

ANDREAS WINTER

LESEPROBE



Heilen durch Erkenntnis

Das Unterbewusstsein
entschlüsseln, um Blockaden
und Symptome aufzulösen

TASCHENBUCH

man
kau:

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Andreas Winter
Heilen durch Erkenntnis
Das Unterbewusstsein entschlüsseln,
um Blockaden und Symptome aufzulösen
ISBN 978-3-86374-605-6
1. Auflage 2021

Mankau Verlag GmbH
D-82418 Murnau a. Staffelsee
Im Netz: www.mankau-verlag.de
Internetforum: www.mankau-verlag.de/forum

Lektorat: Dr. Thomas Wolf, MetaLexis
Endkorrektur: Susanne Langer-Joffroy M. A., Germering
Umschlag: Andrea Barth, Guter Punkt GmbH & Co. KG, München
Gestaltung Innenteil: Mankau Verlag GmbH

Illustrationen: vectorfusionart – stock.adobe.com (14/15, 24/25,
128/129, 166/167); Prostock-studio – stock.adobe.com (74/75);
zinkevych – stock.adobe.com (108/109)

Energ. Beratung: Gerhard Albustin, Raum & Form, Winhöring

Druck: Druckerei C. H. Beck, Nördlingen



Wichtiger Hinweis des Verlags:

Der Autor hat bei der Erstellung dieses Buches Informationen und Ratschläge mit Sorgfalt recherchiert und geprüft, dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr; Verlag und Autor können keinerlei Haftung für etwaige Schäden oder Nachteile übernehmen, die sich aus der praktischen Umsetzung der in diesem Buch dargestellten Inhalte ergeben. Bitte respektieren Sie die Grenzen der Selbstbehandlung und suchen Sie bei Erkrankungen einen erfahrenen Arzt oder Heilpraktiker auf.

Inhalt

Vorwort von Jürgen Fliege	9
Einleitung	11
1. Die Ausgangslage	15
Darf ein Arzt noch heilen?	16
2. Die Theorie	25
Hardware versus Software –	
Gedanken steuern den Körper	26
Warum werden Menschen krank – und sterben nicht aus?	29
Stress macht den Unterschied	32
Das Leben zu verändern kann so einfach sein	44
Der Körper und sein General	47
Erinnern ist leichter als Vergessen	51
Symptomenese	55
Konditionierung	63
Psychosomatik – die Symbolsprache des Körpers	67
Das Wunder der Medizin: Der Placebo-Effekt	70
3. Das Coaching	75
Die Entkopplung von unterbewussten	
Symptomen auslösern	76
Voraussetzungen für ein Coaching	78
Symptomen Gewinn – Erpressung zu Aufmerksamkeit	
und Rücksichtnahme	79

Hypnose – was ist das und wozu braucht man das?	83
Zehn Fragen, die das Leben verändern	89
Das Reframing – was Hänschen nicht stresst, stresst Hans nimmermehr!	95
Möglichkeiten und Grenzen des Coachings	98
Trotz – der natürliche Feind des Therapeuten!	101
Die Chance für den Arzt: Trotz dem Trotz	104

4. Symptom oder Krankheit? 109

Borderline-Störung – intelligente Rache der Misshandelten	111
Creutzfeld-Jacob-Syndrom – das aufgegebene Gehirn	114
Morbus Bechterew – der brave Lastenesel	115
Diabetes Typ II – Schuldgefühl für unverdiente Belohnung	116
Morbus Crohn – sich selbst verdauen	117
Tinnitus und Schwerhörigkeit – der Schrei nach Ruhe	118
Schlafstörungen – Ruhe ist gefährlich	120
Allergien – Wut und Feigheit machen krank	122
Kluger Krebs und kluge Lösung	123

5. Live aus der Praxis 129

Spinnenphobie	130
Höhenangst	133
Migräne: Die Perfektionistenkrankheit – in einer Kneipe kuriert	134
Aufklärung kontra Chemotherapie – k. o. in der ersten Runde!	136
Brustkrebs als Ausweg aus der Mutterrolle	140

Erfolge meiner Schüler	142
Die schnellste Raucherentwöhnung meines Lebens	155
Meine größten Misserfolge	158

6. Übungen für den Coach 167

Erinnern lassen	168
Reframing: Die Komik in der Tragik entdecken	171
Häufige Fragen	173

Epilog: Denkst du anders, lebst du anders!	177
Nachwort zur Erstausgabe von Uwe Dolata	182

Ausbildung zum Gesundheitsberater	186
Zum Autor	187
Weitere Bücher von Andreas Winter	188
Audio-CDs und DVDs von Andreas Winter	190
Anmerkungen	192
Notizen	195
Stichwortregister	200

Vorwort zur Erstausgabe von Jürgen Fliege

Der klassische Medizinbetrieb ist im Umbruch. Die wirtschaftlichen Aspekte und die Patienten zwingen ihn dazu. Die einen, weil er sich einfach fortschreibend nicht mehr finanzieren lässt, und die anderen, weil sie die sprachlose Schulmedizin nicht mehr ausschließlich als ihr Heil ansehen und nach anderen Wegen suchen wie angestautes Wasser.

Die Entdeckung der alle Krankheit begleitenden sozialen, psychischen und spirituellen Komponenten kommt dagegen schnell vorwärts. Der Mensch ist eben keine Maschine und auch kein ausschließlich chemisches Mixtum. Er ist auch ein soziales, seelisches und geistiges Wesen, das an diesen Stellen seiner Existenz erkranken, aber eben auch geheilt werden kann.

Wenn jetzt Andreas Winter einen Versuch unternimmt, in diesem Umbruch der Medizin seinen Beitrag einzubringen, nämlich einmal danach zu schauen, welche seelischen, oft chronischen Prägungen und Programme den Menschen erst einmal erkranken lassen und dann auch noch an die Krankheit fesseln, dann lässt das hoffen. Schließlich ist Winter dadurch bekannt geworden, dass er seine Klienten nicht jahrelang an eine Couch fesselt, sondern quasi in einem Hauruckverfahren auf die seelisch falsch verkoppelten Lebenserfahrungen stößt, um sie dem Patienten zu zeigen und aufzulösen.

*Jürgen Fliege
Evangelischer Pfarrer, Fernsehmoderator und Autor
im September 2011*



Einleitung

»Wenn du vor etwas Angst hast, finde heraus warum, und die Angst wird kleiner!«

Nino G. Sisto

Im Jahre 1987 machte ich als Pädagogik-Student im dritten Semester eine für mich überraschende Erfahrung: Chronische Krankheiten lassen sich durch eine Erkenntnis heilen. Damals beschäftigte ich mich bereits seit einigen Monaten mit »Allgemeiner Psychologie«. Die Ansätze des großen Pioniers der Individualpsychologie Alfred Adler (1870–1937), der den Ursprung seelischer Probleme in der frühen Kindheit ansiedelte, prägten mein psychologisches Grundverständnis: Aktuelle Probleme haben eine alte, verborgene Ursache – das war für mich eine spannende Botschaft. Zusätzlich faszinierten mich aber auch von Kindheit an solche ungewöhnlichen Themen wie Hypnosetherapie, Grafologie und Traumdeutung, in denen ich mich selbst autodidaktisch fortbildete. Es war für mich beeindruckend, wie sich Charakter und Persönlichkeit eines Menschen etwa in seiner Handschrift, seinen Träumen und seinem Aussehen widerspiegeln und wie logisch und nachvollziehbar sein Verhalten erscheint, wenn man die Biografie seiner Kindheit mit dem rechten analytischen Blick betrachtet. Waren die Ursachen einer Verhaltensstörung erst erkannt, so ergaben sich enorme Möglichkeiten der Therapie, so schien es damals schon.

Verhaltensänderungen gelten in der gängigen Vorstellung als derart schwierig, gar nahezu unmöglich, dass die klassische Psychotherapie sich eigentlich damit selbst infrage stellt. Da

aber die Hypnose offenkundig eine enorm rasche Möglichkeit des Eingriffes ins menschliche Verhalten bot, wurde ich immer neugieriger. Meine ersten aktiven Hypnoseerfahrungen machte ich mit 21 Jahren bei meinen Freunden. So führte ich oft nebenbei kleine »Therapien« zur Auflösung von Ängsten, Zwangsstörungen, Übergewicht, Rauchen oder Hautproblemen durch. Das Überraschende für mich dabei war nicht einmal so sehr, dass es mir mit Anfang zwanzig überhaupt gelang, so schwerwiegende Störungen aufzulösen, sondern dass dies meist nur eines einzigen Gespräches bedurfte und von großer Nachhaltigkeit war. Hilfe war offenbar möglich – sie war einfach, ging schnell, war extrem erfolgreich, und man konnte sie erlernen!

Wie Sie sich vorstellen können, ließen mich diese Erfahrungen mein Leben lang nicht mehr los, und das obwohl ich ganz und gar nicht schnurstracks auf meinen jetzigen Beruf als Coach zusteuerte – ganz im Gegenteil. Offen gestanden wusste ich gar nicht, worin eigentlich meine besonderen Stärken lagen, und obwohl ich irgendwann meinen Uni-Abschluss als Diplom-Pädagoge in der Tasche hatte, sammelte ich zunächst Erfahrungen in den verschiedensten Berufen: Ich arbeitete als Pflegeassistent, Bürokraft und war zeitgleich Discjockey in verschiedenen Diskotheken. Ich versuchte mich in Marketing, als Veranstaltungskaufmann und als Redakteur – doch trotz aller Erfolge, nichts von alledem war »meins«.

Ich hörte auf den guten Rat meines Vaters, einem einfachen Arbeiter aus dem Ruhrgebiet. Er riet mir, meine Berufswahl gründlich zu überlegen und mir Zeit zu lassen, bevor ich mich auf eine Tätigkeit festlege, der ich dann möglicherweise ein Leben lang nachkommen werde. Mit 32 Jahren war es dann so weit. Ich beschloss, aus meiner Leidenschaft, der Psychologie, endlich einen Beruf zu machen. Zu groß waren zuvor – als

»Hobby-Therapeut« – die Bedenken gewesen, ob denn wirklich alles so einfach sein könne, wie ich es seit Jahren erlebte – schließlich hatte ich auch zwischenzeitlich den einen oder anderen Misserfolg hinnehmen müssen. Überdies stieß ich immer wieder auf größte Skepsis seitens der Fachleute – ungeachtet meiner zahlreichen positiven Beispiele aus der praktischen Erfahrung im Alltag. Doch dann nahm alles sehr rasch seinen Lauf: Anfänglich war ich noch in einer Gemeinschaftspraxis mit einer Heilpraktikerin, nach kurzer Zeit eröffnete ich meine eigene Praxis, vergrößerte sie zu einem Institut mit mehreren Mitarbeitern, zog mit allem Drum und Dran von Dortmund nach Iserlohn in modernere Praxisräume. Ich begann, meine Bücher zu schreiben, und bilde heutzutage Menschen aus ganz Europa nach meiner Methode und meinem Ansatz aus.

Was das für eine Methode ist, wie der Ansatz lautet und warum es so einfach ist, ihn zu erlernen, erfahren Sie in diesem Buch. Ich möchte Ihnen darin all das Wissen weitergeben, welches notwendig ist, um einem Menschen schnell und nachhaltig zu helfen.



Können Worte heilen?

Unterwegs zum Verständnis unserer Psyche: Zwei Wochen lang war Andreas Winter auf Vortrags tour im deutschsprachigen Raum und hat Hunderten von begeisterten Zuhörern seinen Ansatz zur Heilung von psychischen, psychosomatischen und chronischen Störungen erklärt. Die Film-DVD »Heilen durch Erkenntnis« enthält fast zwei Stunden Vortrags- und Interviewmaterial. ISBN 978-3-86374-116-7



1. *Die Ausgangslage*

Es galt und gilt weder in der Medizin noch in der klassischen Psychotherapie als selbstverständlich, innerhalb eines einzigen Gespräches einem Menschen mit psychischen oder psychosomatischen Störungen dazu zu verhelfen, vollständig und nachhaltig symptomfrei zu werden. Die üblichen Therapiekonzepte für Neurodermitis, Allergien, Magersucht oder

Depressionen sehen langwierige monatelange Gespräche und reichlich dosierte Medikamente vor. Starke Nebenwirkungen müssen dabei stets in Kauf genommen werden. Der Ausgang dieser Therapien ist unklar. Bei vielen Krankheiten, wie etwa Arthrosen, Tumoren, Diabetes, Magen- und Darmleiden, scheint so lange medikamentös behandelt zu werden, bis eine Operation unausweichlich geworden ist. Und nach der Operation werden weiterhin Medikamente verordnet.

Darf ein Arzt noch heilen?

Ich möchte Sie etwas fragen: Glauben Sie, dass ein Arzt, dessen Studium mindestens sechs Jahre dauert und mehrere zehntausend Euro kostet, nicht den nötigen Horizont hätte, um mit einigen Fragen herauszubekommen, welche Lebensweise seinen Patienten krank gemacht hat? Wäre es nicht eher denkbar, dass ein Akademiker, dessen Fakultät unglaublich viele Forschungsgelder verschluckt, über das Wissen verfügen könnte, Ihnen bewusst zu machen, *warum* Sie zu viel Genussgifte zu sich nahmen, *warum* Sie zu wenig getrunken oder Sport getrieben haben oder *warum* Sie ein Leben lang Angst hatten, Ihren Kummer oder Stress zu äußern und abzubauen? Glauben Sie, Ihr Arzt *könne* Ihnen nicht helfen, einfach gesund zu werden und zu bleiben? Ich persönlich vermute, er *könnte* schon, doch er *darf* es nicht! Ich werde auf diese gewagte These später noch näher eingehen.

Im allgemeinen Verständnis von Medizin gilt, was nicht stimmt: Einen Menschen wirklich endgültig zu heilen, ist wenig wahrscheinlich. Fragen Sie mal bitte einen Arzt, ob er glaubt, mit medizinischen Mitteln eine Krankheit *heilen* zu können. Einfache Heilung von chronischen Krankheiten und

dauerhaften Störungen gilt auch heute, dreieinhalb Jahrzehnte nach meinen ersten Erfahrungen mit »Heilung«, noch immer nicht als normal und möglicherweise sogar aus Sicht der Pharmaindustrie als unerwünscht. Ein gesunder Patient ist ein verlorener Kunde! Rund 370 Milliarden Euro werden jährlich allein in Deutschland für die Gesundheit ausgegeben, fast ein Zehntel unseres Bruttoinlandsproduktes – der Kuchen ist offenbar einfach zu groß, um ihn ungegessen liegen zu lassen! Doch all das war mir damals selbstverständlich nicht klar. Alles, was ich bislang über die menschliche Psyche, über den Körper und sein Verhalten gelernt hatte, legte für mich den Schluss nahe, dass psychische und psychosomatische Störungen eine ganz einfache Ursache und damit auch eine ganz einfache Lösung haben müssen. Ich hielt es für völlig natürlich, dass die Analyse der Ursachen eine dauerhafte Besserung bringen muss. Der Anspruch an Therapie ist, dass sie dem Menschen hilft, wieder gesund zu werden, so dachte ich. Umso verwunderter war ich, als ich später erfahren musste, dass die vollständige Heilung des Patienten ohnehin nicht zum Primärziel der Medizin gehört, sondern bestenfalls das Lindern von Symptomen.

Unbestritten trugen die Errungenschaften der modernen Medizin zur Verringerung der Säuglingssterblichkeit und zu einer enormen Verlängerung der Lebenszeit bei. Krankheiten und Unfallfolgen führen heutzutage längst nicht mehr mit der gleichen Wahrscheinlichkeit zum Tod wie noch vor, sagen wir, fünfzig Jahren. Ich beobachte jedoch mit Unverständnis, wie zahllose Patienten ein Leben lang zur Einnahme einer Anzahl von Medikamenten verpflichtet werden, obwohl die Forschung eindeutig zeigt, dass Menschen, die scheinbar »unheilbare« Krankheiten haben, durch einfachen, aber effektiven Einsatz nichtmedizinischer Methoden ein dauerhaft und nebenwirkungsfrei gesund werden können (...)

Die Angst vor Kontrollverlust wird ein Mensch allein dadurch los, dass er sich drei Umstände *auf emotionaler Ebene* bewusst macht:

- ❶ Die Gefahrensituation, die zu der Angst geführt hat, hätte einen Erwachsenen nicht im selben Maße geängstigt.
- ❷ Bei erneuter Gefahr könnte ein Erwachsener entsprechend reagieren oder die Situation aushalten.
- ❸ Das Schlimmste, was einem Menschen passieren kann, ist nicht der Tod, sondern der Verlust der Kontrolle über das Leben. Doch Angst schützt hiervon nicht, denn Angst schränkt die Entscheidungsfreiheit – und somit die Kontrolle – ein.

Wir werden im praktischen Teil des Buches diese Überlegungen noch eingehender besprechen, denn sie sind die Basis zum therapeutischen Hauptwerkzeug, dem »Reframing«, mit dem Angst aufgelöst wird. Das Wort »Angst« hat übrigens denselben Wortstamm wie der Begriff »Enge« (indogermanisch: angh = einengen, zusammenschnüren). Perinataler Stress, der durch die Enge bei der Geburt erzeugt wird (meist ist es die damit einhergehende Sauerstoffschuld beim Baby sowie die postnatale Erfahrung von Fremde und Kälte), ist das hauptverantwortliche Ur-Trauma bei Menschen. Enge Fahrstühle erinnern an Geburtskomplikationen, Spritzenadeln rufen dieselben Gefühle wie bei der ersten Blutentnahme wenige Minuten nach der Geburt oder bei Impfungen wach; hohe Brücken und Schwimmbadprungtürme triggern das Gefühl an, welches ein Baby hat, wenn es von einem fremden Menschen an den Füßen hochgehalten und ihm auf den Po geschlagen wird, nur damit es seinen ersten Atemzug macht. Man kann sich diesen Zusammenhang auch umgekehrt vorstellen: Jemand, der nicht weiß, was das rote Licht einer Ampel bedeutet, wird sich wundern, dass alle anderen davor stehen bleiben.

Konditionierung

Und damit sind wir im Bereich der Reiz-Reaktions-Verknüpfungen oder auch Konditionierungen. Das Prinzip der Konditionierung lässt sich recht einfach beschreiben:

Sie nehmen etwas wahr (etwa einen kleinen Stromschlag), auf das Sie mit dem unbeschreiblichen Gefühl eines Elektroschocks (starkes Unwohlsein und Erregtheit) reagieren, und zeitgleich etwas Bestimmtes, das Ihnen bislang völlig gleichgültig war (vielleicht das Wort »Zick«). Je öfter das geschieht, desto eher glauben Sie, dass das bislang Gleichgültige Ihr Gefühl erzeugte: Das heißt, Sie zucken zusammen, wenn Sie nur das Wort »Zick« hören. Durch das ständige Zusammentreffen beider Reize wird die emotionale Bedeutung des ersten Reizes einfach auf einen weiteren Reiz ausgeweitet. So kommt es dann, dass Menschen tatsächlich glauben, Zigarettenrauch würde das Ausschütten von Glückshormonen erzeugen, obwohl ihnen jeder Nichtraucher beim Einatmen von Qualm etwas husten würde und somit bestätigt, dass nicht der Qualm glücklich macht. Der Raucher ist darauf konditioniert, dass Rauchen offenbar nur Erwachsenen erlaubt ist und in kleinen Pausen stattfindet: Er fühlt sich, sobald er qualmt, frei von Erwartungsdruck.

Nun zeigt sich: Wir sind voller Konditionierungen. Beispielsweise bekommen fast alle Menschen einen Adrenalinstoß, wenn man sie anschreit – dabei ist eine laute Stimme keinesfalls bedrohlich, wie jeder, der schon einmal einen Operntenor live singen gehört hat, bestätigen kann. Das eigentlich Bedrohliche an einer lauten Stimme haben Menschen oftmals bereits im Mutterleib erfahren, wenn die eigene Mutter von Eltern, Partnern oder jemand anderem angeschrien wurde. Mütterliche Stresshormone werden zeitgleich mit der

lauten Stimme, die das Kind im Bauch ja deutlich vernimmt, ausgestoßen – und das auch nur, weil früher bei der Kindeserziehung nicht nur geschrien, sondern auch geschlagen und verletzt wurde. So differenziert und so nachhaltig können sich Konditionierungen auswirken.

Weitere Beispiele für erlernte Reiz-Reaktions-Paare: Orale Stimulation und Mutterliebe werden so lange verknüpft, bis das Kind tatsächlich glaubt, ein Schnuller im Mund würde beruhigen, und womöglich bis zum Lebensende das Gefühl hat, bei Stress durch Einsamkeit oder Hilflosigkeit Appetit zu bekommen und etwas essen zu müssen – selbst wenn der Körper bereits ein Übergewicht mit sich herumträgt. Eine Wespe oder Biene braucht uns nur einmal zu stechen, oder überbesorgte Eltern wedeln aufgeregt rufend mit einer Zeitung herum und warnen das nichtsahnende Kind – schon werden wir bereits beim Anblick einer völlig harmlosen gelb-schwarzen Schwebfliege oder Hummel ängstlich.

Nun wissen Sie, dass Sie im Umgang mit lernfähigen Kindern sehr behutsam sein müssen, da diese nach kurzer Zeit automatisch davon ausgehen, dass A und B zusammengehören. Die Konditionierung ist leider ein unglaublich mächtiger Faktor beim Erlernen von Verhaltensweisen – sie begleiten einen Menschen oftmals ein Leben lang bis zum Ende. Daraus resultierende Verhaltensmuster nehmen ihren Ursprung in der Kindheit und werden durch Wiederholung, Bestätigung und tiefe emotionale Eindrücke verstärkt und unterbewusst auf weitere Reize generalisiert.

In Zusammenhang mit Stress lassen sich Konditionierungen übrigens wesentlich effektiver, nachhaltiger und schneller schaffen als mit Glücksgefühlen – das korrespondiert mit dem, was ich schon weiter oben erwähnte: Stress hat eine höhere Relevanz für uns. Solche unterbewussten

Verknüpfungen lassen sich mittlerweile, dank der hier beschriebenen Bewusstmachungstechniken, jedoch gut und schnell wieder auflösen.

Erforscht wurde die immense Verknüpfungsfähigkeit des Gehirns bereits Anfang des letzten Jahrhunderts von dem russischen Naturforscher und Nobelpreisträger Iwan Pawlow (1849–1936). Pawlow stellte fest, dass immer dann, wenn er seine Laborhunde füttern wollte, die Tiere ganz freudig erregt auf und ab sprangen und sich auf das Futter freuten, noch bevor er die Näpfe gefüllt hatte. Er untersuchte diese Beobachtung einmal wissenschaftlich und schlug ein kleines Glöckchen an, kurz bevor er den Tieren etwas zu fressen gab. Dies setzte er drei Wochen lang täglich fort und kontrollierte dabei, wie die körperliche Reaktion der Hunde auf das Glöckchen ausfiel. Dazu maß er in einem kleinen Röhrchen den Speichelfluss des Tieres, eine Reaktion auf das zu erwartende Futter. Anfangs reagierten die Hunde auf den Ton nicht mit Speichelfluss. Mit dem Glockenton wurde noch nichts Weiteres verknüpft. Doch nach bereits drei Wochen ließ sich beobachten, dass die Hunde schon allein auf den Glockenton mit Speichelfluss reagierten. Der Körper des Hundes zeigte somit eine Reaktion. Pawlow hatte nur das Glöckchen angeschlagen und gar kein Futter ausgeteilt, und trotzdem bekamen die Hunde Speichelfluss – eine Verknüpfung zwischen Glöckchen und Futter hatte stattgefunden. Den Tieren lief das Wasser im Mund zusammen, weil sie erwarteten, es gäbe gleich etwas zu fressen.

Die Wissenschaft nennt dies eine *bedingte (konditionierte) Reaktion*. Mit anderen Worten: Ein Verhalten wurde durch den zweiten Reiz einer nicht kausal begründeten Wenn-dann-Beziehung ausgelöst. Für die Hunde wurde durch das stetige Zusammentreffen zweier Reize (Futter und Glockenton) ein

Symbol erzeugt! Nicht wegen des Tons, sondern aufgrund der damit verknüpften Erwartung des Futters reagierten sie mit Speichelfluss.

Wenn ein Kind mit neun Monaten »beschließt«, zur Welt zu kommen (wir erinnern uns: Die Wehen werden durch ein Neurotransmittersignal vom Kind ausgelöst und nicht vom mütterlichen Organismus), dann hat es bereits sieben Monate lang Daten gesammelt und ausgewertet. Nur damit Sie mich nicht falsch verstehen: Den bewussten Verstand, mit dem wir dieses Datenmaterial reflektieren können, haben wir erst ab etwa dem vierten Lebensjahr zur Verfügung. Aber empfinden und verknüpfen, das können wir bis dahin schon längst.

Es ist schon fast eine Frechheit: Das Wissen über Konditionierungen ist bereits seit den zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts bekannt und wurde sogar mit einem Nobelpreis bedacht. Doch klassische Reiz-Reaktions-Muster wie Rauchen, Allergien und Naschzwang werden von der WHO als Krankheiten oder Süchte bezeichnet – mit der Konsequenz, dass sie eine langwierige, kostenintensive medikamentöse Behandlung ohne Heilungschance erfordern. Das ist meines Erachtens vorsätzliche Volksverdummung unter Inkaufnahme von Todesfällen. Konditionierungen scheinen jedenfalls eine große Rolle bei der Psychosomatik zu spielen.

Psychosomatik – die Symbolsprache des Körpers

Klären wir kurz, was überhaupt unter einem Symbol zu verstehen ist. Das Wort leitet sich vom griechischen »symbollein« ab und bedeutet »zusammenwerfen«. Ein Symbol besteht aus mindestens zwei Informationen, A und B, die man gedanklich in einen gemeinsamen Zusammenhang bringt. Dies hat zur Folge, dass die Bedeutung von Information A auch durch Information B wahrgenommen wird. Hier steht die eine Bedeutung stellvertretend für die andere und löst entsprechende Reaktionen aus. Dabei ist völlig egal, ob Information B vorher bedeutungslos war. Die jeweilige Bedeutung ist von Lernprozessen abhängig und individuell. Mögliche Symbolpaare sind etwa:

Geld = Macht
Schokolade = Liebe
Kartoffelchips = Freizeit
Bier = soziale Klassengleichheit
Schwarzer Anzug = Ernsthaftigkeit
Uniform = Autorität

Wir können diese Reihe endlos fortführen. Ich will darauf hinaus, dass Sie allem, wirklich allem eine ganz andere Bedeutung zusprechen können. Diese Bedeutung kann Ihnen womöglich niemand nachempfinden. Dennoch werden Sie mit Ihrem Empfinden für sich persönlich völlig recht haben. Wenn Sie glauben, Schokolade würde Sie beruhigen oder trösten, so stimmt das für Sie, obwohl es objektiv nicht die Schokolade ist, die beruhigt, sondern Ihre daran geknüpfte Erinnerung an Lob und Aufmerksamkeit. Die Kognitiv-behaviorale Analyse (Analyse der Bestandteile eines Symbols) ist eine kognitiv-behaviorale Analyse (...)

(...)



3. Das Coaching

Mit der hier vorgestellten Methode ist es möglich, den Ursprung von psychischen, psychosomatischen und chronischen Krankheiten herauszufinden und den Patienten zu einer emotionalen Neubewertung zu führen. Diese verändert den Stresspegel bei ähnlichen Auslösern und somit das Verhalten und die biochemische Abwehrreaktion.

Die Entkopplung von unterbewussten Symptomauslösern

Für die Entkopplung der Symptomauslöser bedarf es oft nur eines einzigen Gespräches. Im Grunde bewirkt das Coaching einen Impuls, welcher eine Kaskade von Neubewertungen und Verhaltensänderungen nach sich zieht. Wir nutzen quasi den Wirkmechanismus einer Traumatisierung, im positiven Sinne. Manchmal ist es sinnvoll, ein zweites kurzes Gespräch zu führen, um den neuen Kurs zu stabilisieren.

Kommt ein Mensch hilfesuchend in die Praxis, so kläre ich ihn zunächst darüber auf, dass ein Coaching keine Heilung und keine Therapie ist, sondern ein Gespräch, das eine Erkenntnis ermöglicht, die zur Selbstheilung führen kann. Danach stelle ich die Frage, weswegen er mich aufsucht. Da an dieser Stelle die Antworten noch sehr »aus dem Verstand« kommen und somit nur vordergründig sind, muss ich meinen Kunden möglichst auf seiner unterbewussten Ebene kennenlernen. Denn hinter einem Ziel steckt meist ein verborgenes, viel grundlegendes Bedürfnis. Beispielsweise verdeckt der Wunsch nach Gewichtsabnahme oftmals die Angst, von einem Partner nach anfänglicher Euphorie enttäuscht und wieder verlassen zu werden.

Ähnlich möchte ein Mensch, der unter chronischen Schmerzen leidet, oft endlich von seinen Mitmenschen wahrgenommen und respektiert werden. Der Schmerz wäre in einem solchen Fall ein Mittel zum Zweck mit hohem Symptomgewinn, also dem unterbewussten Vorteil, den der Patient durch das Symptom erfährt oder erhofft. Rücksichtnahme, Aufmerksamkeit oder – das Gegenteil – Abgrenzung sind Begleiterscheinungen, die hinter einem Symptom stehen und es nolens volens aufrechterhalten können. Wir

müssen genau dieses hintergründige Ziel erkennen und »coachen«, also zum Durchbruch bringen, damit das vordergründige Anliegen erledigt wird.

Um also den Menschen kennenzulernen, verlasse ich mich nicht auf seine Aussagen. Stattdessen sehe ich mir seine Mimik, Gestik, Sitzhaltung und Kleidung genau an, höre, was er mit welcher Stimme und Wortwahl sagt, und frage biografische Daten ab. Dazu gehören etwa das Verhältnis zu Eltern und Geschwistern, die Umstände von Zeugung, Schwangerschaft und Geburt sowie selbstverständlich auch Daten wie das Geburtsdatum, der errechnete Geburtstermin und der Beginn der Symptomatik. Diese Angaben helfen mir, die Persönlichkeit und den Charakter etwas zu verstehen und damit nicht nur die Symptomursache besser zu begreifen, sondern auch eine möglichst intensive Verbesserung der Selbstwertlage meines Klienten herbeizuführen.

Zusätzlich sehe und höre ich mir meine Klienten genau an: Wirkt mein Gegenüber zurückhaltend, kontrolliert, trotzig, kindlich, vorgealtert, nonkonformistisch oder betont bürgerlich? Trägt mein Klient Schmuck oder Schminke? Passt die Kleidung zur Frisur? Sind die Schuhe klobig oder zierlich? Welche Gesichtsfältchen sind betont und welche fehlen? Ist die Stimme schrill und hoch oder dröhnend und einschüchternd? Je mehr ich einen Menschen erfasse, desto leichter fällt es mir herauszufinden, welchen »Kampf er kämpft«, also auf welche Einschränkung er kompensatorisch reagiert.

Voraussetzungen für ein Coaching

Es gibt natürlich noch einige Voraussetzungen, damit unsere Methode greifen kann. Folgendes lasse ich mir von meinen Klienten immer unterschreiben:

- ❶ **Veränderungswillen** (Sie sollten wirklich etwas verändern oder erreichen *wollen*, nicht *sollen* oder *mögen*)
- ❷ **Kooperationsbereitschaft** (Sie sollten Ihren Coach als willkommenes Werkzeug betrachten)
- ❸ **Reflexionsvermögen** (Sie sollten dazu fähig sein, sich über Ihre unterbewussten Motive und Gefühle klar zu werden)
- ❹ **Intellekt** (Sie sollten in der Lage sein, das Gesagte rein rational zu verstehen)
- ❺ **Aufnahmebereitschaft** (Schmerzen, Alkohol, Psychopharmaka und Müdigkeit hindern einen Menschen oftmals daran, das Coaching aufzunehmen)
- ❻ **Reife** (Sie sollten das Bewusstsein dafür entwickeln, dass Sie selbst für Ihr Leben verantwortlich und damit auch von Ihren Mitmenschen unabhängig sind)

Sind diese Voraussetzungen gegeben, kann dieses Coaching Ihr Leben (beziehungsweise das Ihres Klienten) verändern. Die gewonnenen Erkenntnisse können sich sowohl in Ihrem Empfinden als auch in Ihrem Verhalten und im körperlichen Erscheinungsbild niederschlagen. Ein Coaching ist keine Heilung oder Therapie, sondern ein erkenntnisorientiertes Gespräch mit dem Ziel, durch Einsichten und Verstehen ein bisheriges gedankliches Muster zu verändern. Sie wissen somit, dass das Coachingergebnis von Ihrer willentlichen oder unwillentlichen Beeinflussung abhängig ist. Der Coach ist ein Impulsgeber. Er unterstützt einen Menschen auf seinem Weg in das Verantwortungsbewusstsein und die Mündigkeit zur Zielerreichung.

Symptomgewinn – Erpressung zu Aufmerksamkeit und Rücksichtnahme

Damit ein Klient in Zukunft auf seine Symptome verzichten kann, kläre ich ihn zudem über das Phänomen »Symptomgewinn« auf: »*Ein Symptom hat immer einen Adressaten*«, so beginne ich. »*Dieser Adressat sitzt Ihnen meist nicht gegenüber, sondern in Ihrem Kopf, und hat in der Realität viele Vertreter.*« Irgendjemand soll wissen, wie schlecht es Ihnen geht, selbst wenn dieser jemand schon längst auf dem Friedhof liegen sollte – in Ihrem Kopf ist er quicklebendig und verurteilt Sie permanent für Ihre Fehler, Faulheit, Dummheit und Unzuverlässigkeit. Damit dieses personifizierte »Schlechte Gewissen« uns in Ruhe lässt, »zeigen« wir ihm unbewusst, wie eingeschränkt wir sind, wie schlecht es uns geht und wie sehr wir Rücksichtnahme und Aufmerksamkeit brauchen. So können Rückenschmerzen, Allergien oder Grippe eine hervorragende Ausrede sein, warum wir eine Aufgabe nicht bewältigen konnten – nicht etwa, weil wir verweigern oder überfordert sind, sondern weil wir offenbar nicht *können*! Das Dumme ist, dass uns niemand tatsächlich unsere Schwäche verzeiht. Man *duldet* unsere Symptome, aber man *entschuldigt sie nicht*! Wenn man also auf sein Symptom rückfallfrei und verschiebungsfrei verzichten will, muss man herausfinden, wie man auch ohne Symptom in den Genuss des Symptomgewinnes kommt, also wie man von seinen Mitmenschen echte Bewunderung und Unterstützung bekommt. Dazu ist wichtig, dass man sich einer soziologischen Grundregel bewusst ist, um die niemand herumkommt. Die Frage lautet:

»**Bereichern oder belasten Sie?**«

Das bedeutet: In einem Sozialkontakt wird stets entschieden: Bereichert oder belastet Ihre Anwesenheit oder der Gedanke an Sie? Nerven Sie, wenn man an Sie denkt, oder findet man es gut, dass es Sie gibt?

Niemand kommt um die Antwort herum! Sie nicht und Ihr Gegenüber auch nicht. Wir können nicht anders, als immer abzuwägen, ob sich der Kontakt lohnt oder nicht. Vorsicht: Ein Sozialkontakt ist nur so lange neutral, wie keine Resonanzen auftreten. Sobald Sie etwas mehr mit Ihrem Mitmenschen zu tun haben, treten Sie in Resonanz, also in eine Beziehung. Diese ist entweder negativ oder positiv. Und wehe, der Daumen Ihres Gegenübers zeigt nach unten, dann wird es bei nächstmöglicher Gelegenheit den Kontakt abbrechen. Höflichkeit, Stärke, Unterlegenheits- oder Schuldgefühl bei einem Menschen ermöglichen, dass er sich trotz Negativresonanz zunächst freundlich verhält und mitspielt. Aber verliert er sein Schuldgefühl oder seine Stärke, wird er sich abwenden. Besonders deutlich wird dies bei Pflegefällen. Während meiner Studienzeit habe ich als Pflegeassistent in der häuslichen Krankenpflege gearbeitet. Angehörige zeigen nach einer Weile sehr deutlich, ob es sich lohnt, Vater oder Mutter zu pflegen. Nach wenigen Monaten kommt die lebenslange Grundtendenz zum Vorschein. Angehörige, die ihre Pflegefälle als Belastung empfinden, vergessen bei der Pflege schnell mal das gründliche Rasieren, Fingernägelschneiden oder das Abendessen. Deshalb ist es auch nicht zu empfehlen, darauf zu setzen, dass die eigenen Kinder einen im Alter pflegen – zu oft wird von denen unterbewusst entschieden, dass die Eltern eine Belastung sind. Und danach wird dann gehandelt.

Nerven Sie in Ihrem Job durch Krankheit, Depression oder die Ausstrahlung eines Opfers, fliegen Sie eines Tages raus,

sobald die Gelegenheit dazu besteht. Sind Sie eine wirkliche Bereicherung für denjenigen, der über Sie zu entscheiden hat, läuft er Ihnen bis nach der Rente noch hinterher.

Die Währung, durch die Sie bereichernd wirken und mit der Sie Ihre Unterstützung bekommen, besteht aus Ihrer Selbstsicherheit, Selbstliebe, dem tiefen bedingungslosen Respekt für andere und der bejahenden Menschenliebe. Wenn Sie Ihrem Gegenüber das Gefühl vermitteln, dass Sie es so akzeptieren, wie es ist, und Sie selbst mit sich im Reinen sind, so empfindet man Sie als angenehme Bereicherung.

Investieren Sie in die eigene Person. Bilden Sie sich weiter, tragen Sie gute Kleidung und achten Sie auf ein harmonisches Äußeres. Dabei ist es egal, ob Sie aussehen wie ein Hippie oder wie ein Börsenmakler, Hauptsache, Sie wirken zufrieden und authentisch. Signalisieren Sie jedoch, wie schnell man Sie beleidigen, verletzen, überfordern und kränken kann, so verdrehen alle innerlich die Augen und hoffen, baldmöglichst nichts mehr mit Ihnen zu tun haben zu müssen. Sogar bei Menschen mit Helfersyndrom, die sich Patienten suchen, um durch Fürsorge Schuldgefühle aufzulösen und Anerkennung zu gewinnen, zeigt sich: Wenn sich der Patient als ein Fass ohne Boden für Hilfe und Fürsorge herausstellt, wird er bald fallengelassen.

Ich weiß, dass Sie das entrüstet, aber sehen Sie sich um: Sehr viele Menschen beklagen sich darüber, dass man ihnen am Arbeitsplatz das Leben schwer macht. Anstatt dies einfach zu ändern, verlässt man sich auf die Geduld und Dummheit der Mitmenschen, in der Hoffnung, die kümmern sich stets um einen, wie damals, als wir als Kleinkinder bei einem Problem geweint haben. Die meisten übersehen dabei, dass niemand das Weinen eines Kindes liebt, sondern sich nur um das Pflichtgefühl und Verantwortungsbewusstsein kümmern, aber nicht aus Begeisterung.