



Muster der Persönlichkeit Paola Paruschke

Bestimmt kennen Sie das: Sie geben ein Training, präsentieren sich und Ihr Wissen voller Elan und plötzlich fällt Ihnen ein Teilnehmer ins Wort, dass man das alles viel besser machen könne, ein anderer, dass das alles Mist sei, der nächste lächelt Sie an und macht einen - Ihrer Meinung nach - unpassenden Witz, wieder ein anderer lehnt sich unbeteiligt zurück und der fünfte im Bunde sieht Sie mit großen Augen an, in denen Sie ebenso tausend Fragezeichen erkennen wie auch den Ausdruck, dass im Raum eine unerträgliche Spannung herrscht.

Genau das haben Sie auch schon bemerkt. Und Sie mit den liebsten würden Sie alles hinwerfen, den Teilnehmern einmal so richtig die Meinung geigen, Ihrem Auftraggeber, der das Unmögliche von Ihnen erwartet, einen schönen Tag wünschen und ... Geht nur leider nicht, denn Sie sind auf die Kunden angewiesen, Ihr Auftraggeber wünscht nun einmal Ergebnisse und würde Ihnen andernfalls den Auftrag entziehen.

Die oben beschriebene Situation ist kein Einzelfall, sondern alltäglich, sie tritt innerhalb Ihrer Trainings bzw. Coachings genauso wie in Ihrer Familie und im Schützenverein auf? Eigentlich überall, wo Sie mit Menschen zu tun haben? Liegt es also an Ihrer Person, Ihrer Stimmung, Ihrer Ausstrahlung, dass die gleiche Situation mal positiv ausgeht und alle Ihrer Meinung sind, oder stimmt an dem Tag halt einfach die Chemie nicht, ist die Gruppendynamik schuld?

Als wir auf die Welt kamen, wurden uns genetische Anlagen in die Wiege gelegt. Je nach dem, welche Impulse wir von außen bekommen haben, haben sich diese Anlagen unterschiedlich entwickelt. Wir haben gelernt, sie in bestimmten Situationen aufgrund vergleichbarer Erfahrungen auf eine uns eigene Art und Weise einzusetzen. Und glauben Sie mir: darin sind wir olympiareif!

Wir wissen genau, wie wir uns bei anderen Lieblingen machen, wie wir unsere Meinung einbringen und auch wie wir andere „führen“ können. Wir wissen aber auch, wann wir bei dem Gegenüber keine Lorbeeren ernten können. Und mit manchen Menschen werden wir einfach nicht warm, wenn sie uns immer bevormunden, kein gutes Haar an unserem Tun lassen, immer alles mit Humor nehmen, sich aus unerklärlichen Gründen zurückziehen oder uns ständig am Rockzipfel hängen.

Und wie sieht unser typisches Verhalten, unser Muster dann aus? Sind wir dann vielleicht ein Besserwisser, oder heben wir als Ankläger den Finger, oder kontern wir wie ein Clown mit Zynismus und beißendem Humor, oder spielen wir den Unnahbaren oder verhalten wir uns wie ein Kleinkind?

Sobald wir einen zu erwartenden Konflikt am Horizont erblicken, verengt sich unser Sichtfeld, Adrenalin wird ausgeschüttet und wir gehen zu unserem Schutz in unser bis dato bewährtes Überlebensmuster, treten als „Besserwisser“, „Ankläger“, „Clown“, „Unnahbarer“ oder „Kleinkind“ auf. Und, mal ganz ehrlich, wie würden Sie sich in oben skizzierten Training verhalten? Und wie könnten Sie sich verhalten, wenn Sie um die Muster Ihrer Kunden mit ihren Stärken, aber auch Schwächen Bescheid wüssten?

So wird der **Besserwisser**, der gerne die Führung innerhalb einer Gruppe übernimmt, Ihnen jederzeit gern mit Rat und Tat zur Seite stehen, allerdings auch für alles eine Antwort haben, auch wenn er einmal nicht nach seiner Meinung gefragt werden sollte.

Die Stärken des **Anklägers** liegen in seinem Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen (s. Cicero als Senator mit seinem immer währenden „Cetero censeo ...“), wobei er keine andere Meinung neben der seinen gelten lässt und bisweilen sehr impulsiv reagiert.

Dem **Clown** hingegen fehlt in schwierigen Situationen oft der nötige Tiefgang, was er aber durch seine motivierend humoristische Art als „Sunnyboy“ wett macht und so die Stimmung mit seinem Witz positiv beeinflusst.

Demgegenüber steht der **Unnahbare** mit seiner bisweilen arroganten, ruhigen und distanzierten Art nicht gern im Mittelpunkt, sondern fungiert bevorzugt als guter Beobachter und Analyst, wie eine graue Eminenz im Hintergrund.

Was dem einen zu viel und dem anderen zu wenig, ist dem **Kleinkind** mit seinem Harmoniebedürfnis gerade recht. Auf der einen Seite besticht es durch Lebenslust und Offenheit, sieht sich aber auf der anderen gern in der Opferrolle und hofft auf den großen Retter.

So wie jedes Muster seine positiven Seiten hat, so vorteilhaft ist es auch, dass möglichst alle Muster mit ihren Stärken in einer Gruppe vorhanden sind. Eine Gruppe aus lauter „Clowns“ ist sicherlich sehr lustig, aber effektiv ...?

Übung 1

Lassen Sie uns nochmals zu dem oben skizzierten Training zurückkehren und - mit dem Wissen um die einzelnen Muster - die Situation noch einmal neu durchspielen: Was wäre anders, wenn Sie:

- dem „Besserwisser“ sagen würden, dass seine Ideen das Seminar enorm bereichern?
- den „Ankläger“ fragen würden, was seiner Meinung nach konkret verbesserungswürdig sei.
- dem „Clown“ danken, dass er die Runde aufgeheitert hat und in der nächsten Übung seine Kreativität gefragt sei,
- den „Unnahbaren“ bitten, dass er in aller Ruhe das hier Gesagte analysieren solle und Sie auf sein Ergebnis gespannt sind, und
- dem „Kleinkind“ mitteilen, dass hier wirklich der Teamgeist gefragt sei und es sein Ziel erreichen werde.

Wie würde das Training ausgehen, wie könnten Sie die Teilnehmer entsprechend der individuellen Muster und damit verbundenen Fähigkeiten führen?

Übung 2

Jetzt betrachten wir mal die andere Seite der Medaille. Was würde passieren, wenn Sie:

- dem „Besserwisser“ entgegen würden, dass seine Meinung nicht gefragt sei,
- dem „Ankläger“, dass seine Nörgelei deplaziert und statt dessen Kreativität gefragt sei,
- dem „Clown“, dass ohne Erfolg hier allen das Lachen vergehen werde,
- dem „Unnahbaren“, er sei auch aufgefordert, sich konstruktiv einzubringen, und
- dem „Kleinkind“, es soll nun gefälligst einmal Verantwortung übernehmen?

Übung 3

Und was würde passieren, wenn wir uns von den anderen Mustern deren jeweilige Vorzüge aneignen und sie je nach Situation und Gegenüber entsprechend zum Einsatz bringen würden? Dem „Besserwisser“ z.B. als „Kleinkind“ begegnen, ihn so leicht von unten mit einem charmanten Augenaufschlag ansehen würden und zu ihm sagen: „Könntest Du mir bitte einmal helfen?“

Wenn Sie mehr über dieses spannende Thema wissen möchten, dann rufen Sie mich einfach an oder schauen Sie unter: www.nlpk.de

Paola Paruschke, Jg. 1960, in Italien geboren, aus der Physiotherapie kommend, hat Erfahrungen in Körperarbeit, wie Feldenkrais und Alexander Technik gesammelt. Ausbildung zur systemischen Supervisorin, NLP-Lehrtrainerin und Coaching Kinesiologin. Seit 1990 sowohl in Einzelberatung und Coaching, als auch in Trainings und Projekten erfolgreich tätig. Sie entwickelte 1995 das systemische nlpK® Training, leitet das nlpK® Institut in Bruckmühl bei Rosenheim, hält Vorträge auf internationaler Ebene und bildet u.a. aus in nlpK® (NLP, Kinesiologie und Systemische Lehre).

nlpK® Institut Paola Paruschke

Aus- und Weiterbildung

Wartburgplatz 6, 80804 München

Tel. 089 – 3600 8660, Fax 089 – 3600 8661

Info@nlpk.de, www.nlpk.de