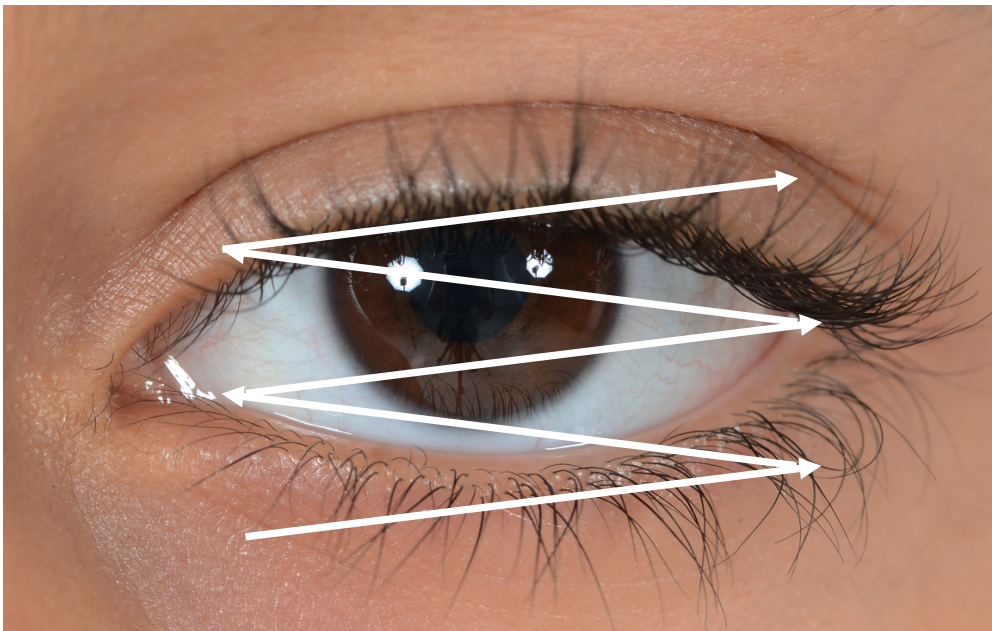
10. Von links oben zickzackförmig nach rechts oben



11. Senkrecht von unten nach oben.



12. Links-rechts Bewegung von unten nach oben.



Das Kommunikationsquadrat nach Friedemann Schulz von Thun

Kommunikation ist selten nur das, was gesagt wird. Ein Satz kommt nie allein. Er bringt immer mehrere Botschaften mit, manchmal klar sichtbar, manchmal gut versteckt im Mantel der Gewohnheit.

Friedemann Schulz von Thun hat mit seinem Kommunikationsquadrat ein Modell entwickelt, das zeigt: Jede Äußerung enthält vier mögliche Botschaften. Man könnte auch sagen: Jede Nachricht hat vier Seiten. Und genau diese vier Seiten entscheiden oft darüber, ob ein Gespräch gelingt, kippt oder sich plötzlich anfühlt wie ein kleiner emotionaler Verkehrsunfall.

Ein einfacher Satz wie:

„Das Fenster ist offen.“

kann auf den ersten Blick ganz harmlos wirken. Doch je nachdem, wie er gesagt wird, in welchem Zusammenhang er fällt und wie der andere ihn hört, können völlig unterschiedliche Bedeutungen entstehen.

Auf der **Sachebene** lautet die Botschaft: Das Fenster ist offen. Es geht um eine Information, eine Beobachtung, eine Tatsache.

Auf der **Selbstoffenbarungsebene** zeigt die sprechende Person etwas von sich selbst. Vielleicht: Mir ist kalt. Ich bin empfindlich gegenüber Zugluft. Ich fühle mich gerade unwohl. Oder auch: Ich traue mich nicht, direkt zu sagen, was ich möchte.

Auf der **Beziehungsebene** steckt eine Botschaft darüber, wie die sprechende Person zum Gegenüber steht. Vielleicht: Du hättest das merken können. Du achtest nicht auf mich. Oder: Ich vertraue dir, dass du darauf reagierst.

Auf der **Appellebene** wird deutlich, was die sprechende Person erreichen möchte. Vielleicht: Mach bitte das Fenster zu. Kümmere dich darum. Nimm Rücksicht auf mich.

Das Spannende ist: Nicht nur der Sender spricht auf vier Ebenen. Auch der Empfänger hört auf vier Ebenen. Und genau dort beginnt oft das große kommunikative Durcheinander.

Der eine sagt: „Das Fenster ist offen.“

Der andere hört vielleicht nicht: „Das Fenster ist offen“, sondern: „Du bist mal wieder zu unsensibel.“

Schon sprechen zwei Menschen nicht mehr über ein Fenster, sondern über Rücksicht, Vorwürfe, alte Geschichten und unausgesprochene Bedürfnisse. Das Fenster war nur der Türöffner. Oder besser gesagt: der Fensterspalt in ein größeres Thema.

Kommunikationsquadrat

nach Friedemann Schulz von Thun



Für Coaching, Therapie und Beratung ist dieses Modell besonders hilfreich, weil es uns daran erinnert, nicht vorschnell auf den ersten Inhalt zu reagieren. Ein Satz kann sachlich klingen und trotzdem emotional gemeint sein. Ein Vorwurf kann hart klingen und trotzdem ein versteckter Wunsch nach Nähe sein. Ein Appell kann dominant wirken und trotzdem aus Unsicherheit entstehen.

Gerade in helfenden Berufen ist es wichtig, zwischen diesen Ebenen unterscheiden zu können. Denn Klienten sagen oft nicht direkt, was sie wirklich brauchen. Sie erzählen eine Situation, beschreiben ein Problem oder äußern einen Satz, der an der Oberfläche sachlich wirkt. Darunter können jedoch Bedürfnisse, Ängste, Beziehungserwartungen oder unausgesprochene Appelle liegen.

Ein Klient sagt zum Beispiel:

„Keiner nimmt mich ernst.“

Auf der Sachebene könnte das bedeuten: Der Klient erlebt wiederholt Situationen, in denen seine Aussagen übergangen werden.

Auf der Selbstoffenbarungsebene könnte sichtbar werden: Ich fühle mich klein, unwichtig oder verletzt.

Auf der Beziehungsebene könnte mitschwingen: Andere stellen sich über mich oder sehen mich nicht wirklich.

Auf der Appellebene könnte die unausgesprochene Bitte liegen: Nimm du mich bitte ernst. Hör mir zu. Zeig mir, dass ich wichtig bin.

Wenn wir diese vier Ebenen bewusst wahrnehmen, entsteht mehr Tiefe im Gespräch. Wir reagieren nicht nur auf die Oberfläche, sondern beginnen, die innere Landkarte des Menschen besser zu verstehen.

Das Kommunikationsquadrat hilft uns also nicht nur, andere besser zu verstehen. Es hilft uns auch, unsere eigenen Reaktionen zu überprüfen. Denn manchmal reagieren wir gar nicht auf das, was gesagt wurde, sondern auf das, was wir gehört haben. Und das ist ein gewaltiger Unterschied.

Ein Satz landet nicht automatisch dort, wo er gemeint war. Er landet dort, wo der Empfänger gerade offen ist. Wer ein empfindliches Beziehungsohr hat, hört schnell Kritik. Wer ein starkes Appellohr hat, fühlt sich schnell verantwortlich. Wer sehr sachorientiert ist, übersieht manchmal die emotionale Botschaft. Und wer stark auf Selbstoffenbarung achtet, hört vielleicht vor allem, was der andere über sich selbst zeigt.

Für die Praxis bedeutet das: Bevor wir reagieren, dürfen wir innerlich einen kleinen Schritt zurücktreten und uns fragen:

Welche Ebene ist hier gerade besonders aktiv?

Geht es wirklich um die Sache?

Zeigt die Person gerade etwas von sich?

Sagt sie etwas über unsere Beziehung?

Oder steckt ein Wunsch, eine Bitte oder ein Auftrag in der Aussage?

Diese kurze innere Sortierung kann Gespräche deutlich klarer machen. Sie verhindert, dass wir vorschnell interpretieren, beleidigt reagieren oder einen Appell erfüllen, der vielleicht gar nicht so gemeint war.

Die Frage hierbei ist nur: „Wie frage ich das?“ ein plumpes „Wie meinst du das?“ könnte den anderen dazu verleiten zu sagen: „Genau wie ich es gesagt habe!“. Das bringt keinen weiter und hat hohes Konfliktpotenzial.

Wobei, daran zu denken und nicht gleich emotional darauf zu reagieren ist schon mal ein erster wirklich guter Schritt.

Wenn der Gesprächspartner das Kommunikationsquadrat nicht kennt, sollten wir nicht nach Ebenen fragen, sondern nach Bedeutung, Wirkung und Wunsch. Das Modell läuft im Hintergrund. Die Sprache bleibt menschlich.

Der Coach denkt innerlich: „Welche Seite der Nachricht ist gerade aktiv?“

Er fragt aber nicht: „Ist das Beziehungsebene?“

Sondern: „Hat sich das für dich respektlos angefühlt?“ oder „Was wünschst du dir jetzt konkret von mir?“

Hier einige Fragen, die du verwenden kannst um die richtige Ebene zu hinterfragen:

„Was ist dir an dem Punkt gerade wichtig?“

„Was genau möchtest du, dass bei mir ankommt?“

„Was brauchst du jetzt von mir?“

„Geht es dir eher um eine Lösung oder darum, dass ich dich erst einmal verstehe?“

„War für dich eher der Inhalt schwierig oder die Art, wie es überkam?“

„Hast du das als Kritik verstanden?“

„Was wäre jetzt ein guter nächster Schritt?“

„Ich merke, ich höre das gerade als Vorwurf. War es so gemeint?“

Das Kommunikationsquadrat als Struktur für Feedback

Das Kommunikationsquadrat eignet sich nicht nur dazu, Gespräche besser zu verstehen. Es kann auch als sehr klare Struktur für Feedback genutzt werden.

Gutes Feedback braucht mehr als eine Meinung. Es braucht eine saubere Beobachtung, eine ehrliche Wirkung, eine geklärte Beziehungsebene und einen konkreten Wunsch für die Zukunft.

Genau hier helfen die vier Seiten einer Nachricht.

Auf der Sachebene beschreibe ich, was ich konkret wahrgenommen habe. Möglichst ohne Bewertung, ohne Diagnose und ohne Etikett. Nicht: „Du bist unkonzentriert“, sondern: „Während der Übung hast du dreimal auf dein Handy geschaut.“

Auf der Selbstoffenbarungsebene sage ich, was das bei mir auslöst oder welche Wirkung es auf mich hat. Zum Beispiel: „Ich war dadurch irritiert, weil ich nicht sicher war, ob du noch bei der Übung bist.“

Auf der Beziehungsebene beschreibe ich, was das für unser Miteinander oder die Zusammenarbeit bedeutet. Zum Beispiel: „Für mich entsteht dadurch der Eindruck, dass meine Anleitung gerade nicht ganz bei dir ankommt.“

Auf der Appellebene formuliere ich klar, was ich mir wünsche. Zum Beispiel: „Ich wünsche mir, dass du während der nächsten Übung dein Handy weglegst oder mir sagst, wenn etwas Dringendes ist.“

So wird Feedback greifbar. Es wird nicht zum Angriff auf die Person, sondern zu einer Rückmeldung über ein konkretes Verhalten und dessen Wirkung.

Das Kommunikationsquadrat hilft uns damit, Feedback sauber zu sortieren. Erst die Beobachtung. Dann die eigene Wirkung. Dann die Bedeutung für das Miteinander. Und erst danach der Wunsch.

So entsteht Feedback, das klar ist, ohne zu verletzen.

Zuerst beschreibe ich auf der Sachebene, was konkret passiert ist. Nicht als Vorwurf, sondern als beobachtbares Verhalten.

Dann sage ich auf der Selbstkundgabeebene, was das bei mir ausgelöst hat. Damit spreche ich nicht über die Schuld des anderen, sondern über meine eigene Wahrnehmung.

Danach benenne ich die Beziehungsebene: Was bedeutet dieses Verhalten für unser Miteinander, für die Zusammenarbeit oder für den gemeinsamen Prozess?

Zum Schluss formuliere ich den Appell als konkreten Wunsch für die Zukunft.

Ein Beispiel:

„Mir ist aufgefallen, dass du während der Partnerübung mehrfach ins Wort gefallen bist. Ich war dadurch irritiert, weil ich den Eindruck hatte, dass dein Gegenüber nicht richtig aussprechen konnte. Für unser gemeinsames Lernen finde ich es wichtig, dass jeder Raum bekommt und sich sicher fühlen kann. Deshalb wünsche ich mir, dass du beim nächsten Mal einen Moment wartest, bis dein Partner wirklich fertig ist, bevor du antwortest.“

So wird Feedback klar, nachvollziehbar und respektvoll. Es beschreibt Verhalten, statt die Person zu bewerten. Es zeigt Wirkung, statt Schuld zu verteilen. Und es endet mit einer konkreten Orientierung, statt mit einem diffusen „Mach halt anders.“

Farbtypologie

Einleitung zur Farbtypologie und Rollenklärung

Bevor wir gleich mit dem Mini-Test arbeiten, ist mir ein Punkt besonders wichtig.

Wir testen heute nicht, „welche Farbe du bist“.

Denn du bist keine Farbe.
Du bist auch kein Kästchen.

Die Farben sind ein Modell. Ein nützliches Modell, aber eben ein Modell. Sie helfen uns, bestimmte Verhaltensmuster, Denkweisen, Kommunikationsstile und Reaktionsformen besser zu erkennen.

Farbtypologien, wie wir sie heute verwenden, gehen in ihren Grundideen auf jungianische Persönlichkeitsmodelle zurück. Sie beschreiben unterschiedliche psychologische Präferenzen: Wie ein Mensch wahrnimmt, entscheidet, handelt, Kontakt aufnimmt, Sicherheit sucht oder Einfluss gestaltet.

Aber jetzt kommt der entscheidende Punkt:

Dein Ergebnis hängt stark davon ab, in welcher Rolle du den Test machst.

Du kannst:

als Coach völlig anders reagieren wie als Partner.
als Führungskraft anders wirken wie als Tochter oder Sohn.
im sicheren Umfeld anders sein als unter Druck.
in deiner Lieblingsrolle klar, kraftvoll und frei sein – und in einer anderen Rolle plötzlich klein, vorsichtig, unsicher oder viel zu angepasst.

Deshalb machen wir diesen Test heute nicht allgemein nach dem Motto: „Wie bin ich denn so?“

Das wäre zu ungenau und hilft uns nicht weiter.

Wir wählen bewusst eine Rolle.

Eine Rolle, in der du merkst, da:
bleibe ich manchmal unter meinen Möglichkeiten.
verliere ich Kraft.
reagiere ich nicht so, wie ich eigentlich reagieren möchte.
bleibt Potenzial auf der Strecke.

Vielleicht ist das eine Rolle:
im privaten Bereich
in einem bestimmten Gespräch.
gegenüber einer bestimmten Person.
in der du eigentlich erwachsener, klarer, mutiger, ruhiger oder verbindlicher reagieren möchtest.

Der Test zeigt dir dann nicht: „So bist du.“

Er zeigt dir eher:

Welche Farbe fährst du in dieser Rolle automatisch hoch?
Welche Farbe fehlt dir dort vielleicht?
Welche Qualität brauchst du, damit du in dieser Rolle besser reagieren kannst?

Vielleicht brauchst du mehr:

Rot: mehr Klarheit, Entscheidung, Standkraft und Richtung.

Gelb: mehr Leichtigkeit, Kontakt, Ausdruck und Mut, sichtbar zu werden.

Grün: mehr Ruhe, Verbindung, Geduld und emotionale Stabilität.

Blau: mehr Struktur, Genauigkeit, Abstand und sachliche Orientierung.

Es geht darum, herauszufinden, welche innere Qualität in einer bestimmten Rolle zu wenig verfügbar ist.

Denn manchmal ist nicht die ganze Persönlichkeit das Problem. Manchmal fehlt in einer bestimmten Situation einfach der passende innere Regler.

Und genau diesen Regler wollen wir heute finden.

Bevor wir den Mini-Test machen, lade ich dich deshalb ein, innerlich eine Rolle auszuwählen.

Eine Rolle, in der du spürst da:
wäre mehr möglich.
verliere ich manchmal meine Mitte.

lasse ich mich zu leicht verunsichern.
werde ich zu hart, zu weich, zu schnell, zu langsam, zu angepasst oder zu unklar.
möchte ich künftig anders reagieren.

Nimm dir dafür einen Moment.

Schließ, wenn du magst, kurz die Augen oder senke den Blick.

Und stell dir diese Rolle vor.

Wo bist du dort?

Mit wem bist du dort?

Was passiert typischerweise?

Wie reagierst du bisher?

Was würdest du gern anders machen?

Welche Version von dir wäre dort hilfreicher, klarer, freier oder stimmiger?

Und jetzt kommt die zentrale Frage:

Welche Farbe müsste in dieser Rolle stärker werden, damit du mehr Zugriff auf dein Potenzial bekommst?

Nicht als Maske.

Nicht als Schauspiel.

Sondern als innere Fähigkeit, die schon in dir angelegt ist und nur bewusster verfügbar werden darf.

Denn die Farben sind keine Schubladen.

Sie sind eher wie Regler an einem Mischpult.

Manche Regler sind in bestimmten Rollen schon gut eingestellt. Andere sind zu leise. Manche sind vielleicht viel zu laut. Und manchmal wundern wir uns, warum der Klang unseres Verhaltens nicht stimmt, obwohl eigentlich alle Fähigkeiten im System vorhanden wären.

Heute schauen wir genau auf dieses innere Mischpult.

Wir nutzen den Mini-Test, um herauszufinden, welche Farbenergie du in deiner ausgewählten Rolle aktuell besonders nutzt – und welche du vielleicht gezielt hochfahren solltest.

Das Ziel ist nicht, jemand anderes zu werden.

Das Ziel ist, in einer schwierigen Rolle mehr von dir selbst zur Verfügung zu haben.