



Der Superreiz

Von Cora Besser-Siegmund

Wie sich mit wingwave Potenziale aus dem gesunden Kern finden und nutzen lassen.

Pippi Langstrumpf ist das stärkste Mädchen der Welt. Sie lebt ganz allein in der Villa Kunterbunt. Und obwohl keiner auf sie aufpasst, ist sie kerngesund, äußerst vergnügt und sprüht vor Lebensfreude. „Aber wer sagt dir, wenn du abends ins Bett gehen sollst und all so was?“, fragen Pippis Freunde Thomas und Annika.

„Das mach ich selbst“, antwortet Pippi. „Erst sag ich es ganz freundlich, und wenn ich nicht gehorche, dann sag ich es noch mal streng, und wenn ich dann immer noch nicht hören will, dann gibt es Haue.“

Jeder Erwachsene muss sich, wie Pippi Langstrumpf, durch die eigene Überzeugungskraft ins Bett schicken. Wir müs-

sen uns selbst fördern, tadeln, motivieren und loben. Dabei gehen wir mit uns selbst so um, wie es in der Kindheit die anderen Menschen unserer Familie mit uns taten: aufbauend oder destruktiv, mit Liebe oder Gewalt, wohlwollendem Verständnis oder ewiger Nörgelei. Die Prägung aus der Kindheit ist der Kern, das „Saatkorn“ für die Atmosphäre, die wir als Erwachsene in uns selbst, mit anderen Menschen und somit in unserem Leben erzeugen.

Pippi Langstrumpf ist kerngesund – das heißt gesund im Kern, in ihrer Ursprungskraft. Sie hat Glück. Selbstvertrauen, Zuversicht, Kreativität und Humor sind ein Teil ihres Selbst. Vielleicht ist sie deshalb „das stärkste Mädchen der Welt“. Kein Wunder, dass sie ohne Erwachsene prima

auskommt und diese bei Bedarf mit ihrer Fröhlichkeit sogar ansteckt und auf ihre Seite zieht. Pippis Mutter ist gestorben und ihr Vater ist auf See verschollen, und Pippi gedeiht, weil sie beide Elternteile als liebevoll und lebensbejahend in Erinnerung hat. Wie schön wäre es, wenn wir alle aus einem so gesunden Kern heraus unsere Lebenskraft entwickeln würden, selbst unser bester Helfer wären und andere Menschen positiv und mitreißend berühren könnten.

Wie funktioniert dieser Pippi-Langstrumpf-Effekt? In der Entwicklungspsychologie nennt man das Phänomen „Internalisierung“: Menschen lernen, sich durch einen inneren Dialog, den sie mit sich selbst pflegen, zu managen. Selbstorganisation ist nur auf der Basis von Selbstansprache möglich, wir lenken uns durch „Ansagen“, wie es früher Eltern, Großeltern, Lehrer oder andere Betreuungspersonen wie Sporttrainer gemacht haben. Dabei übernehmen wir zunächst ungefiltert den Stil, in dem diese Menschen mit uns kommuniziert haben, und bringen uns damit wortwörtlich in „Stimmung“. Denn wir übernehmen auch die emotionale Wirkung der Stimme unserer früheren Modelle und Vorbilder.

Somit werden wir selbst unser bester Coach – oder auch unser größter Stressor, je nachdem welche Schwingungen unsere „automatischen Gedanken“ in uns selbst verbreiten. Denn man hat bei der Erforschung des intrapersonellen Dialogs herausgefunden, dass wir Menschen in dieser Kommunikation mit uns selbst täglich über 50.000 bis 60.000 Wörter und Sätze produzieren. Neurologisch betrachtet werden wir dadurch zum permanenten „Selbstausröser“ für unsere subjektive Befindlichkeit, wir sind uns selbst ein neurologischer Reiz.



Das Gehirn bringt sich selbst „in Stimmung“

Reize sind Bilder, Farben, Töne, Gefühle, Gerüche, Geschmack – sie berühren durch hineinleitende Nervenfasern

unser Gehirn und damit unsere subjektive Lebensqualität. Diese Sinneseindrücke werden im modernen Alltag nicht nur durch Erlebnisse mit anderen, mit der Kunst, Musik und mit der Natur hervorgerufen, sondern auch durch Konsumgüter, glitzernden Schmuck zum Beispiel, Architektur, Wohnlandschaften, Finanzen und durch vielfältiges Medienspektakel. Allerdings wirken hereinkommende Reize nur zu einem kleinen Prozentsatz auf unsere innere Verfassung.

Unter dem Titel „Mit sich beschäftigt: Das Gehirn“ schreibt GEO-Autor Franz Mechsner¹ zum Thema „Wie das Wissen in den Kopf kommt“: „Die Menge der Fasern, die ins menschliche Gehirn hinein- und hinausgehen, beträgt nur etwa ein Hunderttausendstel der internen Verbindungen.“ Jeder hereinkommende Reiz löst also Hunderttausende von inneren „Diskussionen“ zwischen den einzelnen Nervenzellen aus, von denen unser Hirn mehr als hundert Milliarden besitzt. Und dieser Prozess ermöglicht subjektives Erleben und Bewerten. „Jede Zelle kann Signale von etwa 10.000 Neuronen empfangen und Signale an etwa 10.000 andere übermitteln. Diese Möglichkeit zur Vielfalt scheint nicht nur eine der elementaren Voraussetzungen für Fantasie und Kreativität zu sein, sondern für jede Geistestätigkeit“, heißt es weiter bei Mechsner.

Aus dieser Betrachtung ist bei uns am Institut in Hamburg die Definition des Begriffs „Superreiz“ hervorgegangen, wie wir ihn beim Coaching des intrapersonellen Dialogs mit der wingwave-Methode verstehen und verwenden.

Natürlich ist es schon lange bekannt, dass ein zielführendes Gedankenmanagement positiv motiviert. Es gibt zum Thema „intrapersoneller Dialog“ unzählige Ansätze wie die Rational-Emotive Therapie nach Ellis, die kognitive Verhaltenstherapie, die Positive Psychologie, die Arbeit mit aufbauenden Affirmationen und das Coaching von Glaubenssätzen.

Oft berichten unsere Coaching-Kunden darüber, dass sie trotz besseren Wissens – gerade in Stressmomenten – in eine destruktive Selbstansprache hineinrutschen. Dabei sind die rein sprachlichen Formulierungen oft nicht das Thema. Man versucht es mit Power-Sätzen wie „Du schaffst es“ oder „Ich bin erfolgreich“, aber die Wörter an sich bringen noch nicht den zündenden Effekt. Der Ton macht die Musik. Werden diese Sätze innerlich panisch oder hastig gekreischt, wirkt das eher erschreckend als motivierend. Das Gleiche gilt für einen drohenden Befehlston oder verzagtes Jammern. Zu allem Überfluss verschärft sich meistens der unangenehme Ton der inneren Stimme in hektischen Mo-

¹ GEO, Heft 10/2014

menten und treibt das Stress-Arousal² weiter in die Höhe. Dann entstehen im inneren Erleben so paradoxe Szenen wie in diesem Führungskräfte-Comic:



Mitarbeitermotivation. Zeichnung: Harry Siegmund

Wir reagieren zunächst immer emotional auf Wörter und Sätze – die semantische Satzbedeutung „verblasst“ vor der Wirkung des Tonfalls in der Stimme. In vielen Coachings wird zu sehr auf die Satzformulierung fokussiert, erfahrungsgemäß bringt erst ein Emotions-Coaching für die „Stimmung“ der inneren Sätze den Durchbruch. Und es macht, wie wir heute wissen, besonders Sinn, auf den „Tonfall“ des inneren Dialogs einzugehen. Unser Hörsinn gilt nach neuen Erkenntnissen der Gehirnforschung als jene Wahrnehmungseinheit, die das höchste kreative Potenzial besitzt. Das kommt daher, dass Sinnesreize über den Hörsinn weitaus mehr Verschaltungen zwischen den Gehirnhälften hervorrufen als beispielsweise Reize, die uns über das Auge erreichen. Daher ist es dem Menschen nicht nur möglich, an einem „Klack“-Geräusch zu erkennen, dass hier eine Autotür ins Schloss fällt, sondern Autofans können sogar sagen, welcher Automarke das Geräusch zuzuordnen ist. So etwas wird nur durch ein hoch entwickeltes Assoziationsnetzwerk möglich, und tatsächlich läuft ein Hörreiz bis zu achtmal zwischen den Hirnhälften hin und her, bevor er sich in unser Bewusstsein begibt.

Diese Wechselwirkung erfolgt auch zwischen den zwei Hörzentren, Hörcortex genannt. Sie sind für verschiedene Interpretationen von Hörreizen zuständig: die linke Seite für die inhaltliche Bedeutung – „Was ist das“ – und die rechte

Seite für die Interpretation, wie die Botschaft gemeint ist – „Wie ist das“. Wird ein schlichtes „Ja“ freundlich, genervt oder gelangweilt gesprochen? Warum empfinden wir als Leser von Astrid Lindgren bei Pippi Langstrumpfs Aussage: „Und wenn ich dann immer noch nicht hören will, dann gibt es Haue!“ keinen Schreck oder Empörung? Wir sind doch alle vehement dagegen, dass Kinder geschlagen werden. Wir stellen uns den lustigen Tonfall von Pippi Langstrumpf vor, verstehen sofort das liebevolle „Augenzwinkern“ in der Stimme und erkennen intuitiv den Humor im gesprochenen Satz.

Wegen der Wichtigkeit des Tonfalls in der inneren Stimmlage bittet der wingwave-Coach seinen Coachee, ganz bewusst an die innere Stimmlage zu denken, von der eine unangenehme Wirkung ausgeht: ein Schimpfen, ein panischer Klang, ein Befehlston. Dann wird gemeinsam analysiert, aus welcher Richtung im Raumerleben diese stressend wirkende Stimme kommt: von oben, von hinten, „quatscht“ sie einen von der Seite an? Dann erforschen wir nochmals mit dem Myostatiktest, aus welcher Richtung der stressende, eigentlich selbst organisierte Reiz einwirkt: ein schwacher Test zeigt an, dass wir die Klangquelle der blockierenden Tonlage gefunden haben. Dann erfolgt der eigentlich Emotionstest: „Diese Stimme macht Angst, Hilflosigkeit, verursacht Trotz ... etc.“ Wir gehen also die negativen Emotionen im wingwave-Aussagenbaum durch.

Nun kommt ein weiterer wichtiger Part in der Intervention, der Bodyscan: „Wo im Körper nehmen Sie die unangenehme Resonanz der Stimme am deutlichsten wahr?“ Als nächsten Schritt hört der Coachee internal die aversive Stimme aus der gefundenen Klangquelle, fokussiert auf das „Körper-Echo“ und der Coach beginnt mit dem Einsatz der „wachen REM“-Phasen, indem er vor den Augen des Coachee schnelle Wink-Sets eröffnet, wobei der Coachee mit dem Blick den Handbewegungen folgt.



Simulation wacher REM-Phasen. Foto: Besser-Siegmund-Institut

2 Grad der Aktivierung des zentralen Nervensystems

Das Ganze wird mit dem Eingangssatz eröffnet: „Diese Stimme macht Angst ... etc.“ – je nachdem, welche Emotion zuvor als Stressquelle gefunden wurde.

Das Ergebnis ist verblüffend: schon nach einer einzigen Intervention fühlen sich die Coachees frei von einer wie auch immer negativ gearteten inneren Stimme: „Es passiert einfach nicht mehr – ganz ohne mein Dazutun!“ Ab jetzt fällt es leicht, ganz automatisch innerlich zu einem Ich-stärkenden, motivierenden Tonfall zu finden.

Wir ergänzen diesen ausschließlich durch Emotions-Coaching erzielten Ressource-Effekt noch durch eine einfache Modelling-Strategie: „Wann in Ihrem Leben haben Sie schon mal eine Ansprache erlebt, die Ihnen gutgetan hat, von der Sie sich begeistert, mitgerissen, motiviert fühlen?“ Die Coaching-Kunden gehen alle positiven Modelle durch: Freunde, Lehrer, Verwandte, Filmstars, Nachrichtensprecher. Dann „weben“ wir mit langsamen Augenbewegungen die Positiv-Wirkung dieser aufbauenden Stimme in das innere Erleben des Coaching-Kunden ein. Das Ergebnis ist ein stabil anhaltender „Pippi-Longstrumpf-Effekt“, der Coachee wird sich selbst zum positiven Superreiz – 50.000- bis 60.000-mal am Tag, so oft Gedanken in Form von Sprache durch den Kopf gehen.



Cora Besser-Siegmund, Diplom-Psychologin. Arbeitet als Trainerin, Coach und Psychotherapeutin in Hamburg.

Literatur:

- Besser-Siegmund, Cora; Rathschlag, Marco (2013): Mit Freude läuft's besser. Durch wingwave positive Emotionen fördern und Leistung steigern. Junfermann Verlag, Paderborn.
- Besser-Siegmund, Cora; Siegmund, Harry (2004, 2013): Imaginative Familienaufstellung mit der wingwave-Methode, Junfermann Verlag, Paderborn, als E-Book seit 2013 wieder erhältlich auf <http://wingwave-shop.com/downloads/ebook-datei-imaginative-familienaufstellung-ebook.html>
- Ellis, Albert et al. (2004), „Coach Dich! Rationales Effektivitäts-Training zur Überwindung emotionaler Blockaden“, Hemmer/Wüst, Würzburg.
- Mechsner Franz (2004): „Lernen: Wie das Wissen in den Kopf kommt“, erschienen in GEO Magazin Ausgabe 10/2004 „Wie wir klüger werden“, Hamburg.

Quellenangaben zu den Fotos:

- Abb. 1: Pippi Langstrumpf, © Lola A. Siegmund
- Abb. 2: Das Gehirn bringt sich selbst „in Stimmung“ (istock-photo: Gray matter, Human brain Nr. 6024451, cartoon open mouth Nr. 32982336).
- Abb. 3: Mitarbeitermotivation, © Harry Siegmund
- Abb. 4: Simulation wacher REM-Phasen, © Besser-Siegmund-Institut

Neues aus dem wingwave-Training

Unter dem Motto „Aktive Balance – mitten im Leben!“ entwickelten wir ein wingwave-Training, in dem Menschen Selbstcoaching-Strategien auf Basis des „klassischen“ wingwave-Coachings erlernen können. Ziel ist gute Lebensqualität und eine positive innere Balance im „Augenblick der Performance“: bei der wichtigen Rede, beim Wettkampf, am Arbeitsplatz, beim Ausfüllen der Steuererklärung. Das Selbstcoaching setzt hier bei der „Stresstoleranz“ am Ort des Geschehens an. Das wingwave-Training besteht aus acht Modulen:

1. Stress lass nach: wie und wo wirkt das wingwave-Training?
2. Emotionale Balance: Stressgefühle abfließen lassen
3. Gesundheit und Energie durch positive Emotionen
4. Bewegungsfreude und Sportmotivation
5. Konsum-Management bei Gier, Kaufrausch und Medien-Sog
6. Ressourcevolle Selbstmotivation durch den inneren Dialog
7. Aktives Selbstmanagement: Stress-Impfung und „Flow“ für Arbeit und Alltag
8. Gelassen kommunizieren

Die Module werden vom wingwave-Trainer für Gruppen als Komplettprogramm oder als Einzelthemen angeboten. Voraussetzung für die Teilnahme an der Ausbildung ist eine abgeschlossene Ausbildung als wingwave-Coach. Website: www.wingwave.com