

# **„Ein Ton aus unserer Jugendzeit wird oft zur Dominante für das ganze Leben.“<sup>1</sup>**

**oder**

## **wie aus internalisierten Sprichwörtern Themen für ein Coaching werden können**

Abschlussarbeit von Johannes Jünger

Einleitung	2
Teil 1 Theoretische Grundlagen	2
Grundlagen Sprichwörter	2
Das Unterbewußtsein	3
Entstehung von inneren Programmen	4
Was löst die inneren Programme aus?	5
Teil 2 Drei fiktive, beispielhafte Coaching-Gespräche	5
Coaching zu Sprichwort: „Der Klügere gibt nach“	5
Coaching zu Sprichwort: „Geld verdirbt den Charakter“	7
Coaching zu Sprichwort: „Kleider machen Leute“	8
Schluß	8

---

<sup>1</sup> Sirius, Peter, (1899), Tausend und Ein Gedanken, <http://aphorismen.de>, letzter Zugriff: 20. Dezember 2022

## Einleitung

In der folgenden Ausarbeitung möchte ich der Frage nachgehen, wie die Verwendung von sprachlichen und inhaltlichen Wiederholungen im Umgang mit Kindern in der Erziehung auf die Ausbildung von Mustern und Glaubenssätzen beim Erwachsenen wirken kann.

Die Ausarbeitung ist in zwei Teile aufgeteilt.

Der erste Teil beschreibt, mit Hilfe der vermittelten Inhalte in der Coaching-Ausbildung -insbesondere aus dem Modul Fragen-, wie aus sich wiederholenden Situationen ein „individuelles Erleben“ werden kann, das dann möglicherweise zu einem inneren Programm, d.h. Glaubenssatz, werden kann.

Im zweiten Teil versuche ich an Hand von drei Sprichwörtern, die mir in meinem Leben oft begegnet sind, in einem fiktiven Coaching die Möglichkeiten zur Auflösung von Glaubenssätzen zu beschreiben:

1. „Der Klügere gibt nach“,
2. „Geld verdirbt den Charakter“ und
3. „Kleider machen Leute“.

Mit dem Begriff Erziehung ist der „Prozess der Eingliederung bzw. Anpassung des heranwachsenden Menschen in die ihn umgebende Gesellschaft und Kultur<sup>2</sup>“ gemeint.

Aufmerksamkeit möchte ich hier insbesondere der Verwendung von Sprichwörtern widmen.

Ein Fokus soll es sein, zu beleuchten, wie aus der spontanen, oft gut gemeinten Absicht des Senders -der Ton- eine langfristige, -möglicherweise problemauslösende- Wirkung -die Dominante- beim Empfänger entstehen kann, mit anderen Worten: ein Glaubenssatz.

Die Herausforderung für mich in der Rolle des Coachs ist es dann, wie ich in einem Coaching ein solches „sprichwortgetriebenes“ Verhalten erkennen, ein Reframing durchführen kann und welche Fragentypen und Tools bei der Auflösung unterstützen können.

Ausgangspunkt dabei ist der Klient, der mit einem Thema zum Coaching kommt und sich der verhaltensauslösenden Ursache meistens nicht bewußt ist.

Ziel ist es, in einer „fiktiven“ Coaching-Sitzung ein Sprichwort durch systemische Fragen zu erkennen und damit den Klienten in die Lage zu versetzen, sein problem-orientiertes Verhalten zu reflektieren.

## Teil 1 Theoretische Grundlagen

---

### Grundlagen Sprichwörter

In der deutschen Sprache gibt es eine große Zahl von Sinnsprüchen, die uns tagtäglich begegnen und die viele von uns auch selber anwenden, z.B. „ohne Fleiß kein Preis“, „stille Wasser sind tief“, „wer schön sein will muss leiden“ u.v.a.m.

Jeder von uns kennt selber viele dieser Sprichwörter aus den verschiedensten Themengebieten<sup>3</sup>.

Meine These ist, dass es Menschen gibt, bei denen ein oder mehrere Sprichwörter durch häufige Wiederholung so tief ins Unterbewusstsein eingedrungen sind, dass sie von dort aus handlungsleitend sind.

---

<sup>2</sup> Maier, Günter, in: Gabler Wirtschaftslexikon, online

<sup>3</sup> Hier sind auch Sprichwörter mit biblischem Ursprung zu erwähnen. Bsp.: „Sodom und Gomorra“ als Synonym für z.B. Ekel, Wut und Fassungslosigkeit

Aber was verstehen wir eigentlich unter dem Begriff Sprichwort?

„Sprichwörter (...) sind einprägsame, meist sehr kurze Sätze, die eine lehrreiche Botschaft oder Lebensweisheit enthalten. Sie basieren auf wiederkehrenden Erfahrungen und sind als bekannter Satz fest in den Sprachgebrauch übernommen worden.“<sup>4</sup>

Ergänzend zu der oben verwendeten Definition, kann jedoch bei der Verwendung eines Sprichworts auch eine Respektlosigkeit gegenüber einer Person in Form einer Bagatellisierung verborgen sein.

Am Beispiel des Sprichworts: „Andere Mütter haben auch schöne Töchter“ wird erkennbar, wie die gesamte Gefühlswelt, der sich im Liebeskummer oder in Trennung befindlichen Person, im Gespräch auf nur ein Attribut reduziert (hier: „schöne“), bagatellisiert und austauschbar werden kann<sup>5</sup>.

Die Absicht des Verwenders eines Sprichwortes ist hier nicht Gegenstand der Betrachtung.

„Kinder hören sie (die Sprichwörter, Anm. d. Verf.) von den Eltern, (den Großeltern oder anderen Bezugspersonen) und übernehmen diese nicht nur in den eigenen Sprachgebrauch, sondern übernehmen sie auch in das persönliche Werte- und Verhaltenssystem.“<sup>6</sup>

Damit können die Inhalte der Sprichwörter in das kindliche Unterbewusstsein gelangen und können dort ein Bestandteil der persönlichen Landkarte der adressierten Person werden. In Form von Glaubenssätzen werden sie dann ein Teil der Basis der Realität des betreffenden Individuums.

---

## Das Unterbewußtsein

Das Unterbewusstsein ist der virtuelle Ort in unserer Psyche, indem alle Erfahrungen gespeichert sind. Es ist rasend schnell, hat ein hervorragendes Gedächtnis und ist an jeder Entscheidung beteiligt.

„Bewusstsein und Unterbewusstsein arbeiten eng zusammen. Das Unterbewusstsein arbeitet nach eigenen Grundsätzen, es prüft diverse Sachverhalte nicht rational, sondern reagiert aufgrund von Gedanken, Vorstellung und Vorerfahrung.“<sup>7</sup> Damit wird verdeutlicht, dass das Unterbewusstsein in Windeseile nur abspult, aber nichtsdestotrotz die einzigartige Realität der Person erschafft. Mit anderen Worten: Das Unterbewusstsein stellt sicher, dass eine Person immer nach dem gleichen Schema reagiert und sich damit auch immer über dieselben Kleinigkeiten aufregen kann.

Bekannte Metaphern zur Zusammenarbeit von Bewusstsein und Unterbewußtsein sind das „Eisbergmodell“ und „The Elephant and the Rider“.

Das „Eisbergmodell“, basiert auf der Arbeit von Sigmund Freud und besagt, dass ca. 20%<sup>8</sup> der Kommunikation bewußt, d.h auf der Sachebene und ca. 80% unbewusst, d.h. auf der Beziehungsebene gesteuert werden. Analog zu einem im Meer treibenden Eisberg, bei dem 20% oberhalb der Wasseroberfläche sichtbar sind und die restlichen 80% sich unter Wasser befinden.

---

<sup>4</sup> Google: <https://karrierebibel.de/sprichwoerter/>

<sup>5</sup> vgl. Borbonus, René, Gedankentanken, Streit vermeiden: Umgehe diese Rhetorik-Fehler. YouTube, letzter Zugriff 26.12.2022

<sup>6</sup> Google: <https://karrierebibel.de/sprichwoerter/>

<sup>7</sup> vgl. Murphy, Joseph, 1998, S.39-40

<sup>8</sup> Die 20:80-Verteilung basiert auf der Anwendung des Pareto-Prinzips und beschreibt damit nur eine Größenordnung.

Das Modell „The Elephant and the Rider“ nach Jonathan Haidt beschreibt, dass der Mensch zwei Seiten hat: Zum einen die emotionale, d.h. der Elefant und zum anderen die analytisch, rationale Seite, d.h. der Reiter.

Der Reiter ist also Vernunft-getrieben und kann den Weg erkennen, den der Elefant gehen soll, während der Elefant im weitesten Sinn die Energie für den Weg bereitstellt.

Anhand dieses Modells ist leicht nachvollziehbar, dass der Reiter ein ernstes Problem bekommen kann, wenn der Elefant nicht mit der Entscheidung des Reiters einverstanden ist. Der Reiter ist im Vergleich zum Elefanten viel kleiner und leichter und bekommt aufgrund seiner geringeren Masse beim Durchsetzen von Richtungswechseln möglicherweise Schwierigkeiten oder wird gar vom Elefanten übersteuert.

Beide Modelle vereint die Aussage, dass ein großer Teil des sichtbaren Verhaltens und der Kommunikation eines Individuums aus dem Bereich kommt, der unsichtbar (d.h. 80% des Eisbergs) bzw. übermächtig ist (d.h. der Elefant), nämlich dem Unterbewußtsein.

Damit stellt sich die Frage, wie entstehen diese inneren Programme, die die Kommunikation und das Verhalten und damit den Erfahrungshintergrund des Elefanten letztendlich beschreiben?

---

## Entstehung von inneren Programmen

In unserem Unterbewusstsein ist alles abgespeichert, was wir jemals erlebt haben, das sind die sogenannten inneren Programme.

Ein Beispiel:

Ein kleines Kind, das noch keine Erfahrung mit Hunden gemacht hat, trifft auf einen fremden Hund. Weil das Kind noch keine Erfahrungen mit Hunden gemacht hat, läuft es auf den Hund zu und möchte mit ihm spielen.

Jetzt können zwei Dinge passieren:

1. Der Hund freut sich und genießt es von dem Kind gestreichelt zu werden. Das Kind freut sich und speichert in seinem inneren Programm: Hunde sind toll!
2. Ist der Hund aber ängstlich, weicht er zurück oder schnappt sogar nach dem Kind. Das innere Programm wird dann lauten: Hunde sind gefährlich!

Wenn das Kind dann im Verlaufe seines Lebens einem Hund begegnet, wird dann der Erwachsene entsprechend des abgespeicherten Programms mit Freude oder Angst/Panik reagieren.

Aus diesem Beispiel wird ersichtlich, wie weitreichend eine kurze Begegnung das weitere Leben der jeweiligen Person beeinflussen kann. Aber nicht nur Begegnungen führen zu inneren Programmen sondern eben auch das gesprochene Wort.

Meine These an dieser Stelle lautet wie folgt:

Ein Kind befindet sich in einer wie auch immer garteten Situation, es ist z.B. voller Freude oder Angst oder Scham.

Es trifft in dieser Situation auf einen Erwachsenen, der die kindliche Situation mit einem Sprichwort karikiert, d.h. durch die Verwendung eines Sprichwortes die Situation überspitzt, verzerrt oder sogar lächerlich macht.

Je nach Intensität der Situation wird dann das Sprichwort im Unterbewusstsein des Kindes abgespeichert und damit möglicherweise zum Glaubenssatz oder zu einem inneren Programm.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Das Sprichwort: „Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm“ beschreibt die Tatsache, dass sich in Kindern nicht nur das Aussehen der Eltern, sondern auch deren Eigenschaften oder Charakterzüge zeigen können<sup>9</sup>.

Ist die wahrgenommene Beschreibung der Eltern im Wesentlichen positiv und wertschätzend, werden die positiven Zuschreibungen möglicherweise auch vom Kind übernommen, wenn es dieses Sprichwort hört.

---

<sup>9</sup> vgl. Google: <https://karrierebibel.de/sprichwoerter/>

Werden die Zuschreibungen eher abwertend wahrgenommen oder empfindet das Kind Spannungen zwischen sich und den Eltern kann durch die Verwendung des Sprichworts ein negativer Glaubenssatz entstehen und abgespeichert werden: Ich möchte auf keinen Fall so sein/ werden, wie meine Eltern!

Dieses Kind kann dann, z.B. das Bedürfnis nach Individualität, Akzeptanz, einem liebevollen Umgang oder Menschlichkeit vermissen. Daraus können dann Vorsätze, z.B. „ich werde meine Kinder nie schlagen!“ entstehen oder die Person zeigt möglicherweise ein Vermeidungsverhalten u.a.m.

---

Was löst die inneren Programme aus?

Eine Empfindung oder ein inneres Programm kann durch einen sogenannten Trigger ausgelöst werden.

Dieser Trigger ist ein individueller Schlüsselreiz, z.B. ein Ton, ein Bild, ein Geräusch, ein Geruch, eine Situation u.v.a.m., der in unserem Gehirn ein Wiedererleben von Erlebnissen oder Gefühlszuständen<sup>10</sup> auslöst.

Sind die alten Gefühlszustände mit einem negativen Erlebnis verknüpft, kommt das Gehirn und der Körper in einen Alarmzustand. Als Folge davon wird dann das Denken blockiert (s.a. die Metapher des Reiters) und alte Verhaltensmuster, d.h. innere Programme (s.a. Elephant) übernehmen die Steuerung und laufen automatisch ab.

Ein Trigger kann also im Arbeitsleben, zu Hause vom Partner oder Kindern, vielleicht auch Tieren kommen, aber auch in alltäglichen Lebenssituationen, wie z.B. an einer Kasse im Supermarkt und anderen systemischen Situationen erfolgen.

Es handelt sich also um einen Reiz aus dem Umfeld, der dazu führt, dass man einen seiner Glaubenssätze abrufft.

## Teil 2 Drei fiktive, beispielhafte Coaching-Gespräche

Ich habe im Folgenden drei Sprichwörter, die mir immer wieder begegnen, ausgewählt. In Form eines fiktiven, verkürzten Coaching-Gesprächs möchte ich mögliche Problemlösungen aufzeigen.

Dabei stelle ich das erste Coaching prozessual etwas ausführlicher da, als die beiden nachfolgenden.

---

Coaching zu Sprichwort: „Der Klügere gibt nach“

Thema des Klienten: Ich werde im Job gemoppt.

Coach: (Kontakt herstellen)

Hallo, schön, dass du da bist! (...)

Als Coach kann ich dir Unterstützung geben und möchte dir helfen deine Ressourcen offen zu legen ...

Erzähl' mal eine Situation in der du dich gemoppt gefühlt hast.

Bevor du anfängst: Sag' mir bitte noch, wie du dich aktuell auf einer Skala von 1 bis 10 fühlst.

Klient: Ich glaube, ich bin gerade bei 5!

Also, immer wenn ich am Kopierer/Scanner stehe, kommt Kollegin A und drängt sich einfach vor: „Ach, ich sehe gerade der Drucker ist frei!“ Dann kommt auch Kollege B, der mich bittet, ihn mal eben vorzulassen. Danach kommt auch noch Kollege C aus dem Vorstandsbüro, der ganz

---

<sup>10</sup> Wikipedia, Stichwort: Trigger (Medizin), zuletzt aufgerufen am 22.01.2023

dringend etwas scannen muss. Ich weiß garnicht, wieso die alle gerade dann kommen, wenn ich kopieren möchte ...

Dass ich die alle vorgelassen habe, hat mich dann 20 Minuten gekostet ... (d.h. Problem-Talk)

Coach: Welche Emotionen empfindest du in dieser Situation? (Betreten des Lösungsraums, d.h. Solution-Talk)

Klient: Bei Kollegin A bin ich einfach nur fassungslos, dann bei Kollege B bin ich genervt und bei Kollege C hab' ich dann die Nase endgültig voll gehabt! (Die Beziehungsebene wird erreicht).

Coach: Schließ' bitte mal die Augen und stell' Dir noch einmal die Situation vor dem Drucker mit deinen drei Kollegen vor. Wie fühlt sich das an? Was kommen da gerade für negative Gefühle hoch? (d.h. die Gefühlsebene vertiefen)

Klient: Kollegin A ist eine alte, fette Kuh, die sich immer und überall vordrängt, die macht mich eh sauer. Kollege B ist immer super höflich, macht aber nur sein Ding. Er ist kein Team-Player. Kollege C ist einfach nur arrogant; ich weiß garnicht, was der immer scannt ...

Coach: Aha, da sind dann also starke Gefühle im Kopierraum versammelt? (d.h. Zusammenfassung der geäußerten Gefühle: Wut und Ärger)

Klient: Besonders Kollege B treibt mich mit seiner aufgesetzten Höflichkeit zur Weißglut! Er erinnert mich an meinen Vater, der war auch so! (Damit hat der Klient eine Erfahrung/Muster aus der Vergangenheit offengelegt, d.h. diese Affektbrücke zeigt auf das Thema in der Vergangenheit). Er hat mir immer wenn ich mich nicht durchsetzen konnte gesagt, der Klügere gibt nach.

Coach: Wie hast du dich damals gefühlt? In der Situation mit deinem Vater, als er zu dir sagte, der Klügere gibt nach, welches Gefühl kam damals bei dir hoch?

Klient: ... das ist schon lange her, da war ich richtig wütend! Ich erinnere mich an eine Situation, als ich ein Stück Torte haben wollte und mir die Verwandten alles vor der Nase weggeessen haben. Da kam dieser Spruch von meinem Vater! Und alle standen drumherum ...

Coach: Geh mal tiefer, wie hast du dich gefühlt in der Situation mit deinem Vater, welches Gefühl kam da hoch?

Klient: (Schluckt sichtbar) Nach einiger Zeit sagt er: Ich habe mich wertlos und hilflos gefühlt. Ich hab' mich geschämt, weil ich vor der ganzen Familie verzichten musste.

Coach: ... die Gefühle kann ich verstehen! Was würde dein Vater sagen, wenn du ihm von dem aktuellen Büro-Mobbing erzählen würdest?

Klient: Ich glaube, er würde sagen, dass ich mich noch nie durchsetzen konnte ...

Coach: Ok, das Gefühl der Wertlosigkeit und Hilflosigkeit, dass du eben beschrieben hast, wo spürst du das Gefühl heute?

Klient: Es fühlt sich an, wie ein Gürtel um meinen Brustkorb! Ich kann nicht mehr durchatmen.

Coach: Schließ' bitte noch einmal deine Augen und stell' Dir den Gürtel vor! Woraus ist er gemacht? Geflochten oder Leder? Welche Schnalle hat er? Wieviele Löcher hat er?

Und jetzt stell' dir vor, wie du den Gürtel weiter machst, Loch für Loch ... (beobachtet den Klienten und erfasst seine Reaktionen) und spüre, wie du immer besser Luft bekommst und sich deine Lungen wieder frei entfalten können.

Klient: Tatsächlich, ich bekomme wieder besser Luft.

Coach: Stellt die Skalierungsfrage zum Abschluss wieder: Wie fühlst du dich jetzt, nach unserem Gespräch? Ordne dein Gefühl bitte auf einer Skala von 1 bis 10 ein.

Abschluss (...)

---

Coaching zu Sprichwort: „Geld verdirbt den Charakter“

(...)

Klient: Ich bin nicht fähig meine Familie zu ernähren, das Geld rinnt mir durch die Finger. Wenn ich mal was zurückgelegt habe, dann kommen immer so große Ausgaben, wie eine Autoreparatur, Versicherungsbeiträge, eine neue Waschmaschine oder eine Steuernachzahlung, die ich nicht hab' kommen sehen. (Problem-Talk)

Coach: Stell' dir vor, eine Rechnung trudelt ein, die dein Budget übersteigt, was fühlst du?

Klient: Oh, ich bekomme Herzrasen, ich könnte heulen, ich krieg' nichts auf die Reihe, Panik kommt, wie soll ich das machen? ...

Coach: Schau' dir jetzt vor deinem geistigen Auge den Kontostand an, auch mit einem riesengroßen Minusbetrag ...

Jetzt schau auf das große Minus auf deinem Konto, und dann die große Zahl auf der Rechnung und nimm' auch den Zahlungstermin in der nächsten Woche wahr, bis du gezahlt haben musst!

Klient: (Bekommt Tränen in die Augen). Oh, Gott, ich bin erledigt, ausgeliefert! Ich weiss nicht mehr weiter ...

Coach: Wie fühlst du dich jetzt? Sprich' alles aus ... (Das Weinen zeigt dem Coach, dass bereits Glaubenssätze erreicht wurden).

Klient: Ich fühle mich klein, wertlos und als Versager!

Coach: Ok, woher kennst du das Gefühl? Etwas aus deiner Kindheit?

Klient: Ja, meine Eltern!

Es gab immer Themen als ich noch zu Hause gelebt habe. Immer ging es ums Geld.

Mein Vater hat immer gesagt: "Frau du bist ein Nimmersatt! Du ziehst mich aus, mit deinen vielen Einkäufen. Du willst dies und das, merkst du nicht, dass sich dein Charakter dadurch verändert?"

Ständig haben meine Eltern gestritten: Meine Mutter hätte über ihre Verhältnisse gelebt und meinen Vater ausgenommen, wie eine Weihnachtsgans! Schrecklich, war das!

Coach: Ich verstehe das!

Was würden, deine Eltern heute sagen, wenn du ihnen erzählst, dass du nicht mit deinem Geld haushalten kannst? (Perspektivwechsel)

Klient: Ich glaube, sie wären erstaunt, denn eigentlich habe ich genug Geld zur Verfügung!

Coach: Schön, wo in deinem Körper spürst du denn das Gefühl der Wertlosigkeit?

Klient: Mein Magen zieht sich zusammen und ich kann für Stunden nichts mehr essen oder trinken!

Coach: Schließe bitte einmal deine Augen und stell' Dir den zusammengezogenen Magen vor. Bitte versuche jetzt ganz langsam in den Bauchraum zu atmen. Kannst du spüren, wie sich dein Magen langsam entkrampft, sich wieder öffnet?

Abschluss (...)

---

## Coaching zu Sprichwort: „Kleider machen Leute“

(...)

Klient: Wenn ich Beziehungen habe, ob es Freundschaften oder Partnerschaften sind halten die nie lange. (Problem-Talk)

Coach: Ok, hol' dir bitte eine aktuelle Situation hervor und schließe die Augen. Fühle mal da rein, wie das war, als der Mensch sich von dir abgewandt hat. Also, sich nach einem Gespräch nicht mehr gemeldet hat.

Klient: Beschreibt sein Problem. (...) dann hat er gesagt, du spinnst doch! Und war durch die Tür.

Coach: Wie hast du dich da gefühlt?

Klient: Ich weiß nicht, was ich falsch gemacht habe. Immer werde ich so abserviert!

Coach: Wie fühlt sich das Abserviertwerden an? Kennst du das schon von früher, vielleicht aus deiner Kindheit?

Klient: Ja, das war in der Schule.

Etwa 5-7 Klasse. Meine Eltern hatten nicht soviel Geld und ich hatte immer Klamotten von meinem Bruder an, der war ja älter. Also, die Kleider haben mir nicht wirklich gepasst und abgetragen waren sie auch! Die Klassenkameraden haben mich oft ausgelacht!

Coach: Wie hast du dich da gefühlt?

Klient: ... nicht gut genug, nicht dazugehörend, ja, sogar dumm!

Coach: Was denkst du, würden deine Freunde oder ein neuer Partner sagen, wenn du ihm von deiner Schulzeit, den Kleidern und deinen damaligen Gefühlen erzählen würdest?

Klient: Ich glaube, sie würden mich dann besser verstehen können.

Abschluss (...)

## Schluß

Am Beispiel von Sprichwörtern, als häufig wiederholten Redewendungen, bin ich der Frage nachgegangen, wie es zu problemhaftem Verhalten kommen kann.

In der Phase der Sozialisation werden Kinder in die Kultur ihrer sozialen Gruppe eingeführt. Dies geschieht auf Seiten der Erwachsenen unter anderem durch das Aufzeigen von Regeln und Grenzen, in dem als Erziehungsmittel auch Sprichwörter eingesetzt werden können.

Das Hören von sich wiederholenden Sprichwörtern kann vom Kind in sein Unterbewußtsein übernommen werden und von dort aus handlungsleitend für das Individuum werden.

Anhand von drei gängigen Sprichwörtern wurde aufgezeigt, wie durch aufmerksames, aktives Zuhören und die Verwendung von Fragen, die auf die Gefühle und Erfahrungen des Klienten fokussieren, problemauslösende Verhaltensweisen durch internalisierte Sprichwörter beim Klienten mehr ins Bewusstsein gehoben werden können und damit einer Reflektion durch den Klienten zugänglich werden.