



Praxisfall zum Leitprozess Resonanz: Spüren in Verbindung

von Nathalie Springer

Anliegen des Kunden

Der Coachee möchte herausfinden was er wirklich will. Er bewegt sich zwischen zwei Extremen: Karriere oder Aussteigen? Im Außen wächst der Druck für eine Entscheidung: Im gemeinsamen Gespräch mit dem Chef wird deutlich, wie sehr die Geschäftsführung ihn schätzt. Aber auch, dass es für sein weiteres Wirken im Unternehmen und gegenüber den Kunden mehr Verbindlichkeit und Klarheit braucht. Vereinbartes Ziel des Coachings ist, dass er eine Entscheidung fällen kann, die für die Geschäftsleitung verlässlich ist.

Der Klient ist erfolgreich und viel unterwegs. Hohes Arbeitsvolumen, große Verantwortung, schnelles Tempo. Das Unternehmen erwartet jetzt ein längerfristiges Commitment. Gleichzeitig erwartet seine Frau eine Entscheidung für einen gemeinsamen Ausstieg. Er selbst will mal das eine, mal das andere, je nachdem, in welchem Kontext er sich gerade befindet.

Coachingverlauf

Im Coaching wird schnell deutlich, dass der Klient sehr klar die Erwartungen seiner Umwelt erfasst, sein eigenes Bedürfnis aber nicht spürt. Daher wollen wir herausfinden, was ihn davon abhält zu merken, was er selbst will. Mit Erwartungen im Außen konfrontiert, ist er schnell Feuer und Flamme und glaubt, genau das auch selbst zu wollen. Das gilt allerdings für ganz verschiedene Erwartungen. Entsprechend unterschiedlich sind seine Entscheidungen: einmal für die Karriere, einmal für das Wohnmobil. Dabei schwebt das inneren Gebot über ihm: Wer A sagt, muss auch B sagen. Er glaubt, es muss eine Entscheidung zwischen diesen Alternativen geben, die er dann durchziehen muss. Schrittweise wird ihm klar, dass er sich selbst im Diffusen hält, um keine falsche Entscheidung zu fällen.

Er nimmt meine Hypothese auf, dass sein Eigenes in diesen beiden Möglichkeiten vielleicht noch gar nicht berücksichtigt ist. Die Vorstellung, dass es eine Alternative gibt, die keiner der beiden Seiten ganz entspricht, lässt allerdings Angst aufkommen. Er beginnt eine innere Überzeugung zu entdecken: Wenn ich mich zeige, passiert etwas. Dieser Glaubenssatz hält ihn davon ab, seinem eigenen Empfinden Bedeutung zu geben. Entsprechend zwingt er sich in einen inneren Käfig. Er merkt anhand von diesem Bild, wie hart er mit sich selbst umgeht, wie stark er auf die anderen reagiert und wie sehr er seine eigenen Bedürfnisse ignoriert. Das will er weiter beobachten.

Er bemerkt, dass er im Außen zwar angepasst reagiert, wenn jemand etwas von ihm will, sich dann aber innerlich zurückzieht, sich schützt. Als wir der Coaching-Stunde darüber reden und ich Rückfragen stelle, geht er aus dem Blickkontakt. Sobald ich ihm meine Beobachtung spiegele wird ihm klar: Wenn er mich ansieht, kann er nicht mehr denken. Spüren, wie es ihm geht, kann er dann erst recht nicht. Einen Zugang zu seinen Bedürfnissen hat er nur, wenn er allein ist. Wir machen ein Experiment: Wie ist es, wenn er mich ansieht und versucht zu merken, was in ihm los ist? Er wird hektisch, versucht herauszufinden, was ich von ihm will, lacht, guckt weg. Er spürt, wie sehr er versucht, sich abzulenken und über irgendetwas nachzudenken. Dennoch lässt er sich weiter ein.



Metatheorie der Veränderung

Er erlebt jetzt bewusst, wie sehr er sich immer wieder damit beschäftigt, was ich wohl von ihm erwarte, was er wohl jetzt in meinen Augen tun oder sagen soll. Ihm wird klar, wie er zwischendurch oberflächlich schaut und sich innerlich in Sicherheit bringt. Und er merkt, wie die Angst aufkommt, verschlungen zu werden, im anderen aufzugehen, wenn wir in Verbindung sind. Das Erzählen darüber begleitet er mit Gesten, die an eine Krake erinnern. Es ist deutlich spürbar wie existenziell bedrohlich es für ihn ist, gleichzeitig sich selbst zu spüren und dabei in Verbindung zu bleiben. Der andere gewinnt eine immense Bedeutung und Größe, während er selbst sich ausgeliefert fühlt. Ihm wird klar, welche Dimension der Kontakt mit anderen für ihn hat: Der andere ist immer gekoppelt mit Erwartungen an ihn. Erwartungen, die er zu erfüllen hat. Wir runden die Stunde ab mit der Frage, wann er wohl beschlossen hat, sich durch innerlichen Rückzug zu schützen. Darauf wird ihm klar: „Als es gefährlich wurde, sich im Kontakt nicht abzugrenzen.“

Am Schluss der Stunde zieht er für sich einen wichtigen Schluss: „Mir wird gerade klar, dass das wie beim Motorradfahren ist. Wenn du in der Kurve auf den Gefahrenpunkt schaust, landest Du im Graben. Und das habe ich immer gemacht. Ich habe nur auf die Erwartungen der anderen geguckt. Du musst dahin schauen, wo du hinwillst, dann kannst du dich in die Kurve legen.“

Ergebnis

An diesem Punkt des Coachings hat der Coachee angefangen seine innere Dynamik zu erkennen. Das, was er im Kontakt am meisten fürchtet ist, von den Erwartungen der anderen verschlungen zu werden. Die Bedürfnisse der anderen werden zu konkreten Erwartungen erhöht, die zu erfüllen sind. Seine Bedürfnisse dagegen bekommen keine Bedeutung, er scheint den anderen ausgeliefert. Innerlich geht er dann in den Widerstand und zieht sich zurück, äußerlich geht er in die Anpassung. Für das Gegenüber wird aber spürbar, dass der Kontakt nur oberflächlich ist - und es greift umso mehr nach ihm, was der Klient als Erwartung spürt. Das Verstehen seiner inneren Prozesse macht es ihm möglich, diesen Kreislauf zu unterbrechen. Er sieht nun selbst neue Möglichkeiten, nämlich auf seinen eigenen Weg zu schauen und nicht auf den Gefahrenpunkt. Das bedeutet: sich selbst und seinen Bedürfnissen Bedeutung geben - und nicht auf das zu fokussieren, wovor er Angst hat: die Erwartungen der anderen.

Theoretische Einordnung

Im Coachingverlauf ging es in einem ersten Schritt darum, den unfruchtbaren Dialog zwischen den beiden Alternativen Karriere oder Aussteigen aufzudecken. Es ging nicht darum, eine Entscheidung zwischen zwei Erwartungen zu fällen, sondern das eigene Bedürfnis zu spüren. Auf die zentrale Frage beim Leitprozess Resonanz „Worauf reagiere ich und worauf reagiere ich nicht?“ lautet hier die Antwort: Auf die Bedürfnisse der anderen reagiert der Klient übermäßig, auf seine Bedürfnisse reagiert er nicht. Das führte zum nächsten Impuls: „Wie, auf welche Weise, reagiere ich auf die Bedürfnisse anderer?“ Die Antwort hat sich der Klient über sein Bild mit der Krake erobert. Sobald ein Gegenüber existiert nimmt er ihn als Erwartungsträger wahr, der seine Tentakel nach ihm ausstreckt. Um das nicht zu spüren, spürt er lieber gar nichts. Und geht in die Abwehrhaltung. Er zieht sich zurück ins Diffuse und hat nichts in den Kontakt einzubringen.

Er deckt damit für sich eine Zirkularität auf: Er reagiert auf die angenommenen Erwartungen anderer mit innerlichem Rückzug, der andere merkt das und greift umso mehr nach ihm. Das nimmt der Coachee wiederum als Er-



Metatheorie der Veränderung

wartung an ihn wahr. So bestätigt er sich immer wieder sein Bild, dass andere mit ihren Krakenarmen nach ihm greifen. Bemerkenswert ist auch die Antwort auf die Frage: „Warum reagiere ich so?“. Die Logik seines Handelns ist die Vermeidung der Angst. Er will vermeiden, dass er von den Erwartungen der anderen verschlungen wird. Um die Angst nicht zu spüren schneidet er sich von seinem Empfinden und seinen eigenen Bedürfnissen ab. So macht er selbst, was er im Außen vermeiden will.

Die Erkenntnis darüber gibt ihm die Freiheit zur Veränderung. Während der letzten hier beschriebenen Stunde haben vor allem die prägnante Resonanz des Beraters und die Berührtheit im Kontakt gewirkt. Das Arbeiten im Hier und Jetzt hat es möglich gemacht, im Spüren und Erleben zu bleiben, die Angst zuzulassen und die Gewissheit zu haben, dieses Mal damit nicht allein zu sein. Diese neue Erfahrung wird ihn in der weiteren Entwicklung seines Gespürs für die eigenen Bedürfnisse unterstützen.

Nathalie Springer, coaching@nathalie-springer.de, www.nathalie-springer.de

Disclaimer:

Um unsere Klienten und Kunden zu schützen und ihre Privatsphäre zu wahren, werden an dieser Stelle keine echten Namen verwendet und auf Bezeichnungen von Unternehmen und Branchen verzichtet. Die Fälle sind jedoch real und haben sich so abgespielt.

Leitprozess Resonanz

Resonanz ist einer der acht Leitprozesse der Psychodynamik. Die Entscheidung, die jeder einzelne im Verhältnis zu seiner Umwelt zu treffen hat, besteht in der Frage: „Worauf reagiere ich (nicht)?“

Jeder Mensch muss aus einer unendlichen Fülle auswählen, auf was er in sich und in der Welt achten möchte. Denn man kann nicht auf alles reagieren. Das dient der Reduktion von Komplexität – und der Absorption von Unsicherheit. Insofern muss man das meiste ignorieren. Der damit zusammenhängende Auswahlprozess kann natürlich nur punktuell bewusst stattfinden. Daher entwickelt jeder Mensch Muster, Gewohnheiten sowie affektive und kognitive Erwartungen (Bezugsrahmen, Schemata). Sie filtern, worauf man wie reagiert, welche Bedeutungen man bestimmten Ereignissen gibt und was man erst gar nicht zur Kenntnis nimmt. Diese Resonanzmuster sind erworben und damit auch veränderbar. Sie können durchaus dysfunktional werden, wenn z.B. bestimmte Informationen gewohnheitsmäßig ignoriert werden. Die eigenen Muster und Gewohnheiten bewusst zu erleben und zu reflektieren, eröffnet daher einen wesentlichen Zugang zu Veränderungsmöglichkeiten.