

Achtsamkeit, Empathie und ganzheitliche Wahrnehmung, aktives Zuhören

Achtsamkeit, Empathie. Präsenz und ganzheitliche Wahrnehmung sind die Grundvoraussetzungen für eine gelungene Kommunikation, in der es darum geht, den Menschen in den Mittelpunkt mit seinen Interessen und Bedürfnissen zu stellen.

Es ist wesentlich, sich selbst ganzheitlich als Mensch mit Körper, Geist und Seele wahrzunehmen und achtsam mit sich selbst umzugehen.

Wenn wir unsere Grundbedürfnisse kennen und achten, geben uns unsere kardinalen Werte die Kraft, den Mut und die Ausdauer, uns unserer Aufgabe mit Herz und Verstand zu verschreiben und diese sinnerfüllt zu leben.

Durch das Erlernen von Empathie und Achtsamkeit, wird die eigene Präsenz gefördert, um vollkommen im gegenwärtigen Augenblick zu sein. Das erweitert die eigene Wahrnehmung und schult die Fähigkeit sich selbst und andere Menschen auf den unterschiedlichen Ebenen der Persönlichkeit wahrzunehmen und ihnen bewusst mit Achtung und Wertschätzung zu begegnen.

Ganzheitliche Wahrnehmung

Kurzdefinition: Wahrnehmung ist das Produkt zweier nacheinander ablaufender Prozesse, dem Prozess der Informationsaufnahme und dem Prozess der Informationsverarbeitung.

In der **Psychologie** bedeutet Wahrnehmung die Aufnahme, Interpretation, Auswahl und Organisation von Informationen, die zur Anpassung an die Umwelt durch z.B. Kommunikation notwendig ist. Wahrnehmung ist damit eine sehr allgemeine Bezeichnung für den Informationsgewinn durch Umwelt- und Körperreize, wobei in der Psychologie zwischen der inneren und der äußeren Wahrnehmung unterschieden werden kann.

Die **innere Wahrnehmung** meint die Körperwahrnehmung, die Gefühle oder Schmerzen, die **äußere Wahrnehmung** bezieht sich auf die Umweltwahrnehmung von vorwiegend Mitmenschen und Gegenständen.

Die Wahrnehmung ist ein **psychophysischer Prozess**, bei dem der Organismus eine mehr oder minder anschauliche Repräsentation seiner Umwelt und des eigenen Körpers erhält, indem er äußere und innere Reize aufnimmt und verarbeitet.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 1 von 23

HAUPTSITZ

THEOS CONSULTING AG
Ecke Holz 13
34369 Hofgeismar
Deutschland

FON: +49 (0) 56 71 / 50 700 10

FAX: +49 (0) 56 71 / 409 341

E-MAIL: theos-consulting@t-online.de

WEB: www.theos-consulting.de

HANDELSREGISTER

Amtsgericht Kassel
HRB 15574

UST-IDNR.: DE 279 113 937

VORSTAND | AUFSICHTSRAT

VORSTÄNDIN:
Theresia Maria Wuttke

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER:
Ralf Jantschke

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER:
Sonja Heimbs, Roman Kolesnikov

Als Wahrnehmung bezeichnet die Psychologie also jenen komplexen Prozess, bei dem die sensorischen Informationen im Gehirn des Menschen organisiert und interpretiert werden, denn erst dieser Prozess ermöglicht es dem Lebewesen, die Bedeutung von Gegenständen und Ereignissen zu erkennen. Beim Wahrnehmen werden die ursprünglich einzelnen Empfindungen zu ganzheitlichen Abbildern von Dingen oder Ereignissen zusammengefügt (Perzeption). Eine **umfassende Wahrnehmung** setzt aber nicht nur den Einsatz aller Sinne voraus, sondern auch Fähigkeiten wie z.B.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 2 von 23

Wahrnehmen mit allen Sinnen

- auditiv
- visuell
- kinästhetisch
- haptisch
- sensomotorisch

Fähigkeiten wie

- Empathie,
- Achtsamkeit
- Aufmerksamkeit
- Haltung des Gelingens
- Konzentration
- Das Auswählen relevanter Informationen aus der großen Menge an Eindrücken,
- Den Perspektivenwechsel
- Die vier verschiedenen Wahrnehmungspositionen
- Das Analysieren, Ordnen und Abspeichern von Informationen
- Wertfreiheit

So erschafft etwa die Hälfte der am menschlichen Sehvorgang beteiligten Nervenzellen im Gehirn auf der Grundlage der Sinnesdaten und der individuellen sowie der evolutionären Erfahrung aktiv erst die innere Welt der bewussten Wahrnehmung, wobei in diese visuelle Wahrnehmung auch Anteile phylogenetischer und ontogenetischer Erfahrung hineinspielen, d.h., das optische Bild, das man wahrzunehmen vermeint, wird zum großen Teil vom Gehirn selbst erst konstruiert. Vor allem in neuen und ungewöhnlichen Situationen ist hier viel Platz für Sinnestäuschungen, denn gerade dann verrechnet das menschliche Gehirn das Gesehene unbewusst mit dem vorhandenen Erfahrungshintergrund.

Zu den wichtigsten Merkmalen der sinnlichen Erkenntnis gehören die Gegenständlichkeit, die Ganzheitlichkeit, die Strukturiertheit, die Konstanz und die Sinnerfüllung.

Die **Gegenständlichkeit** der Wahrnehmung äußert sich im Objektivierungsakt, d.h. dadurch, dass der Mensch beim Wahrnehmen prüft, ob die von der Umwelt empfangenen Informationen mit der objektiven Realität übereinstimmen. Dabei werden die Objekte der Umgebung nicht nur nach ihrer äußeren Formgebung, Gestalt bestimmt, sondern auch unter dem Aspekt ihrer praktischen Anwendung oder im Hinblick auf ihre wesentlichen Eigenschaften.

Bei **Nichtübereinstimmung** zwischen der Umwelt und ihrem Abbild ist das perzipierende Subjekt gezwungen, nach neuen Wahrnehmungsmethoden zu suchen, die das betreffende Objekt passender widerspiegeln.

Die **Ganzheitlichkeit** entsteht bei der Wahrnehmung erst nach, indem die durch verschiedene Kanäle aufgenommenen Informationen über isolierte Merkmale und Eigenschaften zu einem Ganzen zusammengefügt werden. Im Zusammenhang damit steht die **Strukturiertheit** der Wahrnehmung, denn über die einzelnen Empfindungen und ihre Summe nehmen Menschen auch eine bestimmte räumliche oder zeitliche Struktur, eine Regelmäßigkeit in den Erscheinungen wahr, wodurch ein Objekt erst seine Bedeutung gewinnt.

Bekanntlich verändern Objekte ihr Aussehen unter den verschiedenen Bedingungen der Wahrnehmung beständig, dennoch sind Menschen in der Lage sind, diese Veränderungen zu kompensieren und das relativ Konstante an den Dingen herauszufiltern (Wahrnehmungskonstanz)

Diese Konstanz in der Wahrnehmung ist wie die anderen Wahrnehmungsmerkmale nicht angeboren, sondern ein Ergebnis der Umwelterfahrung, ausgebildet durch das aktive Wirken eines perzeptiven Systems auf die Umwelt (Bildung von Schemata).

Aus der Vielzahl der sich ständig ändernden Bewegungen der Rezeptoren und den dadurch entstehenden Empfindungen gliedert das wahrnehmende Subjekt eine relativ konstante, invariante Struktur der Welt heraus.

Hinzu kommt, dass das Wahrnehmen des Menschen eng mit dem Denken zusammenhängt, d.h., dass ein Objekt bewusst wahrzunehmen auch bedeutet, es gedanklich zu benennen, es einer bestimmten Klasse oder Gruppe von Phänomenen zuzuordnen und auch mit Hilfe der Sprache zu verallgemeinern. Auch bei völlig unbekanntem Gegenständen sind Menschen bestrebt, Ähnlichkeiten mit Bekanntem zu finden und sie als Vertreter einer bestimmten Kategorie zu identifizieren. Erst eine optimale Interpretation gibt dem Gegenstand einen geeigneten **Sinnzusammenhang**, wobei dieser im Laufe der Entwicklung von einer Reihe subjektiver Faktoren bestimmt wird.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 3 von 23

DIE NEUE DIMENSION DER BERATUNG

pure-power-potential® · business-and-spirit®



Wie ein Gegenstand wahrgenommen wird, wird nicht allein von den Sinnesorganen sondern von der ganzen Persönlichkeit bestimmt, unter anderem von der Beziehung des wahrnehmenden Subjekts zum Objekt, von den aktuellen Bedürfnissen, Strebungen, Wünschen, Interessen und Gefühlen (Apperzeption). Je mehr Kenntnisse und Erfahrungen ein Mensch hat, desto reicher ist daher seine Wahrnehmung und desto mehr kann er beim Betrachten eines Gegenstandes erkennen. Der Inhalt der Wahrnehmung wird aber auch von den Zielen, Motiven und Einstellungen des Wahrnehmenden bestimmt.

Quelle: Onlinelexikon für Psychologie und Pädagogik

**Ausbildung zum integralen
Coach und Berater**

**Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören**

Seite 4 von 23

Im ersten Schritt geht es darum, den Begriff Achtsamkeit in das eigene Erleben hinein wahrzunehmen.

Was genau bedeutet für mich ganz persönlich achtsam zu sein?

- Mit mir selbst achtsam umgehen...
- Meine kardinalen Bedürfnisse kennenlernen und achten
- Achtsamkeit und Wertschätzung zwei Seiten einer Medaille
- Wertschätzung der eigenen Person ist die Tür, den Anderen
- wertzuschätzen, als der Mensch der er ist, jenseits meiner Vorstellungen
- Mich selbst wahrnehmen lernen auf den verschiedenen Ebenen meiner Persönlichkeit.

Achtsamkeitsübungen sind Schlüssel zur inneren Ruhe

- Die erste Achtsamkeitsübung ist recht einfach, allerdings nur dann effektiv, wenn Sie sie oft und regelmäßig üben: Den Körper wahrzunehmen mit all seinen Aspekten und den eigenen Atem.
- Die zweite Achtsamkeitsübung führt uns zum zentralen Bereich der Achtsamkeitspraxis: dem distanzierten Beobachten. Lernen Sie Ihre Gedanken aus der Distanz zu beobachten, ohne sich zu verwickeln. Im Workshop installieren wir den „inneren Beobachter.“
- Achtsamkeit und Selbstbewusstsein: Der achtsame Umgang mit den eigenen Gedanken kann zu einer Stärkung des Selbstvertrauens beitragen. " Den besten Teil der Persönlichkeit fragen: „Wie würdest Du in dieser Situation mit dem Thema umgehen?“
- Körperwahrnehmungsübungen
- Die Metaebene oder der Beobachter
- Wahrnehmungsübungen mit einem Partner anhand der zuvor vermittelten Inhalte aus dem ganzheitlichen Beziehungsmanagement.

Diese und die folgenden Übungen ebnen den Weg zur Empathie und fördern eine wertfreie Wahrnehmung, stärken das Selbstbewusstsein und machen bewusst, auf welche Weise es gelingen kann, wertfrei zu kommunizieren, um eine Mitarbeiterzentrierte Kommunikation zu führen.

Die verschiedenen Filter der Wahrnehmung

- **Das Wissen um die Filter innerhalb der eigenen Wahrnehmung**
- **Der Umgang mit den Filtern**
- **Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation auf allen Ebenen der Persönlichkeit erlernen**
- **Kongruenz zwischen Herz und Verstand**
- **Partnerübungen mit Feedback**

Unsere Wahrnehmung wird auch aus unserem Unterbewusstsein beeinflusst. Hier ist es wesentlich, die verschiedenen Filter der eigenen Wahrnehmung zu kennen, die wir Menschen innerhalb unserer Sozialisation erworben haben und die später zu unserer Persönlichkeit dazugehören.

- Die **erste Voraussetzung** ist, das Gegenüber wahrzunehmen.
- Die **zweite Voraussetzung** ist, Kontakt zur anderen Person aufzunehmen.
- Die **dritte Voraussetzung**, ganzheitlich wahrzunehmen, ist, das eigene kongruente Verhalten.
- Das bedeutet, mit seinem Kopf, seinem Herzen, seinem Körper und seinen Gefühlen in Verbindung zu sein.
- Das befähigt uns als Person, Verantwortung, Integrität, Ehrlichkeit, Kreativität, Kompetenz und Intimität in die Beziehung zu anderen Menschen einzubringen.
- Kongruenz bedeutet, Worte und Taten stimmen überein.

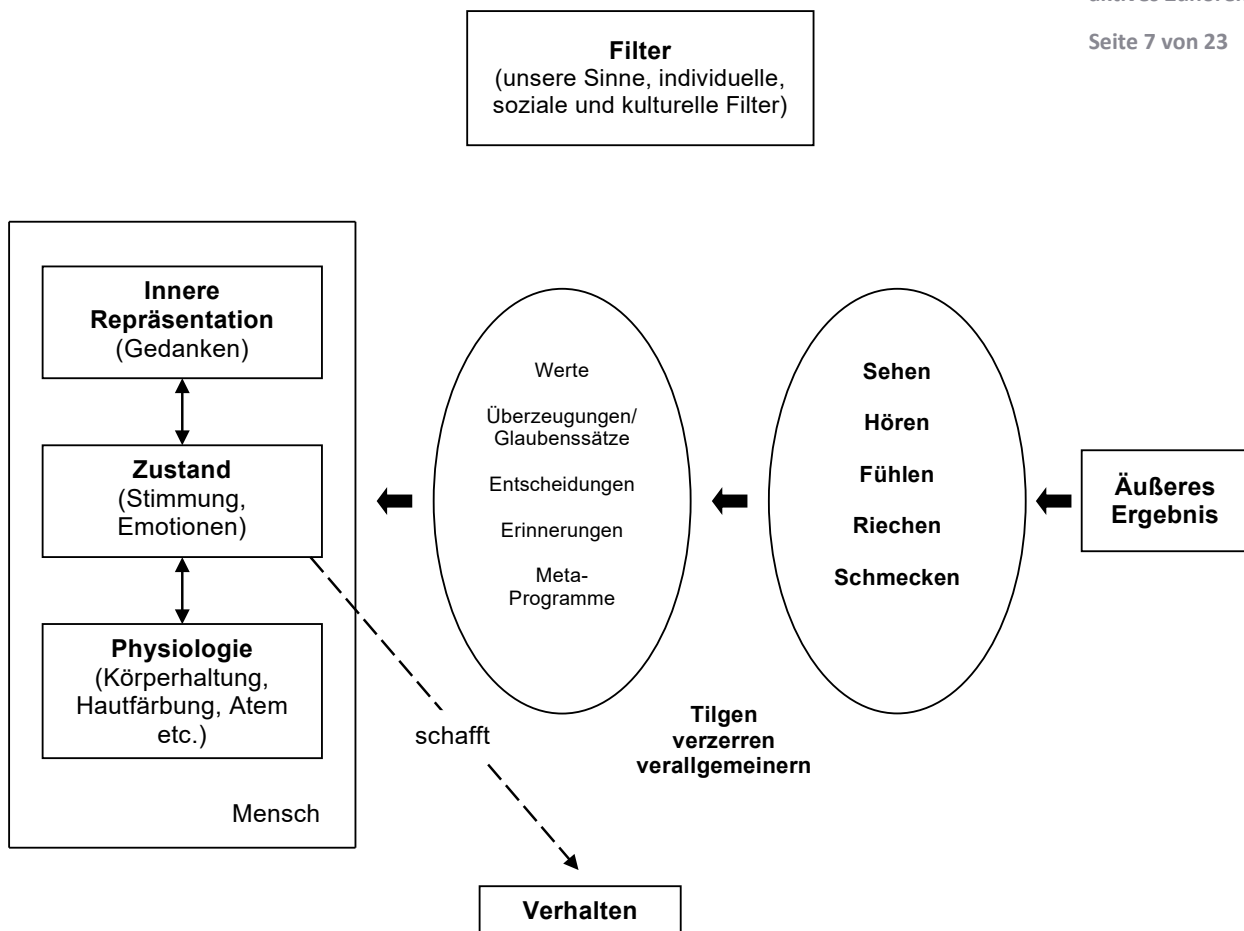


Was unsere Wahrnehmung beeinflusst:

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 7 von 23



Bander und Grinder

Das folgende Modell beschreibt sehr anschaulich, wie der Mensch seine Wirklichkeit konstruiert und meistens für die Wahrheit hält – d.h. wie der Mensch seine Umwelt (äußeres Ereignis) wahrnimmt – und wie er aus dieser Wahrnehmung seine ganz individuellen „Landkarten“ der Welt erschafft und wie daraus letztendlich sein Verhalten resultiert.

Der Mensch ist nicht in der Lage, ein äußeres Ereignis direkt und eins zu eins wahrzunehmen, sondern jedes Ereignis durchläuft zunächst seine persönlichen Filter, die die Eigenschaft haben, die eigene Wahrnehmung zu **verallgemeinern, zu tilgen und zu verzerren**.

Bandler und Grinder, die Begründer des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) beschreiben diese drei Filterungsprozesse – Verallgemeinern, Tilgen und Verzerren – in ihrem Buch „Struktur der Magie I“ wie folgt:

Verallgemeinerung ist der Prozess, durch den Elemente oder Teile eines persönlichen Modells von der ursprünglichen Erfahrung abgelöst werden, um dann die gesamte Kategorie, von der diese Erfahrung ein Beispiel darstellt, zu verkörpern. Unsere Fähigkeit zu verallgemeinern ist wesentlich, um mit der Welt fertig werden zu können... Derselbe Prozess der Verallgemeinerung kann dazu führen, dass ein Mensch eine Regel aufstellt wie: „Zeig deine Gefühle nicht“.

Tilgung ist ein Prozess, durch den wir unsere Aufmerksamkeit selektiv bestimmten Dimensionen unserer Erfahrung zuwenden und andere ausschließen. Nehmen wir als Beispiel die Fähigkeit des Menschen, in einem Raum voller sprechender Menschen alle anderen Geräusche auszuschließen oder auszufiltern, um der Stimme einer bestimmten Person zuzuhören... Tilgung reduziert die Welt auf die Ausmaße, mit denen wir meinen, umgehen zu können. Die Reduktion kann in einem Kontext nützlich sein und in einem anderen Schmerz verursachen.

Verzerrung ist der Prozess, der uns ermöglicht, in unserer Erfahrung sensorischer Einzelheiten eine Umgestaltung vorzunehmen. Die Phantasie beispielsweise ermöglicht, dass wir uns auf Erfahrungen vorbereiten können, bevor sie erfolgen... Eben dieser Prozess hat all jene künstlerischen Schöpfungen ermöglicht, die wir Menschen hervorgebracht haben... in ähnlicher Weise beziehen sich alle großen Romane, alle revolutionären Erkenntnisse der Wissenschaften auf die Fähigkeit, gegenwärtige Realität zu verzerren und falsch darzustellen.

Ein äußeres Ereignis passiert und wir nehmen es mit unseren Sinnen (sehen, hören, fühlen, schmecken, riechen) wahr. Schon unsere Sinne fungieren als Filter, da sie nur begrenzt Informationen aufnehmen können. Aufgrund unserer neurologischen und genetischen Begrenzungen können wir nur einen Teil der Welt um uns herum wahrnehmen. Unser Blut z.B. besteht aus vielen kleinen Blutkörperchen, wir sehen allerdings nur eine meist dunkelrote Flüssigkeit. Dennoch besteht unser Blut aus einer

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 8 von 23

Vielzahl von kleinen, sich bewegenden Teilchen, auch wenn wir sie nur unter Zuhilfenahme eines Mikroskops sehen können. Laut George A. Miller ist es uns lediglich möglich 7 +/- 2 Informationseinheiten gleichzeitig bewusst wahrzunehmen.

Darüber hinaus begrenzen wir unsere Wahrnehmung durch unsere sozialen, **kulturellen und individuellen Filter**.

Unsere **sozialen Filter** bilden wir durch die Zugehörigkeit zu unseren Familien, bestimmten sozialen Gruppierungen und zu unserer Gesellschaft, in der wir leben. Unsere Sprache ist einer unserer stärksten sozialen Filter. Wir nutzen unsere Sprache, um unsere Erfahrungen in dieser Welt zu formen und zu stabilisieren und entwickeln Worte entsprechend danach, wohin wir unsere Aufmerksamkeit richten. Aufgrund der unterschiedlichen klimatischen Bedingungen kennt ein Eskimo beispielsweise wesentlich mehr Wörter für Schnee als wir hier in unserer deutschen Sprache.

Unsere **kulturellen Filter**, die wir von Geburt an lernen, beeinflussen, wohin wir unsere Aufmerksamkeit richten, wie wir die Welt beschreiben und was uns kulturell wichtig ist. Politik, Religion, männliche und weibliche Rollenmodelle sind beispielsweise kulturelle Filter.

Unsere **individuellen, persönlichen Erfahrungen und unsere einzigartige, persönliche Geschichte sind ebenfalls Filter**, die unsere Wahrnehmung dieser Welt beeinflussen. Jeder Einzelne von uns hat seine eigenen Erfahrungen, seine Wechselbeziehungen zu der Welt um ihn herum. Wir schaffen uns basierend auf unseren Erfahrungen in unserem Leben unsere eigenen Überzeugungen, Erinnerungen und Einstellungen, unsere internen Modelle und Landkarten, von denen viele so einzigartig sind wie jeder von uns. Jeder Einzelne von uns entwickelt seine einzigartigen Interessen, Gewohnheiten, Vorlieben, Abneigungen und Verhaltensregeln.

Diese Filter bilden unsere individuellen Begrenzungen und unser **Modell der Welt**. Einige dieser Filter sind sehr nützlich, andere weniger. Unsere Filter beeinflussen unsere Wahrnehmung und auf wen oder was wir unsere Aufmerksamkeit richten.

Wir nehmen also ein äußeres Ereignis durch unsere Sinne wahr und verzerren, verallgemeinern und tilgen dieses zum einen schon durch unsere begrenzte Sinneswahrnehmung als auch durch unsere sozialen, kulturellen und individuellen Filter. Anhand dieser gefilterten Informationen bilden wir uns dann unsere interne Repräsentation, d.h. unsere Vorstellungen und Gedanken (unsere inneren Bilder, Geräusche, Gefühle und unseren inneren Dialog) zu diesem äußeren Ereignis, unsere Landkarte. Diese interne Repräsentation verursacht unseren gegenwärtigen Zustand, d.h. unsere Stimmung, wie wir uns fühlen, und schafft eine bestimmte Physiologie (Körperhaltung, Hautfärbung, Atemrhythmus usw.). Unser Zustand wiederum bestimmt unser Verhalten.

Demnach wird unser Zustand durch unsere interne Repräsentation eines äußeren Ereignisses und unsere Physiologie bestimmt. Es besteht allerdings auch eine

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 9 von 23

Wechselwirkung zwischen unserer internen Repräsentation, unserer Physiologie und unserem Zustand. Jedes Verhalten ist von unserem jeweiligen Zustand/ Emotionen abhängig.

Was also ist die die Wirklichkeit?

Picasso wurde einmal von einem Fremden angesprochen und gefragt, warum er die Dinge nicht so male, wie sie wirklich seien.

Picasso schaute leicht irritiert: „Ich verstehe nicht ganz, was Sie meinen?“, entgegnete er.

Der Mann holte eine Fotografie von seiner Frau hervor. „Schauen Sie“, sagte er, „so meine ich es. So sieht meine Frau wirklich aus.“

Picasso blickte ihn zweifelnd an. „Sie ist aber sehr klein, nicht wahr? Und ein bisschen dünn und flach, oder?“

Um empathisch mit sich und anderen umzugehen, ist es wesentlich, sich selbst und andere wertzuschätzen, so wie Sie sind, nicht wie Sie sein sollten.

Die Selbstannahme ist ein zentraler Schlüssel, den inneren Antreiber und Kritiker nicht ständig zu beschäftigen, was wiederum zu kreisenden Gedanken führt, die scheinbar nicht enden wollen. Ein ganzer Mensch zu sein, bedeutet auch, sich mit den eigenen Schwächen und weniger erfreulichen Eigenschaften anzunehmen.

Als lernendes Wesen ist der Mensch grundsätzlich in der Lage seine Schwächen in Stärken zu wandeln

Wahrnehmungspositionen

Eine der „Überzeugungen erfolgreicher Kommunikatoren“ lautet „Die Landkarte ist nicht die Landschaft.“, d.h. dass jeder Mensch eine Situation auf seine Weise wahrnimmt, sich seine eigene individuelle Landkarte der Situation erstellt, und dass es keine „richtige“ Landkarte von irgendeiner Situation oder Erfahrung gibt. Aus diesem Grund ist es wichtig, sogar unbedingt erforderlich, ein Ereignis oder eine Situation aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten, um effektiv und weise handeln zu können. Eine Situation oder ein Ereignis aus verschiedenen Perspektiven wahrzunehmen, gibt uns die Möglichkeit, einen tieferen Einblick und ein umfassenderes Verständnis zu bekommen und ökologisch zu handeln und zu reagieren.

Als sogenannte Wahrnehmungspositionen sind vier Basispositionen definiert worden. Von jeder dieser Wahrnehmungspositionen aus nehmen wir eine andere Perspektive oder einen anderen Blickwinkel ein, um Informationen über unsere Kommunikation oder eine bestimmte Situation zu sammeln und sie umfassend betrachten zu können.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 10 von 23

In der ersten Position sind wir vollständig in unserem eigenen Körper und mit unseren einzigartigen Landkarten dieser Welt assoziiert und handeln nach unseren eigenen persönlichen Werten, Überzeugungen und Annahmen. Wir sehen uns nicht selbst, sondern sind wir selbst. Wir erleben die Welt aus unserer eigenen individuellen Perspektive: sehen durch unsere eigenen Augen, hören mit unseren Ohren, fühlen über unsere Haut usw. alles was um uns herum und in uns passiert. In der ersten Position benutzen wir Wörter wie „ich“, „mir“, „mich“ und „mein“ (1. Pers. Sing.), um uns auf uns selbst und unsere Erfahrungen zu beziehen.

In der zweiten Person nehmen wir vorübergehend innerhalb einer bestimmten Situation oder Interaktion den Blickwinkel einer anderen Person ein, so als wären wir diese Person. Wir erfahren (sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken) die gleiche Situation oder Interaktion aus der Perspektive dieser anderen Person. Wir sehen die Welt durch ihre Augen und gehen sozusagen „eine Meile in den Schuhen des anderen.“ In dieser Position sind wir dissoziiert von uns selbst und assoziiert mit den Erfahrungen, Werten, Glaubenssätzen und Annahmen der anderen Person. Wenn wir in der zweiten Position sind, bewegen wir uns wie die andere Person (gleiche Körperhaltung) und benutzen Worte wie z.B. „Du bist“, „Du siehst aus...“ (2. Pers. Sing.), wenn wir uns auf uns selbst in der ersten Person beziehen.

In der dritten Position sind wir vorübergehend außerhalb der Kommunikation zwischen der ersten und zweiten Person, so als wären wir ein Zeuge und nicht ein Teilnehmer der Interaktion. In dieser Position sehen, hören, fühlen, schmecken und riechen wir, wie die Interaktion aus Sicht eines interessierten und neutralen Beobachters abläuft, der das Wissen über die Sichtweisen, Werte, Glaubenssätze und Annahmen der ersten und zweiten Person hat. Unsere Körperhaltung in der dritten Position ist symmetrisch und entspannt. Wenn wir uns von dieser Position aus auf einzelnen Personen in der Interaktion beziehen (inklusive der Person, die so aussieht und handelt wie wir), sprechen wir in der 3. Person („sie oder er ist“, „sie sind“).

Die vierte Position war in der ursprünglichen Definition der Wahrnehmungspositionen nicht enthalten; sie ist dennoch genauso elementar und wichtig, wie die anderen drei Positionen – gerade wenn wir erfolgreich führen wollen. In der vierten Position sind wir in das gesamte System oder „Feld“ assoziiert, in das die bestimmte Interaktion eingebettet ist. Wir erfahren in der vierten Position eine Situation aus dem Interesse heraus, das Beste für das gesamte System zu erreichen. Die vierte Position ist sozusagen eine „Wir-Position, was sich auch in der Sprache zeigt. Wir sprechen in dieser Position in der 1. Person Plural („wir sind“, „uns“).

Wie bei allen Methoden und Techniken, die wir in diesem Seminar gelernt haben, gilt auch bei dieser, möglichst flexibel zu sein und die Fähigkeit zu haben, in den entsprechenden Situationen zwischen den einzelnen Positionen wechseln und verschiedene Perspektiven einnehmen zu können.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 11 von 23

Beispielsweise können wir nur in der ersten Position wissen, was wir wollen oder fühlen („Was will ich?“, „Was fühle ich?“). Nur in dieser Position haben wir ein Gefühl für uns selbst, können wir Entscheidungen für uns treffen, kongruent sein und ein Gespür für unser persönliches Commitment (unsere Verpflichtung/ unser Engagement uns selbst gegenüber) entwickeln. Wenn wir allerdings nur in der ersten Position verharren und nicht in der Lage sind, in andere Positionen zu wechseln, haben wir Schwierigkeiten, andere Menschen zu verstehen und uns in sie einzufühlen. Wir sind dann wahrscheinlich eher uneinsichtig, stur und selbstbezogen und haben Probleme das „große Bild“ zu sehen. Umgekehrt – wenn es uns schwerfällt, aus anderen Positionen in die erste Position zu wechseln, werden wir Schwierigkeiten haben, uns abzugrenzen, wirken unecht, nicht authentisch und willensschwach.

Eine der Herausforderungen in der zwischenmenschlichen Kommunikation, insbesondere bei Verhandlungen, Planungen, Problem- oder Konfliktlösungen, liegt darin, zunächst unsere ganz individuelle „erste Position“ auszudrücken und dann in die anderen Positionen zu wechseln, um eine gemeinsame, faire und ökologische Lösung zu finden.

Die Fähigkeit, sich in die zweite Position hineinzusetzen und die Welt aus der Sicht eines anderen Menschen zu erfahren, ist die Grundlage für Mitgefühl und Einfühlungsvermögen. In der zweiten Person können wir wunderbar herausfinden, wie effektiv wir, von der anderen Seite der Interaktion betrachtet, kommunizieren und wie wir mit anderen Menschen umgehen. „Behandle andere stets so, wie du möchtest, dass sie dich behandeln!“ Menschen, die nicht in der Lage sind, sich in die zweite Person hineinzusetzen, haben in der Regel wenig Mitgefühl, sind egoistisch und alles andere als einfühlsam. Menschen wiederum, die ihre erste Position „opfern“ und die meiste Zeit in der zweiten Position verbringen, sind häufig überempfindlich und scheinen keine eigene Persönlichkeit zu haben. Die Welt aus der Perspektive eines anderen betrachten zu können, ist eine wichtige Fähigkeit für viele Berufe. Um als Unternehmer oder Führungskraft erfolgreich zu sein, ist es elementar, sich in die eigenen Mitarbeiter und auch in Kollegen, Kunden, Lieferanten und andere Geschäftspartner hineinversetzen zu können.

In der dritten Position stehen wir außerhalb und sind der Zeuge oder Beobachter der Kommunikation. In dieser Position sind wir in der Lage all das Wissen, das wir aus der ersten und zweiten Position gewonnen haben, zusammenzubringen. Während die erste Position die Basis für unser Selbstbewusstsein und die zweite die Grundlage für unser Mitgefühl ist, ist die dritte Position elementar für uns, um weise handeln zu können. Menschen, die nicht in der Lage sind, ihre Interaktionen aus der dritten Position zu betrachten, sind häufig sehr bzw. zu emotional und dadurch in ihrer Situation „gefangen“. Menschen, die ausschließlich in der dritten Position sind, wirken oft kalt und distanziert. Die dritte Position gibt uns einen breiteren Blickwinkel über unsere Interaktionen und ist eine grundlegende Fähigkeit für systemisches Denken. Diese Position oder Perspektive ist wesentlich für alle Arten von Konfliktlösungen.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 12 von 23

DIE NEUE DIMENSION DER BERATUNG

pure-power-potential® · business-and-spirit®

Die vierte Position ist wesentlich für erfolgreiches und effektives Führen, „Teambuilding“ und die Entwicklung eines Gruppengefühls („team spirit“). Die Voraussetzung, in die vierte Position hineingehen zu können, ist, vorher in den anderen drei Positionen gewesen zu sein. Die vierte Position umfasst das Wissen aller vier Wahrnehmungspositionen. Menschen, die nicht in der Lage sind, in die vierte Position zu gehen, haben Schwierigkeiten sich als Mitglied einer Gruppe oder einer Gemeinschaft zu erfahren. In der vierten Position finden und erfahren wir die tiefen gemeinsamen Merkmale und Charakteristiken, die alle Mitglieder einer Gruppe oder Gemeinschaft vereinen und miteinander verbinden. In dieser Position fühlen wir eine Art „Gleichsein“ und Identifikation mit allen Mitgliedern eines Systems. Sie ist die Grundlage für das, was wir als „Teamgeist“ bezeichnen. Je tiefer und stärker dieser Teamgeist ist, desto

motivierter sind alle Mitglieder einer Gruppe, aktiv daran mitzuarbeiten, die gemeinsamen Ideen zu verwirklichen und die Ziele der Gruppe zu erreichen.

Die Fähigkeiten vielfältige Standpunkte, Blickwinkel oder Perspektiven einnehmen und flexibel zwischen ihnen wechseln zu können, ist sicherlich eine der grundlegendsten Beziehungskompetenzen als Führungskraft und auch in allen anderen Bereichen der zwischenmenschlichen Kommunikation.

**Ausbildung zum integralen
Coach und Berater**

**Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören**

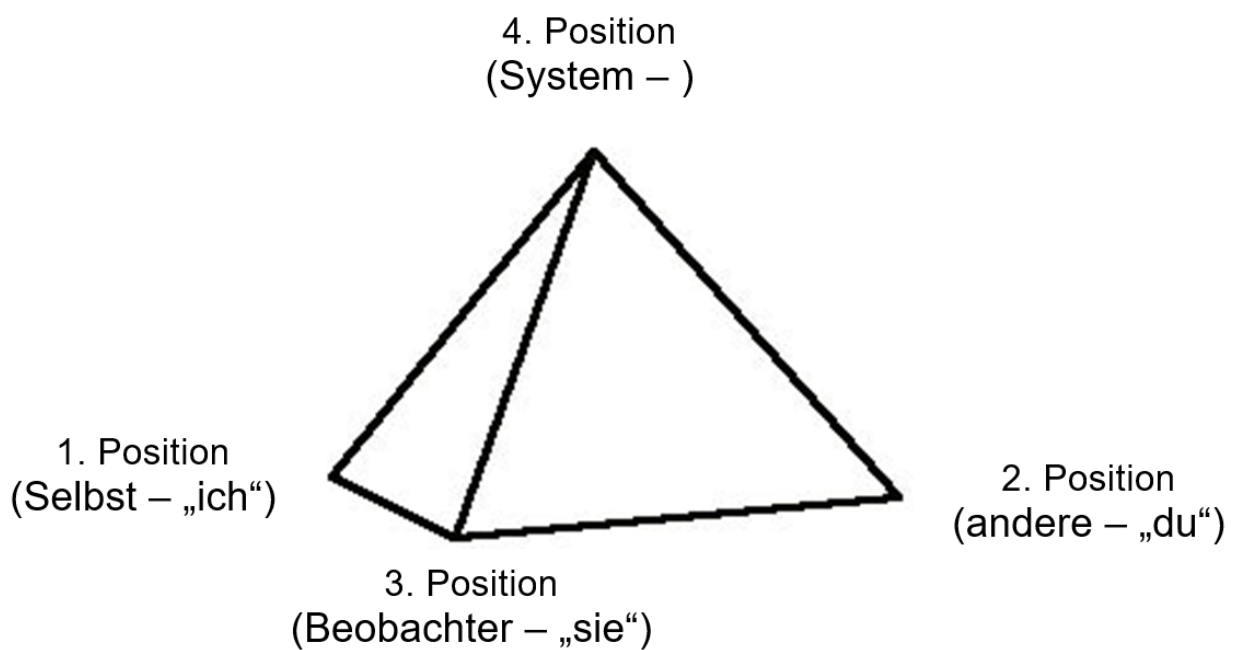
Seite 13 von 23

DIE VIER WAHRNEHMUNGSPPOSITIONEN

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 14 von 23



In Partnerübungen wird der bisherige Prozess der Achtsamkeit und Empathie um die Punkte, für die Sie eine bestimmte Haltung erweitern.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 15 von 23

- 1. Offenheit**
 - offen sein,
 - verstehen wollen,
 - sich auf das Gegenüber einlassen,
 - einen wertfreien Raum anbieten,
 - schöpferisch sein, im Fluss sein
- 2. Ebenbürtigkeit**
 - Neues erfahren wollen,
 - im Augenblick ganz präsent sein,
 - in der Beziehung zum Gegenüber bleiben,
 - den roten Faden halten,
 - Ich und Du – Kontakt
- 3. Verbundenheit**
 - zugewandte Kommunikation,
 - das Gegenüber ist mir um seiner
 - Selbst willen wichtig
- 4. Aktives Zuhören**
 - sich einfühlen, Empathie,
 - dem Gegenüber die volle Aufmerksamkeit schenken,
 - leer sein – in der eigenen Mitte ruhen
- 5. Loyalität**
 - dem Gegenüber Loyalität wahren
- 6. Ebenen einhalten**
 - Sachthemen auf der Sachebene,
 - emotionale Themen auf der emotionalen Ebene behandeln
- 7. Empathie**
 - sich ganz in das Gegenüber einfühlen,
 - wahrnehmen, was ist, nicht, was sein sollte
- 8. Eigenverantwortung**
 - ich bin für meine Gefühle verantwortlich.

DIE NEUE DIMENSION DER BERATUNG

pure-power-potential® · business-and-spirit®



Ich sehe Sie

Ich höre Sie

Ich nehme Sie wahr

Ich achte Sie als Person und Ihre Fähigkeiten

Ich vertraue Ihnen und Ihren Fähigkeiten

Weitere praktische Partnerübungen folgen den Inhalten des Charts (siehe Anlage PDF), um die ganzheitliche Wahrnehmung Empathie und Achtsamkeit innerhalb der Kommunikation weiter zu vertiefen.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 16 von 23

In Folgeübungen mit einem Partner werden diese Punkte in die Übungen mit einbezogen.

- Formulierung: Ich spreche in der eigenen Person.
- Ich übernehme Verantwortung für meine Gefühle, die das Gegenüber in mir auslöst.
- Ich kommuniziere nicht in Schuldzuweisungen: „Sie haben, Sie sind...“
- Stattdessen: „Ich empfinde Ihr Verhalten...“
- Wertfreien Raum für Kommunikation erschaffen.
- Die Kunst des aktiven Zuhörens (verstehen wollen).
- Das Einbeziehen der Körpersprache.
- Das Einbeziehen der Tonalität der Stimme.
- Bewusst den Standpunkt des Anderen einnehmen.
- Alles darf sein und ist das, was es ist.
- Den Anderen immer mit seinem Namen ansprechen.
- Welches konkrete Ziel wird mit diesem Gespräch verfolgt?
- Konstruktive Kritik, Verhaltensweisen der Person dürfen kritisiert werden, die Person nicht.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 17 von 23

Aktives Zuhören

Kurzbeschreibung

Das aktive Zuhören ist eine Form der Gesprächsführung, um dem Menschen Raum zu geben, in erster Linie wahrgenommen zu werden als der Mensch, der er ist.

Die Wertschätzung und der Respekt für den Gesprächspartner sind wesentliche Voraussetzungen für das aktive Zuhören.

Achtsamkeit und Empathie, als auch der bewusste Verzicht auf Bewertung und Interpretationen, lassen einen intimen Raum entstehen, indem sich der Gesprächspartner, der Coachee öffnen kann und eine vertrauensvolle Basis für den Prozess, das zu erarbeitende Thema entstehen lassen zu können.

Der US-amerikanische Psychologe und Psychotherapeut Carl Rogers hat die grundlegenden Inhalte des aktiven Zuhörens erstmals 1942 als Werkzeug für die Klientenzentrierte Psychotherapie erwähnt.

Rogers' Grundannahme ist, " dass der Klient durch die Akzeptanz und Empathie des Begleiters lernt, sich selbst zu akzeptieren und zu verwirklichen. Durch das verbalisieren der Gefühle und Bedürfnisse, durch sachliches Zusammenfassen und gezieltes Nachfragen fühlt sich der Klient verstanden." (vgl. u.a. Rogers, 1972 & Weinberger, 2004, S. 22)

Ein Blick auf einschlägige Literatur verdeutlicht jedoch, dass die Tiefe der Definitionen stark variiert und sich auch über die Zeit weiterentwickelt hat: Hier einige Beispiele, die aus der einschlägigen Literatur, die einer linearen und rationalen Betrachtungsweise folgen.

Aktives Zuhören, nach Bienert und Crisant (1982) gleichgesetzt mit „Partnerzentrierter Kommunikation“, ist „die Verbesserung der allgemeinen **seelischen Funktionsfähigkeit**“ (ebd., S. 67).

Nach dem Standardwerk für Coaches von Lippmann (2006) beinhaltet aktives Zuhören „einerseits eine wertschätzende Grundhaltung im Gespräch sowie die Rückmeldungen des Coachs auf der inhaltlichen [...] und emotionalen Ebene [...] an sein Gegenüber.“ (Lippmann, 2006, S. 329)

Aktives Zuhören kann im integralen Coaching auf folgenden Ebenen unterstützend wirken:

Auf der **interpersonellen Ebene** kann es helfen, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und einen wertschätzenden Umgang zu fördern.

Auf der **semantischen Ebene** kann aktives Zuhören bewirken, „dass während des Gesprächsverlaufs auftretende Unklarheiten direkt ausgeräumt werden“ (Bienert & Crisant, 1982, S. 68).

Nach Gordon (2005, S. 1) sprechen noch weitere Gründe für aktives Zuhören:

- Verminderung von Missverständnissen
- Verbesserung zwischenmenschlicher Beziehungen
- Förderung der Empathie
- Förderung von Achtsamkeit
- Förderung der eigenen Wahrnehmung
- Lernen und Verstehen durch neue Erfahrungen mit sich selbst
- Feedback.

Es ermöglicht dem Coachee durch aktives Zuhören, mehr über sich selbst zu erfahren, indem er zurückspiegelt, was er verstanden hat, was genau bei ihm angekommen ist und wie es bei ihm angekommen ist. (vgl. Lippmann, 2006, S.329)

Wesentliche Elemente im aktiven Zuhören

1. Offene, empathische Grundhaltung
2. Authentisches, kongruentes (übereinstimmendes) Auftreten
3. Kongruenz zwischen Sprache und Körpersprache
4. Präsenz
5. Akzeptanz und bedingungsloses Annehmen der anderen Person.

Prozessgestaltung

- Sich auf das Gegenüber einlassen, konzentrieren und dies durch die eigene Körperhaltung ausdrücken
- Keine Meinungen äußern, sondern die Wahrnehmung teilen
- Nachfragen bei Unklarheiten
- Pausen akzeptieren, sie können ein Zeichen für Unklarheiten, Angst oder Ratlosigkeit sein
- Auf die eigenen Gefühle achten
- Die Gefühle des Partners wahrnehmen und je nach Verlauf rückmelden
- Bestätigende kurze Äußerungen
- Geduld haben und den Sprecher nicht unterbrechen, ausreden lassen
- Blickkontakt halten
- Sich durch Vorwürfe und Kritik nicht aus der Ruhe bringen lassen
- In den Schuhen des Anderen stehen und verstehen, was in ihm vorgeht

Folgende Einschränkungen sollten für den Einsatz von aktivem Zuhören im Coaching reflektiert werden (vgl. auch Abbildung 1, sowie Bienert & Crisand, 1982, S. 68-71 und Vollmer & Hoberg 1994, S.222f):

- Ungünstiger äußerer Rahmen
- Nicht erfassen der sachlichen Information
- Nicht erfassen der emotionalen Information
- Nicht zuhören
- Nicht auf das Gespräch konzentrieren
- Assoziatives Zuhören (abschweifen)
- Gleichgültigkeit gegenüber der Person
- Partner fühlt sich nicht verstanden
- Partner öffnet sich nicht
- Partner ist nicht bereit, Gründe und wirkliche Zusammenhänge zu suchen

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 20 von 23

Nonverbale Kommunikation

- Zugewandte Körperhaltung, die Offenheit signalisiert
- Augenkontakt
- Gestik und Mimik, die echtes Interesse bekunde

Verbale Techniken und Methoden

- Paraphrasieren
Die Aussage wird mit eigenen Worten wiederholt.
- Verbalisieren
Die Gefühle des Gegenübers werden gespiegelt z.B. "Sie hat das geärgert."
- Nachfragen
z.B. "Nachdem Sie dies gesagt hatten, reagierte Anton nicht?"
- Zusammenfassen
Das Gehörte mit wenigen Worten (kurz) zusammenfassen.
- Unklares Klären
z.B. "Sie haben gesagt ‚sofort‘ - war das am gleichen Tag?"

Der Unterschied zwischen Hören, Hinhören und Zuhören

Hören

Der Hörende ist mehr mit sich selbst beschäftigt als mit seinem Gesprächspartner. Seine Aufmerksamkeit richtet sich auf seine Umgebung, die eigene Beschäftigung, die eigenen Gedanken oder auf die Gelegenheit, selbst zu Wort zu kommen.

Hinhören

Der Hörende nimmt zwar auf, was sein Gesprächspartner sagt, bemüht sich aber nicht, herauszufinden, was dieser meint oder sagen will. Er ist gefühlsmäßig unbeteiligt, distanziert oder abwartend.

Zuhören

Der echte Zuhörer versetzt sich in seinen Gesprächspartner hinein, schenkt ihm seine volle Aufmerksamkeit und achtet dabei nicht nur auf den Inhalt, sondern auch auf die Zwischentöne. Er signalisiert, dass es im Moment nichts Wichtigeres gibt, als der Mensch, der gerade sein Gesprächspartner ist.

Aktives Zuhören ist ein Basic für jeden Coaching-Prozess. Es hilft, Vertrauen aufzubauen, Missverständnisse zu vermeiden und durch non-direktives Feedback zu lernen. Dem Coaching-Kunden eröffnen sich durch aktives Zuhören Möglichkeiten mehr über sich selbst zu erfahren, bis hin zu einfachen Verhaltenskorrekturen.

Literaturangaben

- BIENERT, W. & CRISAND, E. (1982): Psychologie der Gesprächsführung. In: Arbeitshefte zur Führungspsychologie 11. Heidelberg: Sauer Verlag.
- BUCKA-LASSEN, E. (2005): Das schwere Gespräch. Köln: Deutscher Ärzteverlag.
- GORDON, T. (2005): Manager-Konferenz. 20. Auflage. München: Heyne.
- KARTMANN, S. (2005): Aktiv zuhören und clever fragen. Offenbach: GABAL.
- LIPPMANN, E. (2006): Coaching. Angewandte Psychologie für die Beratungspraxis. Heidelberg: Springer.
- ROGERS, C. (1972/1942): Die nicht direktive Beratung. 5. Auflage. München: Klett (Original: Counselling and Psychotherapy. Boston, 1942).
- ROGERS, C. (1961/1973). Die Entwicklung der Persönlichkeit. Stuttgart: Klett.
- ROLL, S.C. (2010): Psychiatriepflege und Psychotherapie. Stuttgart: Thieme.
- VOLLMER, G. & HOBERG, G. (1994): Kommunikation. Stuttgart: Klett.
- WEINBERGER, S. (2004): Klientenzentrierte Gesprächsführung: Lern- und Praxisanleitung für psychosoziale Berufe. München: Juventa.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Achtsamkeit, Empathie und
ganzheitliche Wahrnehmung,
aktives Zuhören

Seite 23 von 23