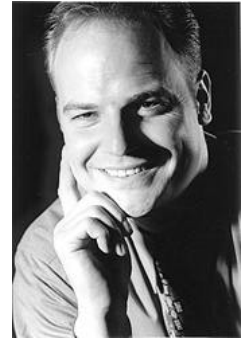


## FUN ECONOMY® - CONSULTING in Aktion

präsentiert einen Praxisbericht von

**Jonathan Sprungk**  
**ADEMA-Coaching**  
**D-71717 Beilstein**



### Alte Muster hinter sich lassen

Wer kennt das nicht? Ob im Privat- oder im Berufsleben: So manches Mal haben wir das Gefühl, dass sich bestimmte Lebenssituationen ständig wiederholen. Immer wieder haben wir es mit den gleichen schwierigen Menschen zu tun, den gleichen Beziehungspartnern, den gleichen Kunden, den gleichen Chefs... Auf fast magische Weise ziehen wir immer wieder die gleichen Probleme an, bekommen die gleichen ungeliebten Aufgaben zugewiesen, verlieren wieder einmal das Interesse an dem, was wir hoffnungsvoll begonnen haben. - Auf den ersten Blick erscheint es schwierig oder gar unmöglich, aus diesen festgefahrenen Bahnen des persönlichen Lebenskarussells herauszukommen. Und doch erlebe ich es immer wieder, dass Menschen dies tatsächlich mit erstaunlicher Leichtigkeit gelingt – ein Aspekt, der mich an meinem Beruf als Life- und Business-Coach fasziniert. Wenn wir es schaffen, über unsere Begrenzungen hinaus zu wachsen, eröffnen sich große Chancen, persönliche Ziele - ja vielleicht sogar Lebensträume - zu verwirklichen.

Der erste und zugleich der wesentliche Schritt zur Lösung aus den immer gleichen Kreisen ist die Bewusstmachung dessen, was da geschieht. Der Mensch neigt dazu, das, was er erlebt, als Gesetz zu betrachten und zu denken „So ist die Welt. So sind die Menschen. So funktioniert das Leben.“ Daraufhin sage ich: „So ist *Ihre* Welt. So funktioniert *Ihr* Leben, weil *Sie* so sind, wie *Sie* sind.“ Und ich frage: „Was ist Ihr Beitrag, dass es so ist, wie es ist?“ Um damit den Blick darauf zu lenken, was die (bislang) unbewussten Denk- und Handlungsmuster sind und was sie hervorrufen.

Nun ist es nicht schlimm, wenn wir beim täglichen Butterbrot-Schmierer oder Schnürsenkel-Binden unbewusst sind, was unser Tun und die daraus resultierende Wirkung betrifft; doch wie sieht es im Streitgespräch mit

dem Partner, in der Mitarbeiterbesprechung, in der Preisverhandlung mit dem Kunden aus?

Die unbewussten Verhaltensmuster sind zum großen Teil geprägt von weit zurückliegenden Erfahrungen und der Erziehung. In gewissen Situationen haben wir gelernt, dass es für uns von Vorteil ist, wenn wir uns auf eine bestimmte Art und Weise verhalten. Fordern die Umstände über einen längeren Zeitraum kontinuierlich von uns das gleiche Verhalten, wird dies zur Gewohnheit und rutscht damit ins Unterbewusstsein. Wir schenken diesen Verhaltensmustern keine Aufmerksamkeit mehr und bemerken es auch nicht, wenn sich die Umstände, das Umfeld und die Anforderungen an uns geändert haben. Die Folge ist, dass unser gewohntes Verhalten nicht optimal - oder sogar überhaupt nicht - auf die gegenwärtige Situation passt und deshalb auch nicht (mehr) zum gewünschten Erfolg führt.

Ein Beispiel: Eine Top-Managerin einer großen Bank hatte es bereits sehr weit gebracht. Sie war über die vergangenen fünf Jahre ungewöhnlich schnell die Karriereleiter hochgestiegen, genoss große Akzeptanz und hatte gute Perspektiven für die weitere Entwicklung. In den letzten Monaten bevor sie um meine Unterstützung bat, hatte sie jedoch den Eindruck, dass sie an die Grenzen des Möglichen stieß. Es ging nicht mehr voran; sie fing an, an ihrer Kompetenz zu zweifeln. Das ließ sie immer selbstkritischer und unsicherer werden, schließlich machte sie mehr und mehr Fehler. Die Karrierespirale drohte, sich von nun an nach unten zu drehen.

Wir starten den Coaching-Prozess mit zwei aufeinander folgenden Intensivtagen. Am ersten Tag begleite ich sie als stiller Beobachter von früh bis spät. Weitestgehend ungestört durch meine Anwesenheit durchläuft sie einen typischen Tag: Bürotätigkeiten, Mitarbeitergespräche, Telefonate, Mittagspause mit Kollegen, Kundenbesuche, Meetings, Abendessen mit Freunden. Bei all dem beobachte ich sie aufmerksam und mache mir Notizen. Am zweiten Tag führen wir ein ausgiebiges Feedbackgespräch. Ich teile ihr mit, was mir aufgefallen ist und schildere ihr insbesondere die Situationen, in denen ich wahrgenommen habe, dass sie plötzlich angespannt und extrem zurückhaltend gewirkt hat. Gemeinsam suchen wir nach Parallelen zwischen den Situationen, in denen es zu diesem Bruch in ihrem Verhalten gekommen war. Dabei fällt ihr auf, dass es immer Gespräche waren, in denen sie einem Mann im dunklen Anzug vis-à-vis gegenüber saß. Für Außenstehende scheinbar vollkommen bedeutungslos - für die Klientin eine bahnbrechende Erkenntnis!

Es stellt sich heraus, dass sie – eine Deutsch-Türkin – in einer Familie aufgewachsen war, die sich sehr stark an türkischer Tradition orientierte, nach der Männer eine unangefochtene Vorrangstellung einnehmen. So hatte sich bei ihr über zwei Jahrzehnte ein unbewusstes Verhaltensmuster

gegenüber Männern im dunklen Anzug (Gehorsam und Unterordnung ihrem Vater und später auch ihrem Bruder gegenüber) eingeprägt, das in ihrem gegenwärtigen Umfeld hinderlich war, wenn es darum ging, selbstsicher eigene Ideen durchzusetzen.

Das Bewusstmachen festgeschriebener Verhaltensstrukturen und das bewusste Wahrnehmen der aktuellen Situationen und der damit verbundenen Emotionen ist die Voraussetzung für ein selbstbewusstes und selbstbestimmtes Handeln jenseits von automatisch ablaufenden Mustern. So kann jeder von uns die Macht (zurück)erlangen und sich eine Fülle an Möglichkeiten eröffnen, das eigene Leben eigenverantwortlich zu gestalten und in die gewünschte Richtung zu lenken.

Die Bankmanagerin hat in weiteren Coaching-Sitzungen durch einen Methodencocktail aus NLP und Mentaltraining Zugang zu stärkenden Ressourcen gefunden und kann heute bewusst und frei entscheiden, wie sie sich in der jeweiligen Situation verhalten möchte. Sie lebt durchgehend ihre Authentizität, setzt ihre Stärken wirkungsvoll ein und tritt kraftvoll auf, auch Männern gegenüber. Und ich bin überzeugt davon, dass noch einige Karriereschritte vor ihr liegen.

© by Jonathan Sprungk

[www.adema-coaching.de](http://www.adema-coaching.de)