

# Kommunikation

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

## Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

**K&S ist das Magazin für Profis, die Menschen in Veränderungsprozessen begleiten.**

Die Zeitschrift wendet sich an Berater, Coaches, Therapeuten, Manager und vermittelt Wissen zu modernen kommunikativen Methoden. K&S erscheint alle zwei Monate aktuell beim Junfermann Verlag, Paderborn. [www.ks-magazin.de](http://www.ks-magazin.de)

# Wie Sieger denken

## NLP und Modeling



**Cool wie Konfuzius**  
Ressourcen von Prominenten



**Leben und altern**  
Wie wir gesund bleiben



**Pfadfinder des Neuen**  
Zukunftskongress des Metaforums

# Angenommen, es ist vollbracht ...

Von Ute Simon-Adorf

*Stell nicht einen Sack voll Einwände hinter die Tür,  
die du öffnen willst. – Ursula Kruft*

Kommt es Ihnen bekannt vor: Sie haben ein Ziel, wissen genau, was Sie erreichen möchten, kennen jedoch den Weg dorthin nicht? Und bei jeder Idee dazu denken Sie sofort „Ja, aber ...“ und Sie schaffen es nicht, loszugehen? Genauso geht es Anita Schützer, als sie zum Coaching kommt.

Ihr Ziel ist es, ein Buch zu schreiben. Ein Buch zum Thema Kommunikation zwischen Frau und Mann. Sie hat bereits ein Bild vom Buchcover in ihrem Kopf und die Headlines für die einzelnen Kapitel. Doch sie bekommt es nicht hin, einfach zu starten. Für mich als Coach ein klarer Fall für die Pre-meeting-Strategie. Bei dieser Strategie geht es zum einen darum, mehrere attraktive Wahlmöglichkeiten, also Ideen zu bekommen, und zum anderen, das logische Denken und die damit oftmals verbundenen mentalen Stolpersteine einmal kurzfristig ad acta zu legen. Nur solange, bis die Kreativität wieder ins Rollen kommt.

Frau Schützer willigt ein, eine etwas verrückte Methode anzuwenden. Wir begeben uns an einen „Zukunfts-Platz“ am anderen Ende des Raumes mit Blickrichtung zur Ausgangssituation, also aus der Zukunft in die Vergangenheit. Dieser neue Platz trägt das heutige Sitzungsdatum, nur ein Jahr später. „Stellen Sie sich vor, es ist der 10. April 2010. Wir treffen uns, und Ihnen geht es richtig gut. Damals stand doch die verzwickte Aufgabe im Raum, ein Buch zu schreiben. Inzwischen haben Sie sie super gelöst, wie genau haben Sie es gemacht ...?“

Frau Schützer schaut mich zunächst verwundert an. Doch dann sagt sie ganz selbstverständlich, dass sie sich zur Aufgabe gesetzt hat, jeden Tag mindestens eine Stunde zu schreiben. Ich bedanke mich bei mir und unterbreche die Intervention kurz, setze also einen Separator.

Dann geht es weiter mit der Intervention. Wieder frage ich: „Stellen Sie sich vor, es ist der 10. April 2010 und es hat funktioniert. Sie haben Ihr Buch geschrieben. Wie haben



Sie es *anders* gemacht?“ Wieder wird nach den Ideen der Kundin ein Separator gesetzt. Beim nächsten step lautet die Frage wieder: „... und wie haben Sie es *ganz anders* gemacht?“ Schließlich, beim vierten step: „Angenommen, Sie haben etwas ganz Verrücktes gemacht, was genau war es?“ Frau Schützer kommen etliche Ideen, auch ausgefallene, es macht ihr richtig Spaß, einmal zu „spinnen“. Zum Beispiel hat sie sich ein Haus am Meer gemietet und dort eine Woche lang nur geschrieben. Eine Idee, die sie im rationalen Denken sofort verworfen hätte.

Die Wiederholung leicht geänderter Fragestellungen hilft der Klientin, aus ihrem rationalen Denken zu finden und zu kreativen, für sie stimmigen Lösungsmöglichkeiten zu kommen. Manchem fällt es schwer, sich auf einen solchen Prozess einzulassen. Dann kann der Coach den einen oder anderen Anstoß geben, um die Kreativität in Gang zu setzen. Durch den „Als-ob-Rahmen“, eben jene „Angenommen ...“-Fragestellung, eignet sich die Pre-meeting-Strategie, um in einem Projekt Ideenvielfalt zu erreichen, Ideen, die später auf ihre Umsetzung hin geprüft werden können. Meist ergeben sich die neuen Ideen erst nach der dritten oder vierten Fragestellung. Also dann, wenn die Ratio ihr Pulver schon verschossen hat und man nur noch mit Kreativität weiter kommt. Ein solches Vorgehen erzeugt Energie und Motivation für die Aufgabe.

Nach der Intervention kehren wir zurück zur Gegenwart. Was hat die Übung bei meiner Klientin bewirkt? Sie sei gelöst, sagt sie, voll Energie und Tatendrang, und sie möchte sofort mit der Planung beginnen.



**Ute Simon-Adorf**, Coach und Mentaltrainerin mit eigenem Unternehmen in Koblenz, Autorin u.a. von „Mentaltraining in Frage & Antwort“ (Junfermann).  
[www.simon-adorf.de](http://www.simon-adorf.de)