

Zeig dich



Von Jenison Thomkins

Wie NLP und die Arbeit mit den vier Satir-Kategorien Frauen den Einstieg in die berufliche Selbstständigkeit erleichtern kann.

Vor kurzem kam Sybille¹ zu mir, die vor zwei Jahren eine NLP-Ausbildung begonnen hatte. Damals brach sie den Kurs ab. Schon die ersten Übungen hatten soviel belastende Erinnerungen und Gefühle bei ihr hervorgerufen, dass sie den Seminaren nicht mehr folgen konnte. Ihr damaliges Projekt war eine Wohngruppe mit Waisenkindern, die sie als Sozialpädagogin betreuen wollte. Jetzt will sie sich mit einem Seniorentheater selbstständig machen.

Als Ethnologin und Existenzgründungsberaterin begleite ich seit zehn Jahren Frauen bei ihren ersten Schritten in kreative und beratende Berufe. Diese Frauen bieten an Ausbildung,

Wissen und Fähigkeiten eine erfrischend bunte Mischung, und ebenso unterschiedlich sind ihre Wünsche für die Selbstständigkeit – als Architektin, Sängerin, Astrologin, Modedesignerin, Malerin oder Biofriseurin.

Die meisten von ihnen haben mehrere geschäftliche Standbeine. Das scheint erfolgreicher zu sein als sich nur auf eine Richtung zu fokussieren. Frauen haben gern mehrere Eisen im Feuer – vielleicht aufgrund ihrer „rechtshirnigen“ Veranlagung. Es inspiriert sie, sorgt für Energie, und oft profitieren die unterschiedlichen Geschäftsbereiche voneinander. So manche Frau hat schon eine Runde beim Sozialamt gedreht. Doch auch dann kommen sie meist gut zurecht, fahren sogar in den Urlaub und verschaffen sich genügend freie Zeit, zum Beispiel, um sich wei-

terzubilden oder Veranstaltungen des Netzwerks „Femme Total“ zu nutzen, das ich vor zehn Jahren gründete – als Biotop für Unternehmerinnen.

Fluchtimpuls und Burn-out

Und nun Sybille. Seniorentheater – das klingt schwierig. Die „Silver Economy“ soll zwar einen vielversprechenden Markt darstellen; alte Menschen haben Zeit und Geld. Aber sie sind auch sehr wählerisch und geben ihr Geld nicht gern aus. Ich war also auf Sybilles Konzept gespannt. Das Existenzgründungscoaching mit ihr umfasst sechs bis acht Sitzungen, in denen wir Sybilles Gründungssituation beleuchten: Ziele und Zielgruppen prüfen, Strategien für Marketing und Motivation entwickeln, emotionale Hindernisse bearbeiten und eine

¹ Name geändert

möglichst hohe Übereinstimmung der Situation mit ihren Werten anstreben.

Seit unserer letzten Begegnung erlebte Sybille Dramatisches. Ihr Wohnprojekt endete bei ihr mit einem Burn-out-Syndrom. Sie scheiterte an einem Erzieher-Ehepaar, das das Projekt leitete und mit den Kindern – im Gegensatz zu Sybilles sanfter und einfühlsamer Art – oft sehr hart und strafend umging. Auch waren die Kinder weniger harmlos und lieb, als Sybille es sich vorgestellt hatte. Ihre sozialpädagogischen Ideale hielten der Realität nicht stand. Doch aufgeben wollte sie auch nicht. Also hielt sie aus und litt.

Ich frage sie, wann sie festgestellt hat, dass sie das Projekt hätte abbrechen müssen. „Gleich am Anfang“, sagt Sybille. Als sie erlebte, wie der Mann, immerhin ihr künftiger Kollege, ihre Freunde, die ihr beim Umzug halfen, misstrauisch und aggressiv behandelte. Schon da hatte sie den klaren Impuls, die Möbel gar nicht erst aus dem Umzugswagen ins Haus zu bringen, sondern gleich wieder umzukehren. Es dauerte ein Jahr, bis ihre Schwester, in Therapie erfahren, sie schließlich völlig verstört aus dem Haus herausholte. In einer Klinik erholte sich Sybille schließlich und entwickelte neue Ideen für die Zukunft.

Ihr Businessplan ist perfekt recherchiert. Sybille ist bereits als Regieassistentin bei einem Seniorentheater im Ruhrgebiet tätig. Sie lernt also derzeit das notwendige Theater-Handwerkszeug und auch ihre Zielgruppe näher kennen. Sie hat durch ihre empathische Art einen guten Stand bei den Senioren. Ihr Plan ist, in Seniorenheimen des Umlands das Theaterspielen in etwa anderthalbstündigen Seminaren anzubieten. Auch den Stundensatz hat sie realistisch kalkuliert.

Einschüchterer und Rückzieher

Mir ging u.a. Folgendes durch den Kopf: ihr Umgang mit unangenehmen Kollegen, Geschäftspartnern, Chefs.

Sybilles Strategie heißt: ausweichen. Das wird aber nicht immer möglich sein. Wie wird sie mit zickigen Kundinnen, anspruchsvollen Seniorenheimdirektoren oder streitlustigen Kolleginnen umgehen?

Um sie für etwaige Konflikte zu rüsten, arbeiten wir mit dem Modell der „vier Energiemuster“. Diese Persönlichkeitstypologie ist abgeleitet von den vier Satir-Kategorien, die auf die Familientherapeutin Virginia Satir zurückgehen. Gundl Kutschera entwickelte sie weiter und gab ihnen markante Namen: „aggressive Einschüchterer“, „kleine Kinder“, „Besserwisser“ und „Rückzieher“. Die Muster bedingen sich gegenseitig in einem systemischen Geflecht, es handelt sich um komplexe Motivationsstrategien, die mit entsprechenden Metaprogrammen und Repräsentationssystemen gekoppelt sind.

Erworben oder antrainiert werden die Energiemuster in der Kindheit, als Reaktion auf defizitär erlebte Zustände und Kränkungen. Besonders signifikant ist ihre Orientierung: „kleine Kinder“ und „aggressive Einschüchterer“ sind innenorientiert, sie wissen, was sie wollen bzw. wie etwas getan werden muss. „Rückzieher“ und „Besserwisser“ hingegen sind außenorientiert, sie fragen primär andere, bevor sie selbst eine Entscheidung treffen. Und sie haben Probleme, sich gegenüber den Erwartungen und Wünschen der anderen abzugrenzen – wie Sybille. In der weiteren Arbeit mit ihr wird deutlich, dass sie das Rückzieher-Verhalten praktiziert. Damit wird sie mit aggressiven Einschüchterern, wie mit jenem Mann in ihrem Wohnprojekt, stets Probleme haben.

Um Einschränkungen des Musters zu überwinden, ist es für „Rückzieher“ notwendig, klar und selbstbewusst das oft überdurchschnittliche Wissen nach außen zu tragen und sich zu zeigen. Was den meisten sehr schwer fällt! Und es ist hilfreich, die Persönlichkeitsmuster gut zu kennen, um die richtigen Geschäftspartnerinnen und

LebensKunst

Der MiteinanderMensch

Wie wir beziehungsweise werden

29./30. November 2008

congress center | basel



Referenten

Claudia Bandixen

Angela Buddecke

David Gilmore



Prof. Dr. A. Guggenbühl

Dr. Dr. Gattus Hösl

Prof. Dr. Annelie Keil



Clemens Kuby

Paul Mathys

Markus Murbach



Dr. Christoph Quarch

Dr. Monika Renz

Prof. Dr. Janis Roze



Dr. Otmar Schneider

Manuel Schoch

Martin Vosseler

Programm | Anmeldung | Infos

www.perspectiva.ch

perspectiva | Auberg 9

4051 Basel

0041 61 641 64 85

Bewährte NLP-Formate in der Existenzgründungsberatung von Frauen

- SMART-Modell, um Ziele genau zu fokussieren
- Zeitprogressionsformat, um ein großes Ziel zu klären und in kleine Schritte zu portionieren
- Bei problematischem Verhalten die Neurologischen Ebenen, um zu erkennen, auf welcher Ebene sich das Problem hauptsächlich abspielt
- Reframing: um Hindernisse und Einwände zu Freunden zu machen
- Wertecoaching: Kriterienhierarchie in verschiedenen Kontexten, um sich selbst mehr wertschätzen zu können und Klarheit in Entscheidungen zu bringen
- Metaprogramme und Repräsentationssysteme zur Selbsterkenntnis
- Ankertechnik, um Ressourcen zu aktivieren

Kundinnen zu finden und mit den „Schwierigen“ kompetent umzugehen.

Wir trainieren zum Beispiel den Umgang mit ihrem Chef, dem Regisseur des Senioretheaters, einem Menschen vom Persönlichkeitstyp des „aggressiven Einschüchterers“. Die konkrete Situation: Der Regisseur bittet Sybille spontan um den Ablauf einer bestimmten Szene, die sie als Assistentin mitzuschreiben hat. Und obwohl sie diese Szene in den Unterlagen ordentlich verzeichnet hat, bekommt sie einen völligen Blackout und ist unfähig zu reagieren.

Kindheit und „Schlüsselerlebnisse“

In Anker- und Ressourceübungen erkundet Sybille zunächst Möglichkeiten einer selbstsicheren Haltung und – darauf aufbauend – einer selbstbewussten Reaktion ihrem Chef gegenüber. Zum Kern ihres problematischen Verhaltens in der ursprünglichen Situation, der Unsicherheit und Angst, gelangen wir durch eine Reframing- und Timelineübung. Sybille erinnert sich nun, dass sie als kleines Kind häufig erlebte, wie der Vater aus der Kneipe nach Hause kam und die Mutter schlug. Sybilles Reaktion damals war Angst und Starre – schon wenn sie hörte, wie der Vater an der Wohnungstür den Schlüssel herumdrehte. Dieser Zustand wurde im Laufe ihres Lebens immer wieder, ob im Umgang mit ihrem Vater oder auch in der Schule, re-

aktiviert und schließlich generalisiert. So entstand genau das problematische Gefühl, was sie heute empfindet, wenn der Chef in einem barschen Ton eine zackige Antwort von ihr fordert.

Sybille wird klar, warum sie nicht in der Lage war, angemessen zu antworten: Ihr „Rückzieher“-Ego hatte es sich als Kompensation für die erlittenen Kränkungen angewöhnt, andere, insbesondere „aggressive Einschüchterer“, die sie an ihren Vater erinnern, zu analysieren („Gedankenlesen“) und insgeheim zu kritisieren. Dadurch konzentrierte sie sich stets auf das Verhalten anderer und nicht auf ihre eigentliche Aufgabe. In der darauf folgenden Reframing-Übung erarbeitet sie sich ein unbefangenes, professionelles Verhalten im Umgang mit dem unwirschen Chef. Beim Test kann sie nun erstaunlich undramatisch und sachlich reagieren. Jetzt, wo sie sich selbst spürt und erkannt hat, dass der Chef sie nicht „kleinmachen“ will, sondern sich vermutlich selbst hilflos fühlt, ist „die Luft raus“ aus ihrem aufgeblasenen „Kritiker-Ego“ und zurück bleibt eine ganz alltägliche Aufgabe, die Sybille gelassen erfüllen kann.

Es ist okay, sich zu zeigen

Wichtig in der Arbeit mit Frauen, die in die Selbstständigkeit gehen oder bereits selbstständig sind, ist es, die „Betriebs-temperatur“ wahrzunehmen und nur das Anliegen zu bearbeiten, das gerade „dran“ ist, also prozessorientiert zu arbeiten und nicht nach starrem Plan. Desweiteren habe ich gute Erfahrung damit gemacht, im Wechsel „innere“ und „äußere“ Faktoren zu behandeln, also das Selbstvertrauen und den Kontakt zur inneren Stimme zu stärken, dabei aber nicht die Welt „draußen“ zu vergessen. Dazu zählt, die richtige Zielgruppe zu adressieren, eine authentische Marketingstrategie zu entwickeln. Auch Bürogestaltung, Auftreten und Outfit sind wichtige Faktoren, die, wenn sie stimmig und angemessen sind, für unternehmerischen Erfolg sorgen.

Der Unterschied zwischen Männern und Frauen in Punkto Selbstständigkeit drückt sich meiner Erfahrung nach, grob verallgemeinert, vor allem in den Werten aus. Während Männer weniger Skrupel haben, Beute zu schlagen, irgendwelche Produkte zu verkaufen, die eigene Gewinnmarge großzügig zu berechnen und dabei die eigenen Bedürfnisse offenzulegen, verzichten Frauen lieber auf Gewinn und Komfort, wenn sie dabei niemandem auf die Füße treten müssen und sich selbst treu bleiben können. Deshalb liegt mein Schwerpunkt in der Beratung von Unternehmerinnen auf dem Hinterfragen von Werten und Glaubenssätzen. Eine übermäßige Zurückhaltung ist für eine Unternehmerin nicht angebracht. Es geht mir darum, Frauen begreiflich zu machen, dass es okay ist, sich kompetent und erfolgreich zu zeigen.



Jenison Thomkins, Lehrtrainerin und Coach (DVNLP) in Köln, NLP-Ausbildungsinstitut „Atelier für NLP & Persönlichkeitsentwicklung“, www.jenison-thomkins.de