

## 15.11 Innerer Dialog

Ertappen Sie sich auch dabei, dass Sie Selbstgespräche führen, wenn Sie allein sind? Oder, wenn auch nicht laut, in Rollen denken? Oder innere Dialoge führen?

Sagen Sie schon mal, wenn Ihnen etwas missglückt, innerlich in Gedanken Schimpfwörter zu sich selbst? So etwas sind innere Dialoge. Ich schrieb darüber schon in Kapitel 6.1.

Wenn es nun um die Präsentation oder Prüfung geht, die bevorsteht, ist der innere Dialog ein entscheidender Faktor für Ihre innere Einstellung und Ihre Motivation und Herangehensweise. Er repräsentiert auch Ihre Glaubenssätze oder schafft sogar neue, behindernde. Wenn Sie die kommende Situation als „Scheiß“ oder ähnliches bezeichnen, schaffen Sie in Ihrem Unterbewusstsein einen entsprechenden Teil, der Widerstand leistet, diese Aufgabe gut zu bewältigen. Sie machen es sich viel schwerer und es wird dann an Wunder grenzen, wenn Sie die Herausforderung gut bestehen und auch noch Komplimente dafür bekommen.

### Fallbeispiel

#### Roy Black und die Schlagerkarriere

Roy Black wurde als Sänger einer Rock 'n' Roll-Band entdeckt und hat dann als Schnulzensänger Karriere gemacht. Freunde von ihm berichten, dass er diese Musik *hasste*. Als er seine spätere Ehefrau kennenlernte, soll er gesagt haben: „Meine neue Freundin ist toll. Sie findet das, was ich mache, genauso beschissen wie ich.“ Das durfte natürlich sein Publikum nicht wissen. Mit solch einem Widerspruch im eigenen Innern ist das Leben sicher sehr anstrengend, einfach inkongruent. Man glaubt, dass dieser innere Widerspruch bei Roy Black zu Depressionen und letztlich zu seinem Selbstmord geführt hat. So schlimm soll es mit Ihnen selbstverständlich nicht kommen. Nein! Auf keinen Fall!

Deshalb ist es günstig, sich einen positiven inneren Dialog zu schaffen. Also nicht „diese beschissene Prüfung“ denken, sondern zum Beispiel „diese besondere Herausforderung“.

Können Sie sich noch an Dana\* erinnern, die sich auf ihre Prüfung freute?

Überprüfen Sie einmal Ihre Gedanken über derartige Situationen, schreiben Sie die Negativformulierungen auf und finden Sie motivierende Positivformulierungen, die Sie auf der anderen Seite des Blattes notieren.

### Zusammenfassung

Achten Sie verstärkt auf Ihren inneren Dialog. Gehen Sie freundlich mit sich um? Oder beschimpfen Sie sich ständig? Wie würden Sie als Person reagieren, wenn Sie der angesprochene, andere Part wären? Wäre die Reaktion für Sie nützlich?

## 15.12 Magic Words – eine Zaubertechnik

Diese Technik stammt von den Psychologen, Psychotherapeuten, Coaches und erfolgreichen Autoren Cora Besser-Siegmund und Harry Siegmund, die auch die Wingwave-Methode begründet haben.

Magic Words ist eine Form einer Submodalitäten-Arbeit und basiert darauf, dass wir als gebildete Mitteleuropäer lesen und schreiben können ...

Wir können uns alles in geschriebenen Wörtern vorstellen. Richtig schreiben können ist überhaupt eine Fähigkeit, die auf der Visualisierung von Buchstaben und Wörtern basiert. Das ist die Grundlage für diese Technik.

### Fallbeispiel

Als ich zum ersten Mal mit der Methode „Magic Words“ bekanntgemacht wurde und das dazugehörige Buch gerade las, hatte ich einen Kurs von Hochschulabsolventen zu leiten, die eine Weiterbildung zum Kulturmanager besuchten. Meine Themen waren Rhetorik, Argumentation und Präsentation.

Nachdem ich eine Argumentationstechnik vorgestellt hatte, arbeiteten die Teilnehmer daran, eine Meinungsrede vorzubereiten, die sie anschließend vor der Gruppe präsentieren sollten. Eine Teilnehmerin kam zu mir mit dem Einwand, sie hätte das schon so oft gemacht und sie würde sich davon gern ausnehmen. Wie schon in Kap. 15.6 über Glaubenssätze geäußert, sind es oft einschränkende Glaubenssätze (Ich kann das nicht oder Ich kann das nicht gut), die eine solche Vermeidungsstrategie aufbauen. Dann haben wir es mit Vorwänden – „Roten Heringen“ – und nicht mit Einwänden zu tun. In so einem Fall befindet man sich als Seminarleiter immer wieder in einer schwierigen Position. Wenn ich das Vermeiden bei einer Teilnehmerin zulasse, kommen erfahrungsgemäß gleich noch drei oder vier Andere, die sich dieses Sonderrecht auch herausnehmen möchten. So bat ich Frau Weiß\*, sich das nochmal zu überlegen. Dann kamen die Vorträge. Alle Teilnehmer hielten ihre kleine Rede. Am Ende war nur noch Frau Weiß übrig. Sie äußerte, dass sie das jetzt nicht machen könne. Ich fragte sie, ob sie an einem kleinen Experiment teilnehmen würde. Das bejahte sie und ich bat sie zu mir nach vorne. Ich fragte sie, welches Wort das unangenehmste in diesem Kontext wäre. Die Veranstaltung hieß „Rhetorik“ und so nannte sie mir dieses Wort. Dann bat ich sie, das Wort Rhetorik an die Tafel zu schreiben, in der Form, wie sie es vor ihrem inneren Auge sehe und mit ihrem dazugehörigen Gefühl. Sie schrieb „Rhetorik“ mit schwarzem Stift in welligen und krakeligen Druckbuchstaben an.

Dann fragte ich sie, welches eine Tätigkeit aus ihrem Arbeitsleben oder ihrer Freizeit wäre, die sie absolut gern mache und die ihr viel Freude bereite. Sie kam auf Segeln. Dann bat ich sie, das Wort Segeln mit den vorhandenen farbigen Stiften in der Form aufzuschreiben, wie ihr das vor ihrem inneren Auge erscheine. Sie malte große, dreidimensionale, säulenförmige Buchstaben in rot und gelb an den Flipchart. Nun bat ich sie, sich das Wort Rhetorik einfach mal mit dieser Art Buchstaben, mit der sie „Segeln“ geschrieben hatte, vorzustellen, anschließend anzuschreiben und sich das Bild einfach anzusehen. Sie tat das. Dann bedankte ich mich bei ihr und ließ die Sache dabei bewenden, weil der Seminartag ohnehin an sein zeitliches Limit gestoßen war.

Drei Tage später, am letzten Seminartag, gaben die Teilnehmer mir ihr mündliches Feedback und im Anschluss hielt ich meine kleine Schlussrede. Plötzlich meldete sich Frau Weiß und sagte, dass sie doch noch gar nicht ihre Meinungsrede gehalten habe. Sie würde das jetzt gern tun. Die gesamte Seminargruppe erstarrte förmlich und alle schauten sich ungläubig an. Ich fragte die Anwesenden, ob sie noch die Zeit hätten für Frau Weiß' Rede. Alle nickten. Frau Weiß hielt einen einwandfreien Kurzvortrag.

Es gibt sicher den einen oder anderen Leser, der den Wahrheitsgehalt einer solchen Geschichte bezweifelt. Ich kann Ihnen versichern, es ist genau so passiert, wie auch alle Geschichten, die ich Ihnen hier erzähle, wirklich passiert sind. Ich habe sie nicht etwa erfunden, weil sie im Sinne von Storytelling so gut zu den Themen passen. Das wirkliche Leben ist vielfach interessanter als alle erfundenen Geschichten.

Ich habe Frau Weiß Jahre später zufälligerweise auf einer privaten Ebene wiedergetroffen und sie hat mir erzählt, dass diese veränderte visuelle Vorstellung des Wortes Rhetorik ihr Gefühl dazu und ihre Einstellung zur Rhetorik überhaupt völlig verändert hatte.

Velleicht haben Sie ja durch die kleine Story schon verstanden, wie Magic Words funktioniert. Inzwischen habe ich bei den Erfindern auch selbst entsprechende Seminare absolviert und arbeite sehr gern damit, weil es so einfach ist. Das passende Buch dazu heißt ebenfalls „Magic Words“ (Besser-Siegmund 2001).

Für die Selbstanwendung hier eine Kurzanleitung zu „Magic Words“.

1. Stellen Sie sich ein Stellvertreter-Wort vor für etwas, das Ihnen unangenehme Gefühle bereitet, z. B. Prüfung oder Präsentation oder Auftritt ...
2. Visualisieren Sie die Schrift, in der dieses Wort Ihrem Gefühl entspricht. Welche Buchstabenform, welche Farbe, glänzt es, ist es klein, groß, nah, fern usw.?
3. Welche Situation, welche Tätigkeit macht Ihnen sehr *angenehme* Gefühle?
4. Visualisieren Sie dafür das entsprechende Wort in Submodalitäten und machen Sie es noch attraktiver, indem Sie vielleicht einen Glanz zugeben oder Ähnliches ...
5. Nun nehmen Sie das Wort aus 1., visualisieren es mit Buchstaben wie in 4., nehmen diese Art der Schreibweise in sich auf und lassen Sie das eine Weile wirken.
6. Denken Sie nun an eine zukünftige Situation, Prüfung, Präsentation ...

Hat das Ihr Gefühl verändert? Wenn nicht, dann nehmen Sie ab Punkt 3 der Anleitung noch eine andere angenehme Sache und probieren es noch einmal. Natürlich funktioniert auch das mit einem Coach noch besser, weil der Sie als Außenstehender in Ihrer Welt besser unterstützen kann.

### Zusammenfassung

Verwandeln Sie die Vorstellungen (Submodalitäten) von Angst machenden oder Ressourcen raubenden Wörtern in die Vorstellung von Wörtern, die sehr positive Dinge für Sie bedeuten, indem Sie die Submodalitäten für die Buchstaben und das Schriftbild ändern.