

Der Saboteur

Sobald die Klienten antreten, um ihr Leben zu verändern, schrillt eine Alarmglocke los. Homöostasis oder die Tendenz, das System zu erhalten, ist eine starke, universelle Kraft und das Vorhaben des Klienten, Veränderungen an seinem Leben vorzunehmen, wird die gut geölte Maschine sicher aus dem Takt bringen. Die selbst-sabotierende innere Stimme – oder Stimmen! –, die uns zurückhält, ist uns allen wohlbekannt. Die Aufgabe dieses Saboteurs ist es, den Status Quo zu erhalten. Es ist also kein Wunder, wenn die Klienten das Vorankommen als eine große Sache betrachten, denn dadurch werden Saboteure aufgeschreckt. Je größer der Traum, desto mächtiger werden die Saboteure, mit denen man sich herumschlagen muss.

Der Saboteur, der manchmal auch „Innerer Kritiker“, „Negatives Selbstgespräch“ oder das „Komitee“ genannt wird, hält alle Gründe dafür bereit, weshalb der Plan – was auch immer der Klient im Sinn hat – ein dummes, gefährliches, hoffnungsloses oder anderweitig unratsames Vorhaben darstellt. Der Saboteur ist besonders geschickt darin, ein kleines Stück Wahrheit zu nehmen und es in einen Pauschalgrund dafür umzuwandeln, aufzuhören oder gar nicht erst anzufangen.

Als Coach muss man auf Warnsignale achten, ob der Saboteur des Klienten möglicherweise die Kontrolle über den Stimmapparat übernommen hat. Häufig ist es ein Gefühl, als würde ein Thema immer und immer wieder umkreist werden. Wenn der Saboteur präsent ist, hört sich der Klient so an, als ob er Beweismaterial zusammentragen oder seine Entscheidung verteidigen würde. Es macht benommen und kann ins Leere laufen, wie ein verschwommenes und schleierhaftes Gefühl der Verlorenheit in einem Nebel aus Argumenten. Wenn die Dinge unnötig kompliziert erscheinen, dann ist häufig der Saboteur gerade dabei Schlingen zu legen und den Klienten in ein Netz der Verwirrung einzuwickeln. Wenn Sie sich dabei wiederfinden, mit dem Klienten zu streiten, überprüfen Sie, ob Sie nicht eigentlich mit dem Saboteur des Klienten streiten. Vor allem jedoch werden Sie, wenn der Saboteur spricht, eine Dissonanz bemerken, die das genaue Gegenteil der Resonanz ist, die mit der Erfahrung eines Wertes einhergeht.

Für Coaches gibt es zwei allgemeingültige Ansätze, wie man mit dem Saboteur umgeht, sobald man seine Anwesenheit im Gespräch mit dem Klienten ausgemacht hat. (Egal, wie nützlich diese Instrumente auch sein mögen, bitte denken Sie immer daran, dass die Grundlage erfolgreichen Coachings darin liegt, sicherzustellen, dass man mit dem starken Klient und NICHT mit dem Saboteur interagiert. Ihr Klient ist IMMER stärker, schlauer und mit mehr Ressourcen ausgestattet als sein Saboteur.)

1. Vergegenwärtigen Sie den Saboteur deutlicher, indem Sie den Klienten darum bitten, ihn zu personifizieren. Wer spricht da? Was sagt seine Stimme? Wie würden Sie seine Stimme beschreiben? Der Klient kann sogar das äußere Erscheinungsbild des Saboteurs, dessen Charakter, Persönlichkeit und Ansichten beschreiben, indem er ihn nach Lust und Laune ins Lächerliche zieht. Sobald wirklich klar geworden ist, dass Saboteur und Klient NICHT ein und dieselbe Person sind, lassen Sie den Klient entscheiden, wer hier das Sagen hat. Und wie diese Entscheidung ausfällt – darauf können Sie eine Wette abschließen, Coach!

2. Entschärfen Sie den Saboteur, oder leiten Sie ihn um, indem Sie die Aufmerksamkeit des Klienten auf den Kapitän und die Crew, seine Werte und/oder seine Vision lenken, die alle eine größere Sogwirkung auf den Klienten haben als der Saboteur.

- Suchen Sie nach dem Funken Wahrheit in dem Gesagten und erkennen Sie ihn als einen von unzählig vielen Faktoren an. Lassen Sie nicht zu, dass dadurch die ganze Idee zerstört wird.
- Halten Sie Ausschau nach der positiven Absicht, die in den Saboteurstimmen des Klienten enthalten ist. Auf einer bestimmten Ebene ist es die Aufgabe des Saboteurs, Ihren Klienten davon abzuhalten, etwas als gefährlich oder unklug Erachtetes zu unternehmen. Worin liegt also bei diesem Vorhaben das Risiko? Befördern Sie diesen Aspekt, ohne großen Wirbel zu machen, ans Tageslicht.
- Weisen Sie die Klienten auf ihre Werte hin. Wenn die Klienten sich an einem Ort befinden, wo sie sich mit ihren Werten im Einklang befinden, dann sind sie geerdet und entschlossen. An diesem Ort herrscht ein Glanz, der den Saboteur verstummen lässt.
- Machen Sie Gebrauch von der Stärke des Kapitäns und der Crew des Klienten. Sie erkennen ganz klar den Unterschied zwischen dem wahren Selbst und der Geschichte des Saboteurs.
- Sie können den Klienten außerdem immer fragen: „Welche Wahrheit steckt IN WIRKLICHKEIT dahinter, nicht in der Version des Saboteurs?“ Die Klienten werden das wissen. Wenn Sie ihr Inneres nach der Wahrheit durchforsten, werden Sie fast immer fündig.