



24.7.2022

Reframing: Perspektivwechsel fürs Leben

„Egal, wie schwer dein Problem auch ist!
Sich am Ellbogen zu lecken, ist schwerer!“
- Konfuzius

Markus Lange

IN-KONSTELLATION: SYSTEMISCHER COACH AUSBILDUNG, 2022

Zusammenfassung:

Es ist Teil unseres Alltags. Ohne es wären Witze nicht im Ansatz so humorvoll. Auch Ironie würde deutlich an Reiz verlieren. Die Rede ist von Reframing. Im deutschen sprechen wir von Umdeutung oder Perspektivwechsel. Wir deuten ständig um: Ist das Glas halb voll oder halb leer? Kommt es auf die Perspektive an? Ja genau! Reframing ist eine Technik für einen Perspektivwechsel.

Mal angenommen, wir fokussieren uns auf ein Problem oder etwas, das wir gerne hätten, aber nicht haben. Da hilft eine Irritation (siehe Deckblatt), eine Unterbrechung im Denkprozess und ein Perspektivwechsel. Durch diesen Perspektivwechsel ist es möglich, die Handlungsoptionen zu erweitern und die eingeschränkte Sicht zu verlassen. Auch können einschränkende Glaubenssätze analysiert und mit dem richtigen Perspektivwechsel verändert werden.

Diese Arbeit beschäftigt sich mit den Grundsätzen des Reframings. Es wird erläutert, was genau unter dem Begriff zu verstehen ist und wie es unterteilt werden kann. Ebenfalls liefert sie Beschreibungen, wie wir diese Technik am besten anwenden können. Dazu werden drei bekannte Reframing-Methoden vorgestellt und so beschrieben, dass diese direkt angewendet werden können. Als Praxisbeispiel wird eine Methode als Selbst-Coaching-Beispiel beschrieben.

Inhalt

1. Einleitung	3
2. Reframing.....	4
3. Unterschied zwischen Absicht und Verhalten	5
4. Methoden des Reframings.....	6
5. Das 6-Step Reframing	7
6. Eigenes Beispiel: 6-Step-Reframing	10
7. Verhandlungs-Reframing	12
8. Einen neuen Anteil schaffen	14
9. Schlusswort	16

1. Einleitung

Viele kennen die Geschichten rund um Harry Potter. Ein Junge taucht mit elf Jahren in die Zaubererwelt ein. Hier lernt und erfährt er, aus welchem Grund seine Eltern gestorben sind. Ein mächtiger Zauberer (Lord Voldemort) hat seine Eltern getötet und wird als das personifizierte Böse beschrieben. Im Laufe der sieben Bücher hat Harry immer mal wieder Begegnungen mit Lord Voldemort. Hierbei bilden sich Werte und Verhalten im Kampf gegen das Böse.

Eine Prophezeiung im fünften Band stellt Harry als einzigen Retter dar, der Lord Voldemort besiegen kann: „Und der Eine muss von der Hand des Anderen sterben, denn keiner kann leben, während der Andere überlebt“¹. Die Aussicht, dass Harry gezwungen wird, Lord Voldemort zu töten, zermürbt Harry. Er weiß nicht, wie er damit umgehen soll. Im Gespräch mit Albus Dumbledore (das personifizierte Gute und Gegenpol von Lord Voldemort) kommt es zu einem mentalen Wendepunkt:

„es läuft doch alles auf dasselbe hinaus, oder? Ich muss versuchen, ihn zu töten, oder -« »Du musst?«, sagte Dumbledore. »Natürlich musst du! Aber nicht wegen der Prophezeiung! Weil du, du selbst, nie ruhen wirst, bis du es versucht hast! Wir beide wissen es! Stell dir bitte nur für einen Moment vor, du hättest diese Prophezeiung nie gehört! Wie würdest du jetzt über Voldemort denken? Überleg!« [...] „Ich würde wünschen, dass ihm ein Ende bereitet wird«, sagte Harry leise. »Und ich würde es selber tun wollen.« »Natürlich!«, rief Dumbledore. »Verstehst du, die Prophezeiung bedeutet nicht, dass du irgendetwas tun musst! Aber die Prophezeiung hat Lord Voldemort veranlasst, dich als sich Ebenbürtigen zu kennzeichnen ... mit anderen Worten, du bist frei, deinen Weg zu wählen, es steht dir vollkommen frei, der Prophezeiung den Rücken zuzukehren! Aber Voldemort misst der Prophezeiung immer noch Bedeutung bei. Er wird dich weiterhin jagen ... und deshalb ist es in der Tat sicher, dass -« »Dass einer von uns schließlich den anderen tötet«, sagte Harry.

»Ja.« Doch er begriff endlich, was Dumbledore ihm zu erklären versucht hatte. Es ging, dachte er, um den Unterschied, den es machte, ob man in die Arena hineingeschleift wurde, um einen Kampf auf Leben und Tod auszutragen, oder ob man erhobenen Hauptes in die Arena einzog. Manche würden vielleicht sagen, dass diese beiden Möglichkeiten sich kaum unterscheiden, aber Dumbledore wusste - und ich weiß es auch, dachte Harry in einer jähen Anwendung von grimmigem Stolz, ich weiß es, wie meine Eltern es wussten -, dass dies ein himmelweiter Unterschied ist“.²

Was ist hier passiert? Dumbledore hat Harry eine hypothetische Frage gestellt: Er sollte sich den Zustand ohne Prophezeiung vorstellen – und somit den Zustand ohne diesen aufgebürdeten Druck. Er hat Harry dazu eingeladen, einen Perspektivwechsel vorzunehmen. Harry hat alle Vorkommnisse mit dem Perspektivwechsel erneut betrachtet und ist zu dem Entschluss gekommen, dass das Ergebnis das selbe sein würde: er wird sich dem Bösen im Kampf stellen. Jedoch mit einem kleinen Unterschied: ganz ohne Druck und aus einer

¹ J.K. Rowling: Harry Potter und der Orden des Phönix, Band 5, 2003

² J.K. Rowling: Harry Potter und der Halbblutprinz, Band 6, 2005

vollkommen freien Entscheidung. Man könnte fast sagen, dass das Zielbild das gleiche ist, jedoch der Rahmen ausgetauscht wurde (Reframing).

Dieses Reframing hat dazu geführt, dass Harry durch seine intrinsische Motivation handelt und nicht durch einen extern herbeigeführten Druck. Mit dieser Motivation als Antrieb schafft es Harry im letzten Band, Lord Voldemort zu besiegen. Das Gute siegt über das Böse.

2. Reframing

Laut dem Duden bedeutet „Reframing“ die Änderung des gedanklichen Bezugssystems oder einen Perspektivwechsel.³ Geprägt hat diese Technik besonders Virginia Satir in der Familientherapie und Milton H. Erickson in der Hypnotherapie. Es hat ebenfalls im NLP (Neurolinguistische Programmierung) und in der Provokativen Therapie einen besonders hohen Stellenwert.⁴

Reframing, was sich aus dem englischen Wort „Frame“ (Rahmen) ableitet, bedeutet, dass wir die Bedeutung von dem jeweiligen Rahmen abhängig machen. Dieser Rahmen kann ein Ereignis, eine Aussage, ein Verhalten, ein Glaubenssatz, ein Auslöser, ein Reiz oder ähnliches sein. Wenn sich ein Bild anstatt in einem schwarzen Rahmen in einem violetten Rahmen befindet, hat es eine andere Wirkung auf den Betrachter. Man kann sich über einen schmutzigen Teppich mit Pfotenabdrücken des Hundes ärgern oder sich darüber freuen, dass der Hund anscheinend draußen viel Spaß hatte. Dieses Neurahmen, wenn Kontext und Situation erhalten bleiben, nennt sich Bedeutungs-Reframing. Es wird die emotionale Bedeutung eines Ereignisses neu interpretiert.⁵

Empfindet man eine Eigenschaft(Bedeutung) bei sich oder jemand anderem als negativ, kann nach einem neuen Kontext gesucht werden, in der die Eigenschaft als positiv empfunden wird. In ihrem Buch „Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie“ führen Richard und Bandler ein Beispiel von Virginia Satirs auf. Hier kommt ein Familienvater zur Therapiesitzung und beklagt sich über seine sture Tochter. Virginia Satir fragt ihn: „Stellen Sie sich vor, Ihrer Tochter würde von einem Mann belästigt. Wäre es nicht sehr nützlich, wenn sie dann stur wäre?“⁶ Der Vater antwortet darauf, dass in dieser Situation eine Sturheit tatsächlich eine gute Eigenschaft sei. Was ist geschehen? Es wurde die gleiche Eigenschaft genommen und in einem neuen Kontext gesetzt (Kontext-Reframing). Die vermeintlich negative Eigenschaft kann mit anderen Augen gesehen werden.

Reframing führt dazu, dass das selbe Ereignis in einem neuen Licht erscheinen kann, sodass neue Reaktionen oder neues Verhalten möglich ist. Redet sich in einem Coaching-Prozess der Coachee in eine Negativ-Spirale und behauptet durchgehend, er sei zu faul, um Dinge anzugehen, kann der Coach kurz unterbrechen und folgende Sätze einwenden: „Sie können also gut auf Ihre Belastungsgrenzen achten.“, „Sie können sich gut entspannen.“ oder „Sie können wichtiges von Unwichtigen unterscheiden“. Ist der positiv umgedeutete Satz wertschätzend und der Situation angemessen von dem Coach übergebracht, kann es sofort

³ <https://www.duden.de/rechtschreibung/Reframing>, 10.07.22

⁴ [https://de.wikipedia.org/wiki/Umdeutung_\(Psychologie\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Umdeutung_(Psychologie)), 10.07.22

⁵ <https://www.nlp.at/nlp-lexikon?input=222>, 10.07.22

⁶ Bandler & Grindler Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie, 2000

die Negativ-Spirale beim Coachee durchbrechen. Diese Methode nennt sich „Punch-Reframing“ und ist eine von vielen Reframing-Methoden.⁷ Diese Methode bietet sich besonders während eines Coachingsprozesses als schnelles Uminterpretieren von Aussagen und verhilft, Glaubenssätze neu zu überdenken.

Es gibt eine Vielzahl weiterer Methoden rund um das Reframing. Im Folgenden werden die gängigsten Reframing-Methoden vorgestellt. Den Reframing-Methoden liegt eine Grundannahme zuvor. Es gibt eine Unterscheidung zwischen Absicht und Verhalten. Dies wird im Folgenden erläutert.

3. Unterschied zwischen Absicht und Verhalten

Beim NLP (Neurolinguistische Programmierung) wird zwischen Absicht und Verhalten unterschieden, welche in Bezug zu dem jeweiligen Verhalten stehen. Die Annahme ist hierbei, dass jedem Verhalten, sei es noch so unproduktiv, in dem jeweiligen Kontext eine positive Absicht innewohnt. Eine Unterscheidung zwischen Absicht und Verhalten öffnet einen Spielraum für Veränderung. Wurde eine positive Absicht erkannt, kann bei einem ungewollten Verhalten nach einer besseren Alternative gesucht werden.⁸

Beispielsweise kann die Suche der Absicht nach dem sich wiederholenden abendlichen Süßigkeiten-Verzehr dabei helfen, Alternativen zu etablieren. Wird hierbei herausgefunden, dass das Verhalten als Belohnung für einen vollen und ereignisreichen Tag angesehen wird (Absicht), kann überlegt werden, welche anderen Möglichkeiten es zur Belohnung geben kann.

Die Vorannahme für die Methoden des Reframings ist es also, dass hinter jedem Verhalten eine positive Absicht steckt.

Eine geeignete Methode, um die Absicht zu identifizieren und alternative Optionen aufzubauen, ist das 6-Step-Reframing (siehe Abschnitt 5). Konkurrieren zwei Verhaltensweisen, kann durch das Identifizieren von deren Absicht eine neue Grundlage für eine kooperative Verhaltensweise gelegt werden (siehe Abschnitt 7). Ist weder ein Verhalten noch eine Absicht klar umrissen, kann nach einem neuen Anteil gesucht werden (siehe Abschnitt 8).

Im Folgenden werden die gerade beschriebenen Methoden eingeführt.

⁷ <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/practitioner/p-05-00-reframing.html>, 01.07.22

⁸ <https://nlpheidelbergmannheim.wordpress.com/2015/03/03/den-unterschied-zwischen-verhalten-und-absicht-verstehen/#:~:text=NLP%20unterschiedet%20zwischen%20dem%20Verhalten,eine%20positive%20selbstregulatorische%20Absicht%20inne>, 10.07.22

4. Methoden des Reframings



Nehmen wir gerne die Metapher eines Frames (Rahmen, blau). In dem Rahmen befindet sich ein Bild, welches die Situation darstellt (grün), zum Beispiel ein Bild mit Strand, mit einer Palme, einem Stuhl und einem Cocktailglas. War dies das Bild von dem letzten herrlichen Urlaub, wird der Rahmen (Bedeutung) auch ein sehr schöner sein. War der Urlaub jedoch das genaue Gegenteil und man ist beispielsweise in diesem Bild im Meer auf eine Feuerqualle getreten, hat dieses Bild höchstwahrscheinlich einen eher hässlichen Rahmen.

Nehmen wir mal an, dass die Bedeutung einer Situation eine negative ist, was können wir tun? Wir könnten die positive Absicht hinter dem Bild, der Situation herausfinden und mit dem Wissen einen neuen Rahmen suchen (Reframing). Diese Methode nennt sich 6-Step-Reframing (siehe Abschnitt 5).

Was wäre, wenn bei uns sich der Rahmen bei einem Bild im Wechsel ändert. Mal ist der Rahmen grün, mal blau. Die Rahmen spielen sich gegenseitig aus. Wie können wir herausfinden, welcher Rahmen zu welchem Zeitpunkt der bessere wäre? Hier können wir die Methode „Verhandlungs-Reframing“ (siehe Abschnitt 7) anwenden.

Aber was ist, wenn so ein komplettes Bild noch gar nicht existiert, wir es aber gerne haben wollen? Wir haben nur eine grobe Idee von dem Bild und wir wissen nicht, zu welchem Rahmen es passen würde? Dann wäre es sicherlich hilfreich, sich mit dem Bild stark auseinanderzusetzen, es entstehen zu lassen, um es dann in den passenden Rahmen zu setzen. Dafür gibt es die Methode: Einen neuen Anteil erschaffen (siehe Abschnitt 8).

Im Folgenden werden nun alle drei Methoden vorgestellt. Hierbei wird der Fokus auf das 6-Step-Reframing gesetzt. Dazu wird ein Beispiel beschrieben, wie ein Selbstcoaching-Prozess aussehen könnte. Die anderen Methoden werden als Kurzbeschreibung aufgeführt.

5. Das 6-Step-Reframing

In dieser Methode können Verhaltensgewohnheiten beleuchtet und verändert werden. Diese Methode kann verwendet werden, wenn der Coachee (oder man selbst) ein unerwünschtes Verhalten zeigt, und ein alternatives Verhalten zu etablieren. Beispiele wären hier: aufhören zu rauchen, weniger Süßigkeiten essen oder nein sagen können. Das 6-Step-Reframing hat das Ziel, hinter der störenden Verhaltensweise die positive Absicht zu erkennen, eine Alternative zu suchen und zu überprüfen. Wenn es sich stimmig für das ganze System anfühlt, kann diese Alternative als Ersatz für die störende Verhaltensweise etabliert werden.^{9 10 11}

Im Folgenden werden die einzelnen Schritte genauer beschrieben und am Ende jedes Schrittes noch einmal zusammengefasst:

Schritt 1: Problem identifizieren bzw. das Problemverhalten bestimmen

Der erste Schritt fängt bei dem 6-Step-Reframing genauso an, wie wir es bei einem üblichen Coaching kennen: Worum geht's hier eigentlich? Was genau ist das Problem? Das könnte sowas sein wie: Ich möchte mit dem Problemverhalten X aufhören, aber ich schaffe oder kann es nicht. Ich möchte mich in Situation Y so verhalten, aber irgendwie hält mich immer etwas auf oder davon ab. Klassische Beispiele wären zum Beispiel mit dem Rauchen aufzuhören, gesünder zu essen oder geduldiger mit den Kindern oder dem Partner umzugehen.

Zusammengefasst: „Um welches „Problem/Ziel“-Verhalten geht es?“

Schritt 2: Kontakt aufnehmen mit „Problem-Teil“

Ist das Problem identifiziert, kann nach dem Anteil gefragt werden. Wie heißt der Anteil, der dieses ungewollte Verhalten auslöst? Beispielsweise verführt mein Gemütlichkeitsanteil mich zu einem erhöhten Süßigkeiten-Konsum.

Wurde ein Anteil identifiziert, dann ist der zweite Schritt, Kontakt mit diesem Anteil aufzunehmen. Was heißt das jetzt genau? Am besten funktioniert es, wenn eine konkrete Situation geschildert wird. Diese Situation kann, wenn möglich, genau beschrieben werden. Wenn sich der Coachee wieder in diese Situation gebracht hat, kann danach gefragt werden, wo er den Anteil im Körper spürt. Um eine Kontaktaufnahme zu erleichtern, kann eine kurze Beschreibung oder eine Benennung des Anteils erfolgen, wie z.B. „der Gemütlichkeits-Anteil“.

Jetzt kann gefragt werden, ob mit diesem Anteil auch Kontakt aufgenommen werden darf. Dieser Schritt der Kontaktforderung ist wichtig, um die Erlaubnis zu haben, mit dem Anteil zu arbeiten. Am Ende dieses Schrittes sollte sich der Coachee bei dem Anteil bedanken, dass man mit diesem Teil kommunizieren darf. Zusätzlich ist es auch wichtig, den „Problemanteil“ in dieser Phase zu würdigen. Er hat ja schließlich auch eine positive Absicht gehabt.

⁹ Coaching-Bande Podcast: Neues für den Methodenkoffer: Das Six Step Reframing, 20.05.22

¹⁰ <https://www.landsiedel-seminare.de/nlp-bibliothek/practitioner/p-05-07-six-step-reframing.html> , 10.07.22

¹¹ https://www.froschkoenige.ch/media/pdf/Modelle/SixStepReframing_LR.pdf, 10.07.22

Zusammengefasst: Coachee übernimmt das Reinfühlen in eine konkrete Situation, identifiziert den Anteil, welcher das Verhalten auslöst, und dann wird nach einer Kontaktaufnahme mit dem Anteil gefragt.

Schritt 3: Positive Absicht trennen

In Schritt 1 und 2 haben wir nun das Problemverhalten identifiziert und mit dem dafür verantwortlichen Anteil Kontakt aufgenommen. In Schritt 3 wird nun herausgefunden, welche positive Absicht in diesem Verhalten steckt. Daher wird der Coachee aufgefordert, den Anteil zu fragen, welche positive Absicht verfolgt wird. Was für ein Ziel soll mit dem Verhalten erreicht werden?

Beispiel: Das Verhalten, abends viele Süßigkeiten zu essen, könnte die positive Absicht haben, den Coachee zu belohnen. Möglicherweise ist der Tag durchgetaktet, es wird viel erledigt. Daher möchte der Gemütlichkeits-Anteil den Coachee belohnen für den anstrengenden Tag.

Ist eine positive Absicht herausgearbeitet, kann folgendes gefragt werden: „Bist du und ist dein Teil bereit, auch neue Wege zu gehen, wenn diese ebenso sicher die positive Absicht erreichen wie X?“ Diese Frage erhöht die Wahrscheinlichkeit ein alternatives Verhalten zu finden und nachhaltig zu ersetzen.

Zusammengefasst: Coachee führt sich Problemverhalten und den zuständigen Anteil nochmals vor Augen und erfragt die positive Absicht. Wurde eine positive Absicht gefunden, wird nach der Bereitschaft von neuen Wegen gefragt.

Schritt 4: Alternative finden

Im vierten Schritt geht es nun darum, Alternativen zu dem Problemverhalten zu finden. Hierfür wird der Kreativanteil gebeten, bei der Suche zu helfen. Jeder hat einen Kreativ-Anteil, der immer neue Ideen findet. Der Coachee darf deshalb den Kontakt zum eigenen Kreativ-Anteil aufnehmen und ihn fragen, ob er bei der Suche helfen mag. Wenn ja, darf er sich auch gerne bei ihm bedanken.

Jetzt kann mithilfe des Kreativ-Anteils nach alternativen Wegen gesucht werden, die die positive Absicht des Problemverhaltens mindestens gleich gut erfüllen. Versuchsweise können diese Wege nun ausprobiert werden. Es sollen nun die drei besten und vielversprechendsten Wege oder Alternativen ausgewählt werden.

Zusammengefasst: Coachee bittet seinen Kreativ-Anteil um Hilfe und findet gemeinsam mit ihm alternative Wege, um die positive Absicht zu erfüllen. Es werden die Top 3 Alternativen ausgewählt.

Schritt 5: Öko-Check

Im fünften Schritt werden die eben gefundenen Wege und Alternativen geprüft. Es wird geprüft, ob der ursprüngliche Teil, der das „Problem-Verhalten“ auslöst, Einwände gegen diese neuen Wege hat. Es ist sicherzustellen, dass dieser Teil überzeugt davon ist, dass der neue Weg mindestens genauso gut ist. Auch wird geprüft, ob andere Teile des Coachees

Einwände gegen diese neuen Wege haben. Wenn beispielsweise ein Familienvater für sich als alternativen Weg herausgefunden hat, mehr Zeit für sich nehmen, um sich für einen harten Tag zu belohnen, könnte es mit dem „Versorger-Anteil“ kollidieren. Das eigene Kind würde möglicherweise zu kurz kommen.

Dieser Schritt kann recht umfangreich sein, da andere Anteile etwas dagegen haben könnten und man deshalb eine andere Alternative suchen muss (Schritt 4).

Zusammengefasst: Hat irgendeiner der Anteile etwas gegen die neuen Wege? Wenn ja, ggf. zurückgehen zu Schritt 4.

Schritt 6: Verantwortung übernehmen

Im letzten Schritt wird die Verantwortung für den alternativen Weg übernommen. Hierzu wird gefragt, ob man dafür bereit wäre, den oder die alternativen Wege in dem jeweiligen Kontext zu benutzen. Mögliche Fragen könnten sein: „Wie wird sich der Teil in einer zukünftigen Situation verhalten?“, „Traust du dir und deinem Teil zu, diese Wege zu gehen, die ihr eben ausgearbeitet habt?“ und „„Übernimmst du zusammen mit deinem Teil die Verantwortung dafür, es auch zu tun?“¹²

Zum Schluss ist es wichtig, sich bei dem Kreativen-Anteil und bei dem Anteil aus dem Problemverhalten zu bedanken, dass man die Verantwortung für die alternativen Wege übernommen hat.

Zusammengefasst: Coachee wird gefragt, ob er es sich zutraut, die alternativen Wege zu gehen und selbstbewusst die Verantwortung dafür zu übernehmen.

¹² https://www.froschkoenige.ch/media/pdf/Modelle/SixStepReframing_LR.pdf, 12.07.22

6. Eigenes Beispiel: 6-Step-Reframing

Die Methode 6-Step-Reframing eignet sich auch hervorragend, um sich selbst zu coachen. Um dies zu zeigen und auch die Methode in einem Beispiel vorzuführen, habe ich mich im Folgenden selbst durch die einzelnen Schritte geleitet:

Schritt 1: Problemverhalten identifizieren

„Was ist das Problem oder das unerwünschte Verhalten?“

Ich lese gerne die Nachrichten. Über den Tag verteilt schaue ich gerne bei Spiegel, Welt, Zeit, Süddeutsche oder FAZ, um zu sehen, was gerade an aktuellen Nachrichten los ist. Aber besonders in der letzten Zeit merke ich, dass es mir nicht guttut. Die Themen Klimawandel, Energiekrise, Corona, Gaskrise oder der Ukraine-Krieg ziehen mich in der Häufigkeit sehr stark runter. Ich habe sogar schon bewusst vor dem Lesen in mich hineingehorcht, wie es mir geht. Das gleiche auch nach dem Lesen. Der Unterschied war immer sehr gravierend. Obwohl ich das weiß, öffne ich regelmäßig die Nachrichten-Portale und lese sie mir durch.

„Ist es genau das „Nachrichten lesen“, das stört, oder ist das „Nachrichten lesen“ nur ein Teil des Problems?“

Das „Nachrichten lesen“ an sich finde ich ja gut. Ich empfinde nur die Auswirkungen als ein Problem. Die Auswirkungen sind die schlechte Laune, die auftauchenden Gedanken und die Aussichtslosigkeit für die Zukunft. Daher denke ich nach jedem Lesen: „Ach, hättest du das gar nicht gelesen“. Daher würde ich gerne, um die Auswirkungen zu vermeiden, gar keine oder weniger Nachrichten lesen.

Schritt 2: Positive Funktion erkennen

„Was für ein Anteil ist es in dir, welcher „Nachrichten lesen“ möchte?“

Ich bin ein sehr wissbegieriger und neugieriger Mensch. Ich bin auch stolz darauf, immer informiert zu sein und zu jedem aktuellen Thema etwas sagen zu können. Ich habe das Gefühl, dass ich genau weiß, was in der Welt vor sich geht und ich es einschätzen kann. Jetzt wo ich drüber nachdenke, kommt mir der Gedanke, dass ich auch vorbereitet sein möchte für die Zukunft. Also vielleicht gibt es ja in den aktuellen Nachrichten Geschehnisse, die Auswirkungen auf meinen Alltag haben...

Es gibt also anscheinend mehrere Anteile: Mein Wissbegieriger-, mein Neugierender und mein „Ich-kann-Mitsprechen“- Anteil.

„Und wenn du dir diese Anteile nochmal bewusstmachst, mit welchem Anteil möchtest du jetzt arbeiten, bzw. welcher zeigt die größte Resonanz?“

Es ist gerade verrückt, mir selbst diese Fragen zu stellen und zu merken, dass es so gut funktioniert... Also wenn ich nochmal in diese Anteile reinfühle, zeigt bei mir der „Wissbegieriger“-Anteil die größte Resonanz.

„Frage gerne diesen Anteil, ob du mit dem Anteil Kontakt aufnehmen darfst“

Ja, das darf ich.

„Bedanke dich auch gerne dafür“

Schritt 3: Positive Absicht trennen

„Lieber „Wissbegieriger“-Anteil, was für eine positive Absicht hast du?“

Mein „Wissbegieriger“-Anteil hat die positive Absicht, mir Sicherheit zu geben. Sicherheit was gerade passiert und wie ich möglicherweise in der Zukunft darauf reagieren kann. Wenn ich etwas weiß, dann kann ich mich darauf vorbereiten und es gibt mir Sicherheit. Es ist so, als ob ich eine Taschenlampe in einer Höhle anmache und somit weiß, wo ich langgehen kann.

„Bist du und ist dein Wissbegieriger-Teil bereit, auch neue Wege zu gehen, wenn diese ebenso sicher diese Sicherheit erfüllen?“

Ja, das wäre großartig. Ich bin bereit.

Schritt 4: Neue Wege erkunden

„Jeder von uns hat einen kreativen Anteil in uns. Erinnerung dich an eine Situation, in der du kreativ warst. Bitte gerne dafür diesen Kreativen-Anteil auf diese Gesprächsbühne zu kommen. Und begrüße ihn.“

„Über deinen Kreativen-Anteil suche jetzt mindestens drei Wege, mit denen die Absicht die Taschenlampe in der Höhle anzumachen, erfüllt ist“

Hm... wie könnte ich es auch genauso gut erfüllen? Also ich würde schon gerne wissen, was in der Welt los ist. Das fühlt sich stimmig an. Aber es muss nicht in der Form sein.

Ich könnte bewusst nach einer Zeitung, einem Magazin oder Fernseh-Format suchen, das auf sachliche Art die Geschehnisse zusammenfasst oder vielleicht sogar positiv darüber berichtet.

Oder ich könnte mir auch Bücher kaufen, die die Themen sehr gut beleuchten und zusammengefasst haben.

Ich könnte Menschen nach den aktuellen Nachrichten fragen, deren Meinung ich sehr schätze.

Oder ich könnte bei YouTube den Kanal „Wissen2Go“ anschauen. Der Mirko, der das macht, fasst alles sehr sachlich und gut recherchiert zusammen, beleuchtet beide Seite und vor allem: ohne emotionales Hetzen.

„Probiere jetzt versuchsweise die Wege aus. Was fühlt sich gut an?“

Ich weiß nicht, ob es eine gute Zeitung/Magazin/Fernsehsendung gibt, die meinen „Ansprüchen“ gerecht wird. Ich weiß nicht...

Bücher lesen fühlt sich für mich zu aufwendig an – außer für die wirklich großen Themen – aber nicht für aktuelle Nachrichten.

Andere Menschen fragen? Da rebelliert gerade mein Anteil „Ich-Kann-Mitsprechen“.

Bei dem Kanal „Wissen2Go“ auf YouTube habe ich tatsächlich ein sehr gutes Gefühl.

„Sehr gut. Bedanke dich bei deinem kreativen Teil für seine Mithilfe.“

Schritt 5: Öko-Check: Ökologie der neuen Wege testen“

„Frage nun gerne nochmal deinen „Wissbegieriger“-Anteil, ob es mögliche Einwände für den neuen Weg gibt, sich über den Kanal „Wissen2Go“ zu informieren? Gibt es vielleicht andere Teile, die sich auch melden und Einwände haben?“

Einwände von anderen Teilen gibt es nicht. Jedoch führt mein „Wissbegieriger“-Anteil nochmal auf, dass ja der Kanal „Wissen2Go“ keine tagesaktuellen Nachrichten sind, sondern nur alle 3-7 Tage ein Video herausgebracht wird.

Spannend ist jetzt, dass mein „Qualitäts-Anteil“ dazu kommt und von der enormen Qualitätssteigerung der Nachrichten überzeugt ist, die somit viel differenzierter, objektiver und sachlicher sind. Das beruhigt irgendwie meinen „Wissbegieriger“-Anteil. Und es fühlt sich jetzt wieder gut an.

Schritt 6: Verantwortung übernehmen

„Wie wird sich der Teil in einer zukünftigen Situation verhalten?“

Mein Anteil freut sich jetzt schon auf den neuesten Upload auf YouTube 😊

„Traust du Dir und deinem Teil zu, diese Wege zu gehen, die ihr eben ausgearbeitet habt?“

Auf jeden Fall!

„Bedanke dich bei deinem Teil, dass er dies mit dir zusammen tun wird.“

7. Verhandlungs-Reframing

Das Verhandlungs-Reframing ist dem 6-Step-Reframing sehr ähnlich. Bei dieser Methode geht man jedoch nicht von einem, sondern von zwei Anteilen aus. Häufig kommt dies bei einem inneren Konflikt vor. Es gibt zwei Anteile, die sich gegenseitig bei der Tätigkeit behindern und somit aneinandergeraten. Die Situation könnte beispielweise sein, dass der Coachee abends auf dem Sofa sitzen, aber sich gleichzeitig bewegen und Sport machen möchte. Hier gibt es zwei Anteile: der Entspannungs-Anteil und der Bewegungs-Anteil. Das Verhandlungs-Reframing erfragt die Absichten beider Anteile und verhandelt eine Vereinbarung.

Im Buch „Reframing: Neurolinguistische Programmieren und die Transformation von Bedeutung“ ist diese Methode sehr ausführlich beschrieben.¹³ Eine Kurzbeschreibung der Methode ist die folgende:

Schritt 1: Stellen Sie dem Anteil, der unterbrochen wird (Anteil X) folgende Frage:

- a) Welche positive Funktion hast du?
- b) Welche(r) andere(n) Anteil(e) unterbricht/unterbrechen dich? (Anteil Y)

Schritt 2: Stellen Sie Anteil Y die gleichen Fragen:

- a) Welche positive Funktion erfüllst du?
- b) Stört sich Anteil Y manchmal bei der Erfüllung deiner Funktion?

Schritt 3: Wenn beide Anteile einander gelegentlich unterbrechen, können Sie nun eine Vereinbarung mit ihnen aushandeln. (Wenn nicht, ist dieses Modell ungeeignet, und Sie müssen mit einem anderen Reframing-Modell arbeiten. Wenn Y X stört, aber X nicht Y stört, ist wahrscheinlich ein Sechs-Schritte-Reframing mit Y am besten geeignet.)

- a) Fragen Sie Y, ob seine Funktion so wichtig ist, dass Y bereit wäre, X nicht zu unterbrechen, wenn Y selbst ebenfalls nicht unterbrochen wird.
- b) Fragen Sie X, ob er, wenn er von Y nicht unterbrochen würde, bereit wäre, selbst Y nicht zu unterbrechen.

Schritt 4: Fragen Sie beide Anteile, ob sie bereit sind, das Obige für eine bestimmte Zeitspanne zu tun. Wenn ein Anteil aus irgendeinem Grund unzufrieden wird, ist dies ein Zeichen dafür, dass es an der Zeit ist, der Person zu signalisieren, dass erneut verhandelt werden muss.

Schritt 5: Ökologie-Check: „Sind noch andere Anteile im Spiel?“ – „Gibt es noch irgendwelche Anteile, die diesen Anteil unterbrechen oder die diese Unterbrechung nutzen?“ Wenn ja, dann verhandeln Sie erneut.

Eine ausführliche Beschreibung mit einem Beispiel aus der Praxis findet sich in dem referenzierten Buch.

¹³ Richard Bandler & John Grinder: Reframing: Neurolinguistische Programmieren und die Transformation von Bedeutung, 2010

8. Einen neuen Anteil schaffen

Im 6-Step-Reframing geht es darum, die positive Absicht von einem Anteil herauszufinden und eine Alternative zu finden. Diese Alternative kann dann genutzt werden, um das „problematische“ Verhalten abzulegen und ein neues Verhalten zu etablieren.

Bei dem Verhandlungs-Reframing geht es darum, sich mit zwei oder mehreren Anteilen auseinanderzusetzen und eine Einigung oder Vereinbarung auszuhandeln, damit ein zukünftiges Verhalten nicht von einem der Anteile sabotiert wird.

Aber was ist, wenn wir gar keinen Anteil haben, mit dem wir uns auseinandersetzen können? Wenn sich jemand ein Ziel wünscht, aber kein Anteil vorhanden ist, bzw. nicht zur Verfügung steht, können wir mit der Methode „Einen neuen Anteil schaffen“ arbeiten.

Bandler & Grindler beschreiben die Methoden in ihrem Buch wie folgt:

Schritt 1: Identifizieren Sie das gewünschte Resultat, die Funktion des Anteils. „Ich will einen Anteil, der in der Lage ist, X zu erreichen“

Schritt 2: Erschließen Sie den Zugang zu eventuellen früheren Situationen, in denen Sie X getan haben. Treten Sie in jedes Erlebnis ein, und erschließen Sie alle Aspekte der Ausführung oder der Anteile von X. Vergegenwärtigen Sie sich so jede Erinnerung in alle Repräsentationssystemen.

Schritt 3: Schaffen Sie eine detaillierte Abfolge von Bildern dessen, wie Sie sich verhalten würden, wenn Sie tatsächlich demonstrieren würden, was dieser Anteil Sie zu tun veranlassen würde, um das Resultat X zu erreichen:

- a) Schaffen Sie zunächst einen dissoziierten visuell und auditiv konstruierten Film.
- b) Wenn Sie die gesamte Sequenz sehen und damit zufrieden sind, dann treten Sie in das Bild ein, und gehen Sie die Sequenz noch einmal von innen durch, wobei Sie spüren, wie es ist, diese Verhaltensweisen auszuführen.
- c) Wenn Sie nicht zufrieden sind, können Sie zu Punkt 3a zurückkehren und den Film verändern. Tun Sie dies so lange, bis Sie mit dieser Phantasie sowohl von innen als auch von außen zufrieden sind.

Schritt 4:

Ökologie-Check. „Hat irgendein Anteil etwas dagegen einzuwenden, dass ich einen Anteil habe, der dafür zuständig sein wird, diese Phantasie Wirklichkeit werden zu lassen?“ Überprüfen Sie alle Repräsentationssysteme, um alle Anteile zu finden, die eventuelle Einwände vorzubringen haben. Verfahren Sie mit jedem Anteil, der Einwände hat, wie folgt:

- a) Fordern Sie den Anteil auf, das Signal für „Ja“ zu intensivieren und das Signal für „Nein“ abzuschwächen.
- b) Fragen Sie: „Welche Funktion erfüllst du für mich?“ Was tust du für mich?“
- c) Wenn die Funktion Ihnen keinen Aufschluss darüber gibt, was der Einwand des Anteils beinhaltet, fragen Sie: „Was genau ist dein Einwand oder deine Sorge?“

- d) Stellen Sie schriftlich eine vollständige Liste aller Anteile zusammen, die Einwände haben, und notieren Sie deren Funktion.

Schritt 5: Stellen Sie alle Anteile, die Einwände haben, zufrieden:

- a) Definieren Sie den Anteil, den Sie Schaffen wollen, neu so, dass alle Funktionen und Sorgen der Anteile, die Einwände haben, berücksichtigt werden.
- b) Kehren Sie zu Schritt 3 zurück, und entwickeln Sie eine neue oder modifizierte Phantasie, welche den Sorgen der Anteile, die Einwände erhoben haben, Rechnung trägt.
- c) Überprüfen Sie bei jedem Anteil, ob er zufriedengestellt ist, damit diese neue Repräsentation des Verhaltens des neuen Anteils seine Funktion nicht beeinträchtigen wird.

Schritt 6: Bitten Sie ihre unbewussten Ressourcen, die Phantasie zu analysieren und die entscheidenden Zutaten daraus zu extrahieren. Ihr Unterbewusstes wird diese Informationen nutzen, um einen Anteil zu schaffen und ihn ins Sein zu geleiten. „Nehmen Sie von der Phantasie, was Sie wissen müssen, um einen Anteil von sich selbst schaffen zu können, der dies gut und leicht tun kann, und zwar in jedem Augenblick, in dem es getan werden muss“

Schritt 7: Überprüfen Sie den neuen Anteil, um sich zu vergewissern, dass er tatsächlich da ist:

- a) Gehen Sie in sich, und fragen Sie.
- b) Führen Sie mehrmals Future-Pacing¹⁴ durch
- c) Bringen Sie den Anteil dazu, sich behaviorial zu engagieren, um herauszufinden, ob er adäquat reagiert.

Eine sehr ähnliche Methode zum „Einen neuen Anteil schaffen“ heißt „New Behavior Generator“ und kann alternativ ebenfalls verwendet werden.¹⁵

¹⁴ bedeutet „Schritt in die Zukunft“ und bezeichnet eine mentale Technik im Coaching, mit der man sich zukünftige Situationen vorstellt. Dabei werden Veränderungsziele imaginativ in die Zukunft übertragen, um herauszufinden, ob die antizipierte Veränderung für den Klienten in allen Aspekten erwünscht und angemessen ist. (<https://coachingakademie-berlin.de/service/lexikon-glossar/future-pace/>, 10.07.22)

¹⁵ https://nlpportal.org/nlpedia/wiki/New_Behavior_Generator, 12.0.7.22

9. Schlusswort

Ist ein Coachee überrascht oder irritiert von der Antwort des Coaches auf ein gerade beschriebenes Problem, bzw. Glaubenssatz? Dann war es ein gutes Reframing!

Reframing muss nicht erklärt werden. Ein gutes Reframing ist spontan und kann bewusst überall eingebaut werden. Auch im Alltag eines Jeden. Ein Experiment: Versuche im Alltag, alles was dir begegnet, eine neue Bedeutung, einen neuen Namen zu geben. Der schlecht zubereitete morgendliche Kaffee wird plötzlich die Freude deiner bitteren Geschmackszellen auf deiner Zunge. Die unfreundliche Bäckereifachverkäuferin hat heute ihren Gegenteiltag. Der starke Regen sorgt dafür, dass man abends nicht mehr die Blumen begießen muss.

Ich wünsche allen Lesern viel Freude beim Ausprobieren der Reframing-Methoden in ihren Coaching-Prozessen oder bei sich selbst.