



Cora Besser-Siegmund, Lola A. Siegmund &
Harry Siegmund

Systemdynamisches Coaching mit der wingwave-Methode

Die faszinierende Welt der Emotions-Netzwerke

Cora Besser-Siegmund, Lola A. Siegmund & Harry Siegmund
Systemdynamisches Coaching mit der wingwave-Methode



www.junfermann.de



blogweise.junfermann.de



www.facebook.com/junfermann



twitter.com/junfermann



www.youtube.com/user/Junfermann



www.instagram.com/junfermannverlag

CORA BESSER-SIEGMUND, LOLA A. SIEGMUND & HARRY SIEGMUND

SYSTEMDYNAMISCHES COACHING MIT DER WINGWAVE-METHODE

DIE FASZINIERENDE WELT DER EMOTIONS-NETZWERKE



Copyright	© Junfermann Verlag, Paderborn 2018
Coverfoto	© Piratenbraut – stock.adobe.com
Covergestaltung / Reihenentwurf	JUNFERMANN Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn
Layout & Satz	JUNFERMANN Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.	
Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek	Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

ISBN 978-3-95571-788-9

Dieses Buch erscheint parallel in diesen Formaten:

ISBN 978-3-95571-786-5 (EPUB), 978-3-95571-785-8 (Print),
978-3-95571-787-2 (MOBI).

Inhalt

Einleitung.....	9
1. Einführung in die Systemdynamik der Emotionen: „Money-Coaching“	11
1.1 Die Emotions-Falle: Geld ist eklig!.....	12
1.2 Die Systemdynamik von „Fett“	15
1.3 Die wingwave-Intervention: Grünes Licht für ein „fettes Honorar“	16
1.4 Neuro-Info: „Buzzwords“ und die „Vita-Sprache“ eines Menschen.....	17
1.5 Coaching-Story: Das Rascheln der Blätter	18
2. Erfolg durch das richtige „Ballgefühl“.....	21
2.1 Golfcoaching-Aussagenbaum.....	21
2.2 Systemdynamik: Der Ball als Beziehungssymbol	25
2.3 Teppichboden-Coaching.....	26
2.4 Neuro-Info: Das Phänomen der „Spiegelneurone“	27
2.5 Coaching-Story: Beselung von Gegenständen und Naturphänomenen.....	27
3. Das Schicksal der gekränkten Gummibärchen.....	31
3.1 Zurückweisung tut weh.....	32
3.2 Kann man Freunde einfach absevieren?	33
3.3 Die „Entzauberung“ der Gummibärchen.....	36
3.4 Neuro-Info: Was passiert bei starken Emotionswellen im Gehirn?	37
3.5 Coaching-Story: Zigarren, Wasserbälle und die Willenskraft	40
4. Trennung von Gegenständen – eine Herzenssache.....	43
4.1 Auch Autos können traurig sein.....	44
4.2 Das Bravo-Drama.....	45
4.3 Trauerarbeit: Die verlorenen Stars.....	46
4.4 Neuro-Info: Was ist „Sozialschmerz“?	46
4.5 Coaching-Story zum Thema „Abfall“	47

5.	Handys, Alexa, Navis und Co. – unsere neuen Freunde?.....	49
5.1	Meerschweinchen-Stress	51
5.2	Mutterseelenallein ohne Navi	54
5.3	„Alexa, mach mich nicht krank!“	57
5.4	Neuro-Info: So entstehen allzu intensive Beziehungen zwischen Mensch und IT	57
5.5	Coaching-Story: Die Geschichte vom Bäumchen-Pflanzen und die Polyvagal-Theorie	66
6.	Der „Ahnen-Faktor“ – der Einfluss der Generationen zuvor	71
6.1	Mit der Selbstständigkeit in den Untergang	71
6.2	Ahnen-Faktor in der achten Generation: Das Teufelsmoor-Trauma	73
6.3	Ski-Urlaub und Zweiter Weltkrieg.....	76
6.4	Wie erklärt man sich die Wirkung von „transgenerationalem Stress“?	77
6.5	Coaching-Story: Die Geschichte von der Achterbahn	78
7.	Hinterbliebenen-Coaching: Wie geht es den Verstorbenen?	91
7.1	Nehmen Verstorbene ihre Gefühle mit?	91
7.2	Spiegelneurone und die Seelen der Verstorbenen	92
7.3	Hinterbliebenen-Coaching und die Seelen der Toten	94
7.4	Neuro-Info: Warum ist der „Himmel“ beim Hinterbliebenen-Coaching so wichtig?	95
7.5	Coaching-Story: Den Seelen zuwinken	97
8.	Systemdynamik, Religion und das Universum.....	99
8.1	Das Problem kommt „von ganz da oben“	100
8.2	Das Gott-Phänomen: Die Personifizierung von „höheren Kräften“	101
8.3	Coaching auf der spirituellen Ebene	102
8.4	Coaching-Story: Schafe opfern	105
8.5	Moderner Glaube: Quantenphysik, „The Secret“, „Silva Mind“ und Co.	107

9.	„Seemanns Braut ist die See ...“ – Systemdynamik, Naturelemente und das Thema „Heimweh“	109
9.1	Psyche und Umzüge.....	110
9.2	Heimweh-Coaching.....	110
9.3	Neuro-Info: Die „limbische Reihenfolge“	112
9.4	Coaching-Story: Die See ist eine Braut, der Berg ruft und der Himmel ist heiter.....	112
10.	Karriere-Coaching: Übertragungsphänomene und die Systemdynamik von Organigrammen.....	117
10.1	Eine Sammlung von „Ekelpaketen“.....	118
10.2	<i>The Mousetrap</i> : Das Organigramm als Übertragungsfalle.....	120
10.3	Dem Widersacher „gewachsen“ sein	121
10.4	Neuro-Info: Das Übertragungsphänomen.....	122
10.5	Übertragungs- und Projektionsphänomene innerhalb eines Unternehmens.....	125
10.6	Neuro-Info: „Soziale Platzzellen“ und Organigramme.....	129
10.7	Coaching-Story: Zwergenwahn!	130
11.	High Society: Mein systemdynamischer Selbstwert-Platz.....	131
11.1	Die „arrogante“ Barbie-Puppe.....	131
11.2	Sich selbst zur Randfigur machen	132
11.3	High-Society-Coaching: Mein systemischer Selbstwertplatz.....	134
11.4	Neuro-Info: Warum wir es mit dem „Aufblicken“ nicht übertreiben sollten	136
11.5	Coaching-Story: Neurolinguistik und systemisches Erleben von „Wichtigkeitsplätzen“	138
12.	Gemeinsam bin ich stark: Wie werde ich mit mir selbst ein Team?	141
12.1	Neurolinguistik und Streitmetaphern im Umgang mit sich selbst	142
12.2	Die „Verkörperung“ von Persönlichkeitsteilen.....	143
12.3	Neuro-Info: Das „Multimind-Modell“	144
12.4	wingwave mit den Persönlichkeitsteilen	146
12.5	Coaching-Story: „Alles steht kopf“	147

13.	Coaching-Geschichten zum Abschluss: Tiere, Lebensmittelstress, der eigene Körper, Sprache und andere Menschen schlagen	149
13.1	Systemdynamik und die Liebe zu Tieren	149
13.2	Systemdynamik und Lebensmittelstress: „Ich kann das nicht vertragen!“	151
13.3	Systemdynamik und die emotionale Beziehung zum eigenen Körper	154
13.4	Systemdynamik und Sprache	158
13.5	Systemdynamik und Neurolinguistik: „Darf man andere schlagen?“	159
14.	Anhang	161
14.1	Abbildungsverzeichnis	161
14.2	Literaturverzeichnis.....	162
14.3	Über wingwave.....	164
14.4	wingwave-Coaches in Ihrer Nähe	164
14.5	Was ist das wingwave-Training?.....	165
14.6	Die Methodenseite https://www.wingwave.com/	165
14.7	Weitere wingwave-Bücher von Cora Besser-Siegmund, Lola Siegmund und Harry Siegmund	166
14.8	wingwave-Selbstcoaching-Musik	167
14.9	Die wingwave-App (Gratis-App) für Ihr Selbstcoaching-Programm	169
14.10	Die wingwave-Ausbildungswelt.....	170
14.11	Informationen über das BESSER-SIEGMUND-INSTITUT: Ausbildungen und Coach-Abschlüsse	171

Einleitung

Seit fast zwanzig Jahren sammelt das Team vom Besser-Siegmund-Institut interessante Fallbeispiele aus dem wingwave-Coaching. Durch das besonders detaillierte systematische Testen von möglichen Stressquellen, die auf den Coachee wirken, haben viele wingwave-Coaches erfahren, wie komplex und weitreichend Menschen mit ihrer Umgebung in emotionalen Beziehungen verwoben sind. Besonders spannend sind beispielsweise die Coaching-Prozesse, in denen die Spiegelneuronen-Aktivität der Coachees als Blockadenquellen identifiziert werden: Menschen reagieren auf die Gefühle, die ihr Gegenüber hat oder haben könnte. Dieser systemische Effekt entsteht jedoch nicht nur in der direkten Begegnung von Mensch zu Mensch. Es gibt auch den „Ahnen-Faktor“ (Teuschel, 2018): Viele Menschen spüren auf der unbewussten Ebene das emotionale Echo der Erlebnisse von Eltern, Großeltern und älteren Generationen vor ihrer Geburt. Weiterhin beschreiben die Fallgeschichten eine Systemdynamik, die auch von Gegenständen oder gar Naturelementen wie „dem Himmel“ getriggert werden – da wirken dann die „freundliche Sonne“ oder das „drohende Gewitter“ auf das Beziehungserleben.

Darüber hinaus können besagte Elemente und Gegenstände auch zu „systemdynamischen Schnittstellen“ werden, die als Stellvertreter für eine Beziehungsgeschichte auftreten. Plötzlich ist Geld „eklig“ oder das Sprechen einer Sprache macht traurig – ohne dass der Coachee zunächst weiß, warum. Das Thema lebt von vielen Fallgeschichten, welche sich auf diese äußerst komplex verwobene Beziehungswelt eines Menschen zu den ihn umgebenden Umweltelementen beziehen. Durch das systematische Testen der Fingerkraft werden bei diesem besonderen Coaching diese verborgenen Zusammenhänge schnell erforscht – beispielsweise entdecken Coach und Coachee hinter dem tiefen Misstrauen gegenüber Flugzeugen dann die Enttäuschung über das geliebte Pferd, das vor Jahren einfach im Galopp durchging und so das Leben seiner Besitzerin gefährdete. Nach der Auflösung dieses Reitsporttraumas ist dann auch die Flugangst verschwunden.

In diesem Sinne gibt es eine Fülle von „systemdynamischen Schnittstellen“ zwischen der äußeren und der inneren Erlebniswelt des Menschen. In besagtem Beispiel wäre das nicht nur das Flugzeug per se, sondern es sind auch die Turbulenzen, die das Flugzeug „hoppeln“, „böse“ und unberechenbar werden lassen. Diese interessanten und oft verblüffend verwobenen Fälle schildern wir im Buch im Sinne qualitativer Studien – das Buch lebt also von „echten“ Fällen der Autoren und anderer wingwave-Coaches, die man ohne den wingwave-Myostatiktest – also dem Testen der Fingerkraft – nie hätte klären können. Der Dreh- und Angelpunkt ist am Ende, wie gesagt,

immer wieder ein emotionaler Beziehungsaspekt, dessen systematische, umfassende und detaillierte Klärung und Auflösung von uns den Namen „systemdynamisches Coaching“ erhalten hat.

Wir geben im Buch nicht nur psychologische und neurobiologische Hinweise, sondern gehen im Streifzug auch auf Erkenntnisse aus der Vor- und Frühgeschichte der Menschen sowie auf religiöse Aspekte des systemdynamischen Erlebens der Menschen ein. Da geht es auch um Gott, Schicksal, die Sterne oder das Karma. Ob nun spirituell oder „irdisch“: Bei allen Themen untersuchen wir im Sinne des Neurolinguistischen Coachings auch die Wirkung von sogenannten „Buzzwords“, die mit den ausgewählten Coaching-Themen der Klienten einhergehen. Das sind mit Emotionen besonders intensiv aufgeladene Wörter, auf die unser Gehirn viel schneller in Resonanz geht als auf neutrale Begriffe. Reagiert der leistungsblockierte Fußballspieler mit einem Stress auf Begriffe wie „Elfmeter“, „Foul“ oder „Schiedsrichter“? Was lösen die Begriffe „Betriebsrat“, „Börse“ oder „Businessplan“ bei einem Manager aus? Bewirken Schlüsselwörter wie „Klausur“, „Lehrer“ oder „Sportunterricht“ beim Schüler Stress oder ein Wohlgefühl?

Und auch bei diesem neurolinguistischen Check der Schlüsselwörter und Schlüsselsätze geht es dann immer wieder um die emotionale Beziehungsresonanz der Menschen mit der gesamten Welt, in der sie leben.

Der Begriff „wingwave“ bezieht sich auf die Metapher vom Flügelschlag des Schmetterlings, der auf dem nächsten Kontinent das ganze Klima ändern kann. Deshalb steht das Bild für den Effekt kleine Ursache – große Wirkung und somit für maximalen Coaching-Erfolg durch minimale, aber punktgenaue Interventionen. Die Dimension „Systemdynamik“ intensiviert diesen positiven Schmetterlingseffekt der wingwave-Methode auf eine schnell spürbare und auch verblüffende Art und Weise.

Bei der Fertigstellung des Buches erreicht uns noch die Nachricht, dass wingwave-Coaching wegen der sehr guten Aus- und Fortbildungsqualität für die Coaches die international anerkannte ISO-Zertifizierung DIN EN ISO 29993 vom TÜV-Nord erhalten hat. Wir hoffen, dass dieses Buch einen weiteren Beitrag zur Nachhaltigkeit der Methodenqualität darstellt.

Wir wünschen beim Lesen viel Spaß und interessante Stunden mit psychologischen „Aha-Effekten“.

Hamburg, im Juli 2018

Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund und Lola Siegmund

1. | Einführung in die Systemdynamik der Emotionen: „Money-Coaching“

Alle Fallgeschichten sind in der „Wir-Form“ geschrieben – unabhängig davon, ob Cora Besser-Siegmund, Harry Siegmund, Lola Siegmund oder andere Kollegen die wingwave-Coaches sind. Wir beginnen mit einer Coaching-Geschichte zum Thema „Money-Coaching“, in der es um die emotionale Beziehung des 43-jährigen Georg zum Geld geht. Viele Fallbeispiele werden in den jeweiligen Kapiteln sowohl durch eine Info zum Thema Neurobiologie als auch durch eine „Coaching-Story“ zum Thema Systemdynamik ergänzt.

Georg hat sich vor einiger Zeit einen großen Traum erfüllt und sich als Webdesigner in der Großstadt, in der er lebt, selbstständig gemacht. Allerdings verdient er noch nicht genug, um auch alle Kosten zu decken, daher arbeitet er nebenbei weiter in Teilzeit bei seinem ehemaligen Arbeitgeber. Aber sein Wunsch ist die Vollzeittätigkeit in der eigenen Firma. „Ich müsste eigentlich ein höheres Honorar nehmen, habe aber Angst davor – nachher ist es den Kunden zu viel und dann kommt keiner mehr. Ich habe auch Schwierigkeiten, Mahnungen zu schreiben, wenn die Kunden nicht zahlen, das muss ich auch irgendwie ändern.“ „Was heißt denn ‚höheres Honorar?‘“, fragt der Coach. „Eigentlich allein schon wegen der Firmenkosten 90 Euro die Stunde – aber das ist viel zu viel. Es gibt Webdesigner, die nehmen weniger als 40 Euro – allerdings gibt es auch sehr große Qualitätsunterschiede. Ich selbst liefere wirklich besonders gute und außergewöhnliche Designs und IT-Lösungen, da habe ich genug Selbstbewusstsein, um das zu sagen. Ich frage mich nur: ‚Erkennen die Kunden diese Unterschiede?‘“, zweifelt Georg.

In der Tat ist Georg ein sehr guter und pünktlich liefernder Webdesigner, die Kunden – viele stammen aus besagter Großstadt – sind äußerst zufrieden und empfehlen ihn weiter. Er könnte es durchaus wagen, sein Honorar zu erhöhen und konsequent die ihm zustehenden Bezahlungen einzufordern, aber ihm fehlt der innere Schwung dazu. Georg kommt nun zum wingwave-Coaching, um herauszufinden, wodurch er sich blockiert fühlt. Er interessiert sich seit längerer Zeit für Psychologie und bringt schon eine Idee mit: „Vielleicht habe ich so einen hemmenden Glaubenssatz wie: ‚Ich bin nicht gut genug‘ oder ‚Meine Arbeit ist nichts wert‘, vielleicht auch: ‚Ich darf nicht erfolgreich sein‘“, ist seine Vermutung. Und er beklagt sich: „Ich staune immer über Leute, die mit ihren Honoraren gar keine Hemmungen haben und dann sogar noch lieblos und unpünktlich arbeiten.“

1.1 Die Emotions-Falle: Geld ist eklig!

Der Coaching-Test fällt allerdings ganz anders als vermutet aus. Bei der wingwave-Methode arbeiten Coach und Coachee mit dem sogenannten Myostatiktest und der sogenannten „Vita-Sprache“ des Coaching-Kunden. So prüft man die emotionale Aufladung eines Wortes oder eines Satzes und das „semantische Netzwerk“, welches das Gehirn mit dem Gesagten verbindet. Damit sind alle Assoziationen aus der persönlichen Lebensgeschichte gemeint, die unser Gehirn in Bruchteilen von Sekunden auf präsentierte Wörter und Sätze hin aktiviert – seien sie gesagt, gedacht, gehört oder gelesen. Der Coachee bildet dabei mit Daumen und Zeigefinger unter Aufwendung maximaler Kraft einen fest schließenden Ring, den der Coach zu öffnen versucht. Gleichzeitig spricht der Coachee einen Satz oder ein Wort aus. Die Ergebnisse von „Mensch testet Mensch“ kann man als recht objektiv betrachten, denn es wurde in wissenschaftlichen Studien bereits bewiesen, dass bei dem Verfahren „Gerät testet Mensch“ immer identische Ergebnisse im Vergleich zum „puren“ Fingertest erzielt werden.



Abbildung 1: Myostatiktest „Mensch mit Mensch“ und Myostatiktest „Maschine mit Mensch“ – die Ergebnisse fallen stets identisch aus.

Wir testen zunächst die Sätze, welche Georg selbst vorgeschlagen hat:

- „Meine Arbeit ist wertvoll.“ *starker Test*
- „Ich bin ein guter Webdesigner.“ *starker Test*
- „Ich bin gut genug.“ *starker Test*

Die Interpretation beim wingwave-Coaching heißt für dieses Ergebnis: Georg fühlt sich sicher und bestätigt mit diesen Sätzen, sie lösen ganz einfach gute, stimmige Gefühle aus. Der Coach bietet nun weitere Sätze an:

- „Ich darf viel Geld verdienen.“ *schwacher Test*
- „Meine Arbeitsstunde kostet 90 Euro.“ *schwacher Test*

Beim letzten Satz fällt auf, dass der Muskeltest allein schon bei dem Wort „kostet“ mit großer Schwäche reagiert. Das gilt auch für die Einzelwörter „Geld“, „Euro“ und für die Zahl „90“. Wir prüfen weiter und sogar bei den Zahlen „40“ und „30“ ist die muskuläre Stressreaktion die gleiche. „Dann kann ich's ja gleich lassen“, lautet Georgs resignierter Kommentar.

Nun bittet der Coach Georg, sein Portemonnaie herauszuholen und ein paar Geldscheine und Münzen herauszuholen. Wingwave-Coaches arbeiten gern sinnlich-konkret an den Themen: Wenn der Klient eine Stressreaktion auf „Geld“ hin zeigt, muss das Geld „höchstpersönlich“ geprüft werden. Wir legen Georg zwei seiner eigenen Geldscheine auf das Knie und prüfen die Muskelreaktion beim bloßen Ansehen der Scheine, der Test fällt stark aus. Das ändert sich sofort, wenn Georg die Scheine berührt oder gar in die Hand nimmt: Jede Berührung mit den Scheinen löst eine Stressreaktion in Form des schwachen Myostatiktests aus. Das Gleiche gilt für die Kreditkarte. Nur bei den Münzen fällt der Test auf die Berührung hin stark aus: „Kleingeld ist anscheinend kein Problem“, kommentiert der Coach. Georg ist von dem Ergebnis und auch von dieser Bemerkung des Coaches gar nicht begeistert: „Was ist da nur los?“

Als Nächstes testen wir mögliche Stressemotionen:

- „Geld macht emotionalen Stress.“ *schwacher Test*

Ein schwacher Test heißt immer: Hier gibt es eine Stressquelle, mit der der Coachee aus den eigenen mentalen Möglichkeiten heraus nicht umgehen kann. Der wingwave-Coach prüft, ob er oder sie den Coachee mit einem Satz verunsichern kann. Demnach heißen die Ergebnisse nicht „Ja“ oder „Nein“, sondern sie bedeuten: „Ich kann damit gut umgehen“ (starker Test), oder eben: „Hier ist ein wunder Punkt in meinem System“ (schwacher Test). In diesem Sinne nennt man den Myostatiktest gern auch „Coaching-Kompass“ und die Orientierung an der individuellen Wort- und Satzreaktion eines Menschen „Neurolinguistisches Coaching“ – abgekürzt NLC. Beim Prüfen der vielleicht mit dem Thema verbundenen Stresswörter und Stresssätze

führt der Coach durch einen ausführlich definierten „NLC-Aussagenbaum“. Man prüft hier mit dem Myostatiktest verschiedene Emotionswörter, mehrere „Zeitsorten“, wie beispielsweise „Erwachsenenleben“ oder „Kindheit“, und auch die Befindlichkeit eines Gegenübers, mit dem der Klient möglicherweise konfrontiert ist.

Zunächst testen wir bei Georg verschiedene Emotionswörter und es zeigt sich eindeutig, dass der Begriff „Ekel“ mit Schwäche einhergeht, während unser Klient seine Scheine betrachtet. Georg schüttelt den Kopf und sagt nur: „Verstehe ich alles nicht, aber machen wir ruhig weiter.“ Als nächster Schritt wird die Zeitschiene geprüft:

- „Ekel in der Gegenwart“ *starker Test*
- „Ekel in der Vergangenheit“ *schwacher Test*

Beim weiteren Testen führt der Coaching-Kompass zum Thema „Familie“, dann zum Alter „acht Jahre“ und hier vor allem zum Thema „Vater“. Weiterhin ergibt der Feintest des Aussagenbaums, dass es sich nicht um ein „einzelnes Ereignis“, sondern um ein „immer wiederkehrendes Muster“ in diesem Zeitrahmen handelt. Aber Georg fällt dazu nichts ein: „Eigentlich hatte ich immer ein gutes Verhältnis zu meinem Vater – meine Mutter hingegen hat uns Kindern immer viel Druck gemacht, vor allem gab es immer Ärger wegen der Schule und den Schularbeiten.“ Aber die Testung der Begriffe „Schule“, „Mutter“ und „Schularbeiten“ geht mit einer Kraftreaktion einher. Es kann schon sein, dass ein Mensch in seinem Lebenslauf durch eine Reihe von unangenehmen und schmerzlichen Erlebnissen gestört oder erschüttert wurde. Das muss aber noch lange nicht heißen, dass diese Erlebnisse immer noch unverarbeitet im Stressgedächtnis Unruhe verbreiten. Vieles verkraftet der Mensch mit seinen eigenen mentalen Kräften. Man nennt das „Resilienzvermögen.“ Der Myostatiktest hilft als Coaching-Kompass dabei, nur jene neuronalen Eindrücke herauszufiltern, die auch noch im „Hier und Heute“ das seelische Gleichgewicht ins Wanken bringen – obwohl das auslösende Ereignis historisch schon lange überstanden ist.

Da Georg immer noch keine Erklärung zum Konflikt mit dem Vater einfällt, prüft der Coach weitere Details:

- In der Wohnung *schwacher Test*
- Im Wohnzimmer *starker Test*
- In der Küche *schwacher Test*

„Jetzt fällt mir was ein – ja, das war wirklich furchtbar ekelig!“, platzt es aus Georg heraus. „Bitte testen Sie einmal: „Fett essen“ – und tatsächlich zeigt sich bei der Überprüfung dieser Wörter eine deutlich schwache Kraftreaktion. Georg erzählt: „Mein Vater wurde 1940 geboren, mitten im Krieg, und er und seine Familie haben auch noch jahrelang nach Kriegsende gehungert. Später wurde er Handwerker und hatte eigentlich ein ganz gutes Gehalt – wir hatten immer genug zu essen. Aber weder ich noch meine Schwester mochten den Fettrand von der Karbonade oder von anderen

Fleischstücken essen – ich habe mir sogar immer den Fettrand vom Schinken abgeschnitten, weil ich den Geschmack von Fett einfach widerlich fand. Das galt auch für zu dick beschmierte Butterbrote.“ Georg schüttelt sich richtig beim Erzählen. „Und gegessen haben wir tatsächlich meistens am Küchentisch. Nur Kaffee und Kuchen gab es im Wohnzimmer.“

Georg fährt fort: „Mein Vater wurde richtig böse und ist nahezu ausgerastet, wenn ich oder meine Schwester den Fettrand abschneiden wollten, er bezeichnete uns als verwöhnt und undankbar, wir wüssten überhaupt nicht, wie gut wir es hätten.“ Es gab immer einen Riesenstreit beim Essen. Irgendwann erzählte meine Mutter unserem Hausarzt von dem Drama und der ordnete dann an, uns Kinder nicht weiter zum Fett-Essen zu zwingen. Ab dann versuchte mein Vater, sich am Tisch zähneknirschend zu beherrschen, aber er guckte uns nach wie vor mit einem schrecklich finsternen Blick an, wenn wir das Fett beiseite schoben.“

1.2 Die Systemdynamik von „Fett“

Plötzlich erhellt sich Georgs Gesicht, als habe er eine Erleuchtung: „Jetzt fällt mir noch mehr ein: mein Vater kam oft von der Arbeit nach Hause und freute sich über ein ‚fettes Trinkgeld‘, das er von einem Kunden zugesteckt bekommen hatte. Ich sehe noch das ekelverzogene Gesicht meiner Schwester vor mir, wie sie die Nachricht sogar heimlich mit einem leisen ‚Igitt‘ kommentierte.“

Coach und Coachee verfallen sofort in ein neurolinguistisches Brainstorming zum Thema:

- ein **fettes** oder auch **dickes** Gehalt
- **Hineinbuttern** als Synonym für Investieren
- **Absahnen** mit einem **fetten** Gewinn
- oder eben: „ein **fettes** Honorar“ nehmen

Wir sprechen hier auch von einer „systemdynamischen Schnittstelle“: Geld war seit der Kindheit in Georgs emotionalem Netzwerk mit „ekligem Fett-Essen“ verbunden. Dabei geht es weder um das Geld an sich noch um das Lebensmittel „Fett“, sondern um die Beziehungsdynamik, die Georg im Zusammenhang mit dem Thema abgespeichert hatte: Er musste sich immer wieder gegen den autoritären Vater wehren, der ihm unter großem moralischen Druck abverlangte, etwas anzunehmen und hinunterzuschlucken, was ihm zuwider war. Gleichzeitig verkaufte der Vater ihm durch seinen vehementen Auftritt, dass Fett kostbar, ein Zeichen von Wohlstand und Reichtum sei. Somit verknüpften sich auch die Phänomene und Wörter „Reichtum“, „kostbar“, „wertvoll“ mit den Emotionen Widerwille und Ekel. Dann gab es

eine weitere Autorität – und zwar den Arzt, der Georg erlaubte, sich gegen „Fett“ zu verwahren. Da ist es nachvollziehbar, dass bei Georg Wörter wie „Geld“, „Honorar“ oder gar das Nennen einer Geldsumme mit innerer Abwehr und „Auf-Abstand-Gehen“ assoziiert werden. Auf diese Weise „rutscht“ die Beziehungsdynamik zwischen zwei Menschen oder auch mehreren Menschen quasi in einen Gegenstand hinein: in ein unschuldiges Blatt Papier, genannt Geldschein. So wurde Geld für Georg zur „systemdynamischen Schnittstelle“ für eine blockierende Sozialstress-Erinnerung, die ihm bis dahin nicht bewusst war.

1.3 Die wingwave-Intervention: Grünes Licht für ein „fettes Honorar“

Als Intervention soll Georg nun an den Fettrand einer Karbonade denken, den er unter dem erbosten Blick seines Vaters essen muss: „Wo spüren Sie den Ekel?“, fragt der Coach. „Vor allem im Hals, ich bekomme einen richtigen Würgereiz“, ist die Antwort. Nun winkt der Coach ganz schnell auf Augenhöhe vor dem Gesicht von Georg hin und her, so dass sein Blick in hohem Tempo folgen muss.



Abbildung 2: Wache REM-Phasen.

Man nennt dieses Vorgehen den Einsatz „wacher REM-Phasen“. REM ist die Abkürzung für „Rapid Eye Movement“ – das sind rasant schnelle Augenbewegungen, die wir Menschen im Traumschlaf zeigen. Im Traumschlaf scheint der Mensch auch seine emotionalen Knoten zu lösen, die sich im Laufe der Tagesereignisse entwickelt haben – so die Vermutung einiger Gehirnforscher. Diese effektive Selbstregulierung, die bei jedem Menschen nachts mehrere Male abläuft, nutzt der wingwave-Coach als gewollt eingesetzte Hilfestellung im Wachzustand des Klienten. Das hilft mehr

als tausend Worte, denn das Vorgehen arbeitet konkret und direkt mit der „Gangart“, die das Gehirn ohnehin aktiviert, wenn wir unsere Emotionen Nacht für Nacht verarbeiten – und das meistens erfolgreich. Mehr Details zum neurobiologischen Verständnis dieses Vorgehens folgen noch in den nächsten Kapiteln.

In diesem Fall hilft das „Winken“ enorm schnell: Georg würgt ein paarmal, dann atmet er tief durch und lacht befreit: „Dass diese alte Geschichte mich so geprägt hat! Kaum zu glauben.“ Er fühlt sich wohl, die inneren Bilder sind ganz blass geworden und plötzlich muss er daran denken, wie engagiert sein Vater in seiner Freizeit immer mit ihm Fußball gespielt hat: „Diese Erinnerungen sind doch viel wichtiger!“, findet er. Nun kann er seine Geldscheine und seine Kreditkarte anfassen – und der Myostatiktest fällt stark aus. Auch die Wörter „kostet“, „Euro“ und vor allem die Aussage der Zahl „90“ testet stark. Vor allem fühlt sich Georg jetzt bei der Kommunikation über seine Stundensätze wohl: „Ich kann ohne irgendeine Hemmung über meine Preise reden – wie über das Urlaubswetter. Und die Kunden fragen noch nicht einmal kritisch nach, die kaufen mir meine Preise – im wahrsten Sinne des Wortes – einfach ab. Direkt nach der Coaching-Session habe ich erst einmal einen ganzen Abend lang Rechnungen und Zahlungserinnerungen geschrieben.“ Dieses sehr zufriedenstellende Coaching-Ergebnis hält bis heute – ein Jahr nach dieser Intervention – stabil an.

1.4 Neuro-Info: „Buzzwords“ und die „Vita-Sprache“ eines Menschen

Der wingwave-Coach arbeitet – wie schon erwähnt – mit der sogenannten Vita-Sprache seiner Klienten. Denn jeder Mensch hat im Laufe seines Lebens ganz individuelle Prägungen erfahren, die immer auch in Form von Sätzen und Wörtern in der Neurobiologie abgespeichert sind. Es kann sein, dass ein Profisportler auf das Wort „Erfolg“ hin schwach testet, da er dieses Wort nur noch mit Stress verbindet, weil Trainer und Sponsoren ihn seit Jahren mit dem Wort verfolgen und unter Druck setzen. Und es gibt Menschen, bei denen die Augen leuchten, wenn sie das Wort „Problem“ hören: Das inspiriert sie, macht sie wach und erforderlich. Der Nächste hingegen lässt beim gleichen Begriff den Kopf hängen und stöhnt: „Nein, nicht schon wieder ein Problem!“ Viele Zeitgenossen haben das „Dollar-Zeichen“ in den leuchtenden Augen, wenn von „Geld“ die Rede ist, und es gibt Kandidaten wie Georg, der unbewusst das Gefühl Abscheu mit „Geld“ und auch mit dem Nennen von Geldbeträgen verbunden hatte.