

Herzlich Willkommen

zur Abenteuer-Reise

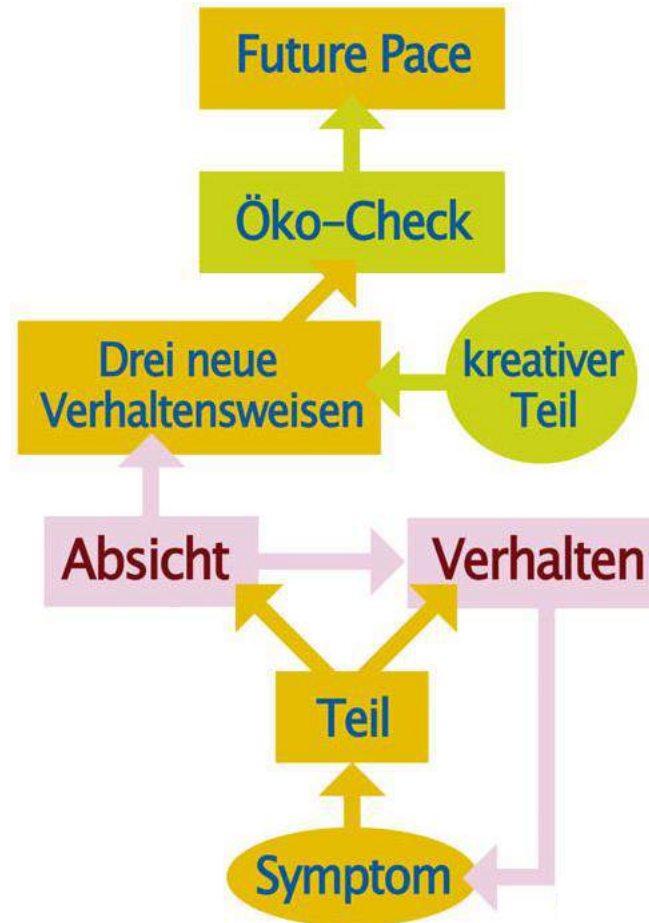
Teil 16: Innere Konflikte

Voraussetzungen

Teile-Modell

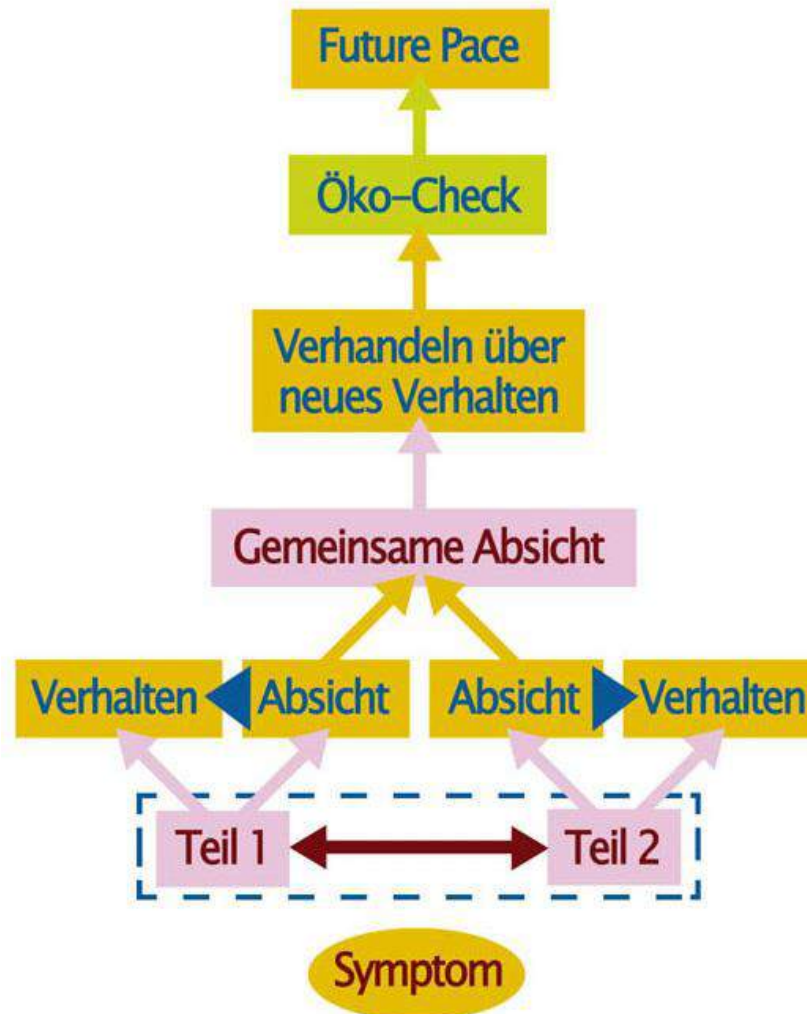
Trennung Absicht und Verhalten

6-Step-Reframing



**Verhandeln
zwischen den
Teilen**

Verhandeln zwischen den Teilen



Ablauf des Formates

1. Problem finden:

- Finde einen inneren Konflikt, auf den die Beschreibung „zwei Seelen wohnen, ach, in meiner Brust.“ passt.
- Finde einen Zustand, in dem Du Dich von Dir selbst irgendwie gestört, abgelenkt o.ä. fühlst: „Immer wenn ich x will, passiert y.“
- Oder finde eine Situation, in der Du inkongruent bist, wie z.B.: „Ja, aber ...; eigentlich ...“; „einerseits ja, andererseits nein.“

Ablauf des Formates

2. Die Teile voneinander trennen:

z.B. dissoziiert in den Händen: den Teil, der für das „einerseits“ steht, in die linke, den Teil, der für das „andererseits“ steht, in die rechte Hand. Oder finde verschiedene Stellen im Raum (Raumanker).

Ablauf des Formates

3. Die Teile charakterisieren und ihre positive Absicht finden:

Teile charakterisieren: z.B. über Aussehen, Gefühl, Symbol, Tätigkeit, Aufgabe, Alter usw.

B an A: „Beschreibe bitte die beiden Teile nacheinander etwas genauer.

Wie sehen die Teile aus?“

Einverständnis für Kommunikation und Prozess bei den Teilen einholen:

„Bist Du bereit, mit mir zu kommunizieren?“

„Angenommen, Du könntest Deine Aufgabe besser erfüllen, nachdem wir diesen Prozess durchlaufen haben, wärest Du dann bereit, mit mir in Kontakt zu treten?“ usw.

Tätigkeit / Aufgabe und die dahinter liegende positive Absicht von beiden Teilen nacheinander erfragen:

„Was ist Deine positive Absicht für mich? Was tust Du Wichtiges für mich?“

Ablauf des Formates

4. Die Teile miteinander kommunizieren lassen:

Die beiden Teile tauschen sich über ihre Absichten und Bedürfnisse aus. Dafür können sie z.B. einen Dolmetscher nutzen, sich gegenseitig besuchen, telefonieren o.ä.

Ablauf des Formates

5. Finden der höheren gemeinsamen Absicht:

Beginne mit einem Teil und hinterfrage die erstgenannte positive Absicht: „*Wozu ist das gut ...?*“ Auf diese Weise kletterst Du in der Absicht immer weiter höher auf ein viel abstrakteres Niveau, z.B. „*Damit Du gesund bleibst*“. Dann gehst Du über zum anderen Teil und entwickelst dessen höhere Absicht, so lange, bis Du eine gemeinsame Absicht findest. Diese Absicht gibt es immer! Manchmal ist die Absicht halt einfach: „*Damit es Dir gut geht.*“ Dann kannst Du die beiden Teile immer wieder mit dieser Absicht ins Boot holen: „*Du willst doch auch, dass es [Name des Klienten] gut geht? Oder? Ist Dir bewusst, dass der [Name des anderen Teils] genau das gleiche will?*“

Ablauf des Formates

6. Verhandlung über neues Verhalten:

Nun können die beiden Teile beginnen, ein neues Verhalten auszuhandeln und eine Vereinbarung zu treffen. Frage Teil Y, ob ihm die gemeinsame Absicht wichtig genug ist, dass er bereit ist, mit dem Teil X zusammen zu arbeiten.

Die Verhandlung kann auf zwei Arten stattfinden:

bewusst über den Verstand:

Es werden im Detail verschiedene Möglichkeiten durchgesprochen, wie nun das zukünftige Verhalten aussehen soll, welche Kompromissmöglichkeiten es gibt, wer wen wann in Ruhe lässt und was der andere als Gegenleistung dafür dem anderen zugesteht usw. Manchmal ist es sinnvoll, eine Probezeit zu vereinbaren. Frage jeden Teil, ob er tatsächlich einwilligt, das oben genannte für einen spezifischen Zeitraum zu tun. Falls einer der Teile aus irgendeinem Grunde unzufrieden wird, soll er der betreffenden Person signalisieren, dass es ein Bedürfnis für eine zusätzliche Verhandlung gibt.

Ablauf des Formates

unbewusst mittels einer Trance:

Ressourcen duplizieren und weitergeben: wechselseitig einander Ressourcen geben lassen: z.B. Symbole, Farben, Fähigkeiten usw., eventuell auch Ressourcen von außen hinzunehmen. Einander verzeihen lassen / miteinander versöhnen usw.

Integration: Beide Teile vollständig miteinander verschmelzen lassen: z.B. symbolisch die rechte und die linke Hand zusammenführen – ein neuer Teil entsteht aus den beiden alten.
Möglichkeit: Hypnotalk: *„Und in dem Maße, in dem die beiden Teile innerlich zu einer Einigung kommen, können sich die beiden Hände jetzt aufeinander zu bewegen. Manchmal gibt es einen kleinen Verhandlungstillstand.... und in dem Moment, in dem sich die beiden Hände treffen, wissen Deine Teile, dass die Verhandlung auf der unbewussten Ebene abgeschlossen ist.“*

Ablauf des Formates

7. Ökologie-Check:

Sind noch weitere Teile in die Sache verwickelt? Gibt es andere Teile, die einen Einwand dagegen haben, dass diese beiden Teile in Zukunft so zusammenarbeiten? Falls das der Fall ist, verhandle neu.

Ablauf des Formates

8. Future Pace:

*„Wann wirst Du wieder in die Situation kommen, in der
Wie wirst Du Dich dort verhalten?
Was wird passieren?“*

Praxisübung: Vorannahmen



Geht in eine Gruppe mit 3 bis 4 Personen.
Und über das Verhandeln zwischen den Teilen.

Zeit: 3 x 40 min