

Die Arbeit mit Glaubenssätzen

Unser Denken neigt dazu, eine einmal gemachte Erfahrung als „das ist immer so“ zu generalisieren. Je nach Intensität des Erlebens dieser Erfahrung, wird die Wichtigkeit des Glaubenssatzes als Denkmuster bewertet und etabliert. Dabei kann die Erfahrung auch als Beobachtung bei anderen Personen gemacht werden. Glaubenssätze sind also Generalisierungen persönlicher Erfahrung oder gelernter oder übernommener Fremdbewertungen über

- **Ursachen** (das liegt bei uns in der Familie, die Organisationsstruktur ist falsch)
- **Bedeutungen** (Meine Krankheit bedeutet, dass ich ein schlechter Mensch bin)
- **Einschränkungen** (das geht nicht, dafür bin ich zu alt; ...bis zu einem gewissen Punkt geht das – aber nie darüber hinaus...)

Ein Glaubenssatz ist keine Strategie und auch kein Verhalten. Er ist eine Verallgemeinerung über eine Beziehung zwischen Erfahrungen. Diese Generalisierungen können sich auf alle Bereiche der Logischen Ebenen (nach Gregory Bateson und Robert Dilts) beziehen, hier am Beispiel einer Allergie:

- Der höhere Sinn und Visionen
- Die eigene Identität oder Rolle
- Die eigenen Werte
- Die Fähigkeiten
- Das Verhalten
- Die Umgebung

Ist Deine Allergie durch eine höhere Instanz angeordnet? Hat sie einen höheren Sinn?
 Ist die Allergie Bestandteil Deiner Identität, steht sie auf Deiner DANN? Bist Du Deine Allergie (typische Formulierung: Ich bin Allergiker)
 Dinge, die an die Du glaubst ?
 Dinge, die Du denkst?
 Verursachen Handlungen, die Du getan hast oder tust, die Allergie?
 Was glaubst Du, verursacht die Allergie? Z.B. Nahrungsmittel oder Pollen?



Biographie von Glaubenssätzen

Glaubenssätze können zu jedem Zeitpunkt im Leben ausgebildet werden. Viele werden früh in der Kindheit entwickelt, durch Erfahrung oder Vorbilder – meist der Bezugspersonen. Es gibt Glaubenssätze die von Generation zu Generation weitergegeben werden. Andere Glaubenssätze machen im Laufe des Lebens eine regelrechte Biographie durch. Dabei verändern sie sich und ihren Stellenwert. Sie verbinden und vermischen sich, reihen sich aneinander oder bedingen sich gegenseitig...

Denken Sie also daran, dass Menschen nicht immer durch einen einzigen Glaubenssatz eingeschränkt werden. Sie haben es immer mit einem ganzen System zu tun! Robert Dilts in „Die Veränderung von Glaubenssystemen, S. 88)

Die Natur der Glaubenssätze

Positive Glaubenssätze

Glaubenssätze sind meist unbewusste Muster der eigenen Denkprozesse, die unser Handeln und Denken automatisch ablaufen lassen. Im Alltag sind diese verinnerlichten Überzeugungen oft hilfreich, denn sie lassen uns schnelle Entscheidungen treffen. Die Vielfalt der Angebote wird direkt und automatisch selektiert. Positive Glaubenssätze wirken auch wie gelungene Antreiber, motivierend und stabilisierend. Sie geben Kraft.

Einschränkende Glaubenssätze

Auf der anderen Seite können Glaubenssätze auch hinderlich sein und der eigenen Entwicklung sehr im Wege stehen. Negativ wirkende Glaubenssätze können Erkrankungen fördern und Heilung verhindern.

Diese Art der Gedankenkonstrukte können emotionale Reaktionen auslösen, wie

- Hoffnungslosigkeit (Das macht keinen Sinn mehr)
- Hilflosigkeit (Das kann ich nicht)
- Wertlosigkeit (Ich bin nichts wert)

Trotzdem wollen auch diese Überzeugungen - gemäß der NLP-Lehre - etwas sicherstellen.

Glaubenssätze an sich sind also weder Gut noch Schlecht. Es kann nur sein, dass die ursprüngliche Intention zum heutigen Zeitpunkt nicht mehr gültig ist. Oder der Glaubenssatz hat sich verändert und selbstständig gemacht. In beiden Fällen ist er nicht mehr angemessen und bedarf womöglich einer Neuausrichtung.

Das Schwierigste bei dem Versuch, einen Glaubenssatz zu identifizieren, ist dass die Glaubenssätze, die Sie am stärksten beeinflussen, gewöhnlich diejenigen sind, derer Sie sich am wenigsten bewusst sind.
Robert Dilts in „Die Veränderung von Glaubenssystemen, S. 82

Die Arbeit mit Glaubensätzen

Glaubenssätze sind nicht real, sie spiegeln auch nicht die Realität. Sie beziehen sich immer auf etwas, das der Klient *nicht wissen kann*. Damit erfüllen sie den Zweck, die Unwissenheit weniger erschreckend zu machen. Entsprechend fest halten Menschen an ihrem Glauben. Durch reine Diskussion oder Logik sind sie nicht davon abzubringen!

Dennoch sind sie nicht in Stein gemeißelt. Wir können uns dieser Denkmuster bewusst werden, sie aufdecken und bei Bedarf verändern.

Bei der Arbeit mit Glaubensätzen wird immer die Intention gewürdigt. Hilfreiche NLP-Formate sind beispielsweise Verhandlungs-/ Kontext- oder Six-Step-Reframing oder Re-Imprinting und das Core-Format. Auch die Arbeit mit den angebotenen Metaphern kann dienlich sein.

Glaubenssätze erkennt man an den sprachlichen Formulierungen. Im NLP werden diese im Metamodell der Sprache benannt: zum Beispiel

- **Tilgungen:** verlorene Zitate, fehlender Bezug
- **Einschränkungen:** Modaloperatoren der Notwendigkeit/ Möglichkeit, Generalisierungen
- **Verzerrungen:** Komplexe Äquivalent, Ursache-Wirkung

Worte, und damit auch Sätze lösen ein bestimmtes Verhalten aus.

Deckt man die Formulierungen auf und stellt sie dem Klienten zu Verfügung, kann allein das schon eine positive Wirkung haben. Bei dieser Art der **RE-Präsentation** kann die Wahrnehmung zum Glaubenssatz vom Klienten selbst neu konstruiert werden.

Die Verbindung von Wörtern/ Sätzen und Reaktionsweisen funktioniert auch in die andere Richtung!

Neue Glaubenssätze können bewusst installiert werden, um ein anderes Verhalten zu generieren!

Dies gelingt gut über die Arbeit mit Metaphern.

Oft stellen Klienten ihre Glaubenssätze als Metapher dar: „Meine Allergie begleitet mich wie ein Schatten“ „Mein Leben verläuft eingleisig“.

Der Coach kann beginnen, die Metaphern erst mit ähnlichen Aussagen zu spiegeln, ...und dann Änderungen anzubieten.

Ein Beispiel: „Mein Leben verläuft eingleisig“ ist ähnlich wie: „Ihr Leben fühlt sich eintönig/ einfarbig an?“ Was könnten Sie tun, damit etwas mehr Farbe hineinkommt?

Achtung: allein der Klient kann seinen Glaubenssatz ändern! Als Coach können Sie Ihren Klienten nur darin anleiten und begleiten, dies zu tun.

Mögliche Interventionen: Aufdeckung und Hinterfragen

- Für welchen Kontext gilt der Glaubenssatz?
- Was musst Du glauben, um das glauben zu können?
- Wenn das wahr ist – was ist dann noch wahr? Und was noch?
- Ist es wirklich wahr?
- Was darfst Du auf keinen Fall glauben?
- Was denkst Du selber, was richtig ist? Und was bedeutet das?

- Ähnlich (Klient besteht darauf, das ein Sachverhalt so oder ähnlich ist wie ein anderer): Wohlwissend, dass Du jemand bist, der Ähnlichkeiten sortiert, nimm auch mal wahr, welche Unterschiede es gibt.

- Negativ-Formulierung: („ich will das nicht mehr fühlen“)
Wenn das nicht - was fühlst Du denn dann?

- Bei Stuck State des Klienten: „Ich kann das so nicht“: Das geht am einfachsten, wenn Du beschreibst, was Du erlebst („Als ob“ Rahmen).

Fazit

Die Arbeit mit Glaubenssätzen ist diffizil und bereichernd zugleich. Und sie ist es essentiell. Zu oft rennen oder schleichen wir mit alten, überholten Mustern durch die Welt. Einschränkende Glaubenssätze erlauben keine Innovation, keine Weiterentwicklung. Der Klient hat keine Wahl, als automatisch zu reagieren.

Mit Ihrer Hilfe als Coach kann Ihr Klient seine hausgemachten Einschränkungen wunderbar kennenlernen. Dadurch erhält er seine kognitive Autonomie zurück. Mit freien Gedanken kann er neue Handlungsmöglichkeiten ausprobieren – und wählen.

Eine Wahl ist besser als keine Wahl.

Manche sagen, dass das Verändern von Glaubenssätzen dem Rezept für ein Tiger-Gulasch ähnelt. Schritt 1: Sie müssen den Tiger fangen – das ist der schwierigste Teil. Der Rest ist einfach, nämlich genauso, wie bei jedem anderen Gulasch. Robert Dilts in „Die Veränderung von Glaubenssystemen, S. 82)

Literaturempfehlung:

Robert Dilts: Die Veränderung von Glaubenssystemen (*erhältlich im kompetenzshop.de*)

Robert Dilts: Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit

Richard Bandler: Die Veränderung des subjektiven Erlebens

Stefan Klein: Einfach glücklich (*erhältlich im kompetenzshop.de*)

