

MODELING – ENTSCHEIDUNGSTRATEGIE



Die Arbeit ist im Rahmen des NLP Master-Practitioner bei der Life Design Akademie, Trainer: Schifneg Gerald in Graz entstanden.

Verfasser: Thullmann Barbara-Maria

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, bold letter 'B' followed by a series of loops and a vertical line extending downwards.

1. Einleitung - Hintergrund.....	3
2. Selbstreflektion.....	4
2.1 Themenfindung.....	4
3. Allgemein.....	5
4. Die somatischen Marker nach Antonio Damasio.....	6
5. Persönliche Entscheidungsstrategie nach NLP - Ablaufdiagramm.....	7
6. Entscheidungsfindung.....	8
6.1 Interview – Personengruppe von 25 bis 55 Jahre.....	9
7. Gudrun Happich.....	11
7.1 Logische Ebene.....	12
7.2 Bagel Model.....	12
7.3 Metaprogramm.....	13
8. Erkenntnis.....	13
9. Fragestellung und Methoden eines Coachings.....	15
10. Resümee.....	17

1. Einleitung - Hintergrund

Das Leben steht voller Entscheidungen. Ein Großteil davon wird blitzschnell getroffen. Wissenschaftler behaupten sogar, es seien tausende, die wir an nur einem Tag treffen. Ein Münzwurf kann sehr wohl als Entscheidungshilfe bei einer Urlaubsplanung oder bei der Wahl eines Restaurants hilfreich sein.

Nun soll ich selbst eine Entscheidung treffen. Hierbei geht es um eine schriftliche Arbeit die ich im Rahmen meiner Ausbildung zum Lebens und Sozialberater zu verfassen habe. Entscheiden bedeutet auch, andere in Betracht gezogene Möglichkeiten loszulassen. Zweifel müssen überwunden und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten gefunden werden.

Bei dieser Modeling Arbeit fehlt mir aber die Entscheidungsfähigkeit, schnell und überlegt zu handeln. Ich drehe mich mental im Kreis. Vielleicht stehe ich mir aber auch selbst im Weg.

Es gibt viele Leute die ich bewundere und deren Fähigkeiten ich mir gerne aneignen würde. Eine Entscheidung zu treffen, welche Fähigkeit ich modellieren möchte um sie in einer Arbeit ausdrücken, bringt mich in eine scheinbar verzweifelte Lage.

Beim Modeling geht es nicht um das bloße Nachahmen eines Modells. Es geht vielmehr um das Erkunden der Muster auf allen logischen Ebenen. Das Modellieren ermöglicht, die Fähigkeiten des Modells nachzuvollziehen und dies anderen Menschen zugänglich zu machen, damit diese davon profitieren können.

2. Selbstreflektion

Vier Fragen für eine Entscheidung von Robert Dilts die ich zuallererst für mich tätige.

1) Was wird passieren, wenn ich das tue?

Ich werde mit meiner Arbeit fertig sein!

2) Was wird nicht passieren, wenn ich es tue?

Ich werde kein schlechtes Gefühl haben!

3) Was wird passieren, wenn ich es nicht tue?

Keine Arbeit, kein Erfolg, keine Anerkennung!

4) Was wird nicht passieren, wenn ich es nicht tue?

Mich zufrieden fühlen!

2.1 Themenfindung

Wie finde ich eine richtige Entscheidung? Was ist richtig? Was wäre wünschenswert? Wobei fühle ich mich wohl? Was ist sinnvoll? Wodurch könnte ich lernen und wachsen? Was könnte ich bei meinen Beratungsgesprächen gut anwenden und weitergeben? Nach längerem Grübeln und sanften Druck war meine Entscheidung naheliegend.

Wie treffe ich für mich wichtige ENTSCHEIDUNGEN?

Entscheidungssituationen sind Chancen zu wachsen und zu spüren was einem wichtig ist.

3. Allgemein

Wir überlegen, grübeln, analysieren, zermartern uns das Hirn und fühlen uns am Ende doch nur wie Faust, den Goethe sprechen lässt: „Da steh ich nun, ich armer Tor, und bin so klug als wie zuvor!“¹

In emotional festgefahrenen Situationen kann ein Perspektivwechsel Klarheit schaffen. Je mehr Emotionen ins Spiel kommen, desto stärker wirken Kräfte der Verblendung, der Verschleierung und des Selbstbetrugs. Bei der Methode, eine Entscheidung einfach mit anderen Augen zu betrachten verlangt allerdings, dass man sich wirklich auf den Vorgang einlässt.

Was würde ich einem Freund raten, der vor der gleichen Entscheidung steht? Auch diese Frage erzwingt einen Perspektivwechsel und nutzt noch einen psychologischen Effekt. Bei anderen sehen wir die Dinge meist klarer als bei uns selbst.

Voraussetzung für diese Methode bleibt die Ehrlichkeit vor sich selbst dann lüftet der Standpunktwechsel meist den Nebel, der sich über die eigenen Wünsche, Ziele und Prioritäten gelegt hat.

¹ Jochen Mai; Warum ich losging, um Milch zu kaufen, und mit einem Fahrrad nach Hause kam Was wirklich hinter unseren Entscheidungen steckt; 2016; dtv-digital

4. Die somatischen Marker nach Antonio Damasio²

Antonio Rosa Damasio ist ein portugiesischer Neurowissenschaftler. Er wurde vor allen durch seine Arbeiten zur Bewusstseinsforschung bekannt. Damasio stellte die Theorie auf, dass alle Erfahrungen im Laufe seines Aufwachens in einem emotionalen Erfahrungsgedächtnis gespeichert werden. Alle Erfahrungen eines Menschen werden bewertet und abgespeichert. Hat die Erfahrung einen positiven Eindruck auf das Wohlbefinden hinterlassen, wird es mit einem guten Gefühl markiert. Bei negativen Befinden mit einem schlechten Gefühl abgespeichert.

Nach Damasio teilt sich dieses Erfahrungsgedächtnis über ein körperliches Signalsystem mit, das den Menschen bei seiner Entscheidungsfindung hilft und das als somatischer Marker bezeichnet wird.

Diese Signalsysteme zeigen sich als vegetative Symptome wie erhöhter Herzschlag und Blutdruck, Muskelzuckung sowie schweißnasse Hände. Wenn sie als Aufregung wahrgenommen werden (Freiheitsgefühl, Energievoll Selbstbewusstsein), gilt das als Starthinweis, dass man am richtigen Weg ist.

Im Gegenzug dazu mahnt eine Verspannung im Rücken zu Vorsicht: STOP, irgendetwas ist hier noch nicht in Ordnung.

Somatische Marker unterstützen uns im Denkprozess indem sie ungünstige Wahlmöglichkeiten ins rechte Licht rücken und sie rasch aus allen weiteren Überlegungen ausblenden.

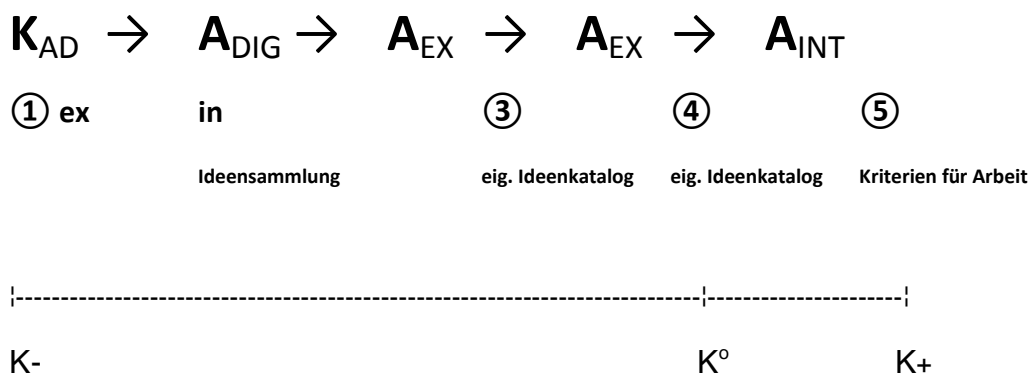
ERKENNBAR: Verschiedene Verhaltensmodelle beziehen sich auf unsere Repräsentationsebenen.

² Quelle: <http://www.mentale-intuition.de>

Ein gutes Bauch- und Körpergefühl tragen wesentlich zu unseren Entscheidungen bei.

Allein kann der Verstand keine Entscheidung treffen, denn er braucht eine Bewertung. Diese kann nur mit Hilfe von emotionalem Gedächtnis getroffen werden. Eingeschränkte Glaubenssätze können einen Entscheidungsprozess hindern (z.B. Ich schaffe das nicht! etc.)

5. Persönliche Entscheidungsstrategie nach NLP - Ablaufdiagramm



- ① Laut herummeckern, nörgeln, wild gestikulieren!
- ② Was kann ich machen? Was muss ich machen? Ideen gesammelt!
- ③ Ideen von weiteren Personen eingeholt und mit eigenen verglichen!
- ④ Schritt 3 wiederholt sich solange bis einige andere Ideen mit eigenem Katalog übereinstimmen
- ⑤ Interner Dialog; Abgleich der Idee mit eigenen Kriterien und Anforderungen. → wenn Kriterien für in Ordnung befunden wird die Thematik gewählt!

Eine Entscheidung läuft als Prozess in einzelnen Schritten im Kopf und im Körper (Gefühle) ab.

Um meinem Thema gerecht zu werden, habe ich mir Literatur besorgt, im Internet nach Informationen gegoogelt und mir ein paar Personen in meinem Umfeld ausgesucht um mir deren Entscheidungsstrategien erklären zu lassen. Aufmerksam wurde ich durchs recherchieren auf Frau Gudrun Happich deren Werdegang meine Aufmerksamkeit erregte.

Sie ist eine großartige Frau, ehemalige Leistungssportlerin(Sprinterin) systemischer Coach, Dipl. Biologin Autorin. Schon mit dreißig Jahren war sie in der Geschäftsleitung für 1000 Mitarbeiter verantwortlich. Sie traf für sich eine lebensentscheidene Frage:“ Wie schaffe ich es beruflich Erfolg zu haben ohne mich innerlich zu verbiegen?“

Die Lösung dafür gibt sie gerne in einen ihrer vielen Seminare und Coaching Stunden weiter. Für mich stellt sich die Frage, wie schaffte sie es überhaupt ihre Entscheidungen zu treffen? Ich hatte die Freude Frau Happich für meine Arbeit interviewen zu können. Bereitwillig gab sie mir Informationen und Hinweise, die ich nur zu gerne in meine Arbeit habe einfließen lassen.

6. Entscheidungsfindung

Wie unterschiedlich Menschen reagieren hängt von den Rahmenbedingungen ab, ob es im eigenen Verantwortungsbereich liegt, über das Ausmaß an Konsequenzen und deren Notwendigkeit Im privaten Bereich herrscht vorrangig Klarheit über das Ziel.

6.1 Interview – Personengruppe von 25 bis 55 Jahre

- Wie viele Informationen brauchst du um eine wichtige Entscheidung zu treffen?
- Wie lange brauchst du, um wichtige Entscheidungen zu treffen?
- Führst du einen inneren Dialog mit dir?
- Wie entscheidend dabei ist dein Bauchgefühl?
- Nach welchen Kriterien gehst du vor?
- Hast du eine genaue Vorstellung, wie deine Entscheidung aussieht?
- Fühlst du eine körperliche Veränderung während der Entscheidungsfindung?
- Was hat dich bewogen so zu entscheiden?
- Woran merkst du, dass deine Entscheidung richtig ist?
- Handelst du rational od. emotional?

ERKENNBAR: Begeisterungsfähigkeit, bildlich beschrieben, genügend Ressourcen vorhanden, Werte, das Ziel ist die Motivation, Selbstsicher, sich nicht unter Zeitdruck bringen lassen, Visionen haben

MÖGLICHE HINDERNISSE: Was werden Andere darüber denken? Perfektionismus - bin ich gut genug? Angst die falsche Entscheidung zu treffen! Druck von außen, Kloß im Hals, Engegefühl in der Brust.

Die Merkmale meiner Interview Partner:

- Bauchentscheidung
- Vernunft
- Eigener Anspruch
- Die pro-contra Liste
- lange Überlegung
- Ratschläge von Freunden
- Intuition
- Überschlafen
- Schon in ähnlicher Situation gewesen
- Sich auf Andere zu verlassen
- Münzwurf
- Entscheidungstabellen

7. Gudrun Happich



Abb. 1³

Frau Happich kommt aus einem Familienunternehmen aus Ostwestfalen. Von Kindesbeinen an war sie vom Leistungsprinzip geprägt. Schon mit 13 Jahren gehörte sie zu den schnellsten Sprinterinnen in Deutschland

Sie ist in einem Dorf aufgewachsen und die Natur faszinierte sie so stark, dass sie sich entschloss Biologie zu studieren um die Zusammenhänge besser verstehen zu können.

Ihre Glaubenssätze förderten stets ihr Wachstum:

- Der eigene Weg ist immer der Erfolgreichste
- Natur ist das erfolgreichste Unternehmen
- Neid ist die primitivste Form der Anerkennung
- Coaching ist ein lebenslanger Entwicklungsprozess
- Mein Erfolgsgeheimnis ist, das zu machen wovon man überzeugt ist
- Wenn man überzeugt ist, von dem was man macht, dann kommt auch der Erfolg

1998 gründete sie das Galileo Institut für Human Excellence in Köln, agiert seit 20 Jahren als Sparrings-Partnerin für Leistungsträger an Karriereschwellen und in Krisensituationen. In über 20.000 Coachingstunden hat sie bislang mehr als 1.000 Leistungsträger in Unternehmen aller Branchen und Größen zu mehr Zufriedenheit, Erfolg und Klarheit geführt. Sie erhielt dafür mehrfache Auszeichnungen. (z.B. Coaching Award 2012)

³ Quelle: <http://www.galileo-institut.de/gudrun-happich.html>

7.1 Logische Ebene

Kontext: sich innerlich nicht zu verbiegen - die Natur zum Vorbild

Verhalten: Ich will, ich will, ich will

Fähigkeiten: das zu machen, wovon ich überzeugt bin, Ausdauer, Neugierde, Begeisterung

Glaubenssatz: Dinge und Ereignisse gehören ausprobiert um herauszufinden, welche Kriterien stimmen müssen um glücklich zu sein

Werte: Natur, Wissen,

Identität: Biologin ,Coach, Autorin

Vision: zu den Besten am Markt, was immer ich auch mache, zu gehören

Mission: etwas Sauberes zu machen - im Einklang mit der Natur

Spiritualität: mit der Natur verbunden

7.2 Bagel Model

Körperhaltung: Schulter aufrecht (visuell)

Zugangshinweis: resonante Stimme, gleichmäßige Atmung (auditiv)

Gesten: viele Gesten im oberen Körperbereich-Hände (visuell)

Augenmuster: Blickrichtung – horizontal (auditiv)

Sprachmuster: Sprache-klar, sichtbar zeigen (visuell), bildliche Sprache

7.3 Metaprogramm

Gleichheit	UNTERSCHIED
Weg von	HINZU
Überblick	DETAIL
OPTION	Struktur
PROAKTIV	Reaktiv
INTERNE REVERENZ	externe Referenz

Aussagekräftige Sätze:

Wenn du ein Problem hast, schaue zuerst in die Natur - oft findest du dort eine Lösung oder zumindest eine Idee!

Es muss möglich sein, Erfolg und Erfüllung im Gesamtpaket zu leben und zu realisieren!

Mache das, wovon du überzeugt bist und das dann konsequent und unter realistischen Bedingungen!

8. Erkenntnis

Frau Happich hat ihre Entscheidungen wie in ihrem Buch „Ärmel hoch“ beschrieben, vom Bauch her gesteuert. Wenn etwas drohte schiefzulaufen, ohne das Problem benennen zu können, bekam sie sofort Rückmeldung infolge eines unguuten Gefühls! Bei ihrer Entscheidungsfindung hat sie Visionen, beachtet ihre Stärken und hat Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.

Die Rahmenbedingungen werden beachtet und besinnt sich auf ihre Motive, auf das, was wirklich zählt.

Ist der Gedanke gereift und stimmig, transportiert sie die Entscheidung in den Kopf. Dieser Prozess bekommt durch Informationsansammlung (visuell extern) immer mit sich in Rücksprache (auditiv digital intern) zu einem positiven Ergebnis. Sie verfolgt stets das im Moment höchste Ziel mit Ausdauer Leidenschaft und Hingabe. Ich könnte mir gut vorstellen, dass nach der Bauch-Kopfsentscheidung das Disney Modell anzuwenden um Visionen einen Platz zu geben.

Nach dem Analysieren meiner Modelle und mit Frau Happichs überzeugender Entscheidungsfindung ergibt sich ein für mich stimmiges Format das mir bei einer Beratung gut dienen könnte. Frau Happich hatte den Mut immer wieder auszuprobieren auch wenn sie Geld für scheinbar untaugliche Dinge ausgab. Sie ist überzeugt, wer nicht wagt, der findet nur halbherzige Lösungen.

Im Coaching geht es darum, dem Klienten zu stärken und zu unterstützen in ihrer Selbstwahrnehmung.

9. Fragestellung und Methoden eines Coachings

Fragestellung:

- Was ist das höchste Ziel?
- Was sagt das Bauchgefühl?
- Wieviel Information ist vorhanden?
- Gibt es diesbezüglich bereits Erfahrungen?
- Gibt es Alternativen?
- Was spricht dagegen?
- Liegt es im eigenen Verantwortungsbereich?

Kriterien werden anhand des SMART – Modells festgelegt. Nach der Ausarbeitung der logischen Ebene, macht sich schon bemerkbar, ob mögliche Blockaden den Entscheidungsprozess irritieren. Diese können mit Unterstützung von Hypnotalk und noch anderen Techniken aus dem NLP ausgearbeitet und bestenfalls gelöst werden.

Mit dem „Identitätsgefühl“ (logische Ebene) Werte und Kriterien werden die Entscheidungsmöglichkeiten betrachtet. Den Visionen Raum geben (Disney) und die Flexibilität im Handeln.

Im ÖKO Check betrachten ob es mögliche Einwände gibt. Wenn Glaubenssätze auftreten, die den Prozess stören, einen neuen Rahmen geben (Reframing).

Um das höchste Ziel nicht aus den Augen zu verlieren könnte ich mir das T.O.T.E Modell als Überprüfung gut vorstellen.

Im Kontakt mit den eigenen Fähigkeiten, jede einzelne Entscheidung einmal nachspüren, ob Bauch und Kopf im Einklang sind. Als Entscheidungshilfe die Tetra Lemma Aufstellung anbieten. Mit dem Future Space (wenn notwendig mit weiteren Ressourcen) den Prozess unterstützen und abschließen.

10. Resümee

Es hat mir letztendlich viel Spaß bereitet mich mit dem Weg zur Entscheidungsfindung auseinanderzusetzen. Schon während der Arbeit hatte ich neue Visionen. Diese auszuprobieren und umzusetzen fällt mir nun um einiges leichter.

Entscheidungen zu treffen, seien es große oder kleine, verursachen immer Veränderungen. Ein fehlendes Selbstbewusstsein oder eingeschränkte Glaubenssätze können einen Entscheidungsprozess blockieren!

Den Mut zu haben, NEUES zu erfahren – mit all seinen Konsequenzen, steht einem erfahrungsreichen Leben jedoch nichts im Wege.

Die größte Entscheidung deines Lebens liegt darin, dass du dein Leben ändern kannst, indem du deine Geisthaltung änderst

(Albert Schweizer)