



Marsmännchen-Methode

Die "Marsmännchen"-Methode hilft, eine emotionale Lähmung in der Kommunikation zu überwinden. Man kann die Methode - eine Eigenentwicklung und in zig Seminaren getestet - überall und zu jeder Zeit anwenden und trainieren. Tipp: Hilfreich zum Verständnis ist es, wenn Sie bereits die Beiträge über Körpersprache und die Transaktionsanalyse gelesen haben.

Die "Marsmännchen"-Methode ist sehr einfach. Um Sie schnell damit vertraut zu machen, beschreibe ich klassische Fallbeispiele, in denen Sie sich mit dem "Marsmännchen" aus einer kommunikativ kritischen Situation befreien können:



Büro: Sie sitzen im Büro, plötzlich kommt ein Kollege an Ihren Tisch und sagt Ihnen etwas sehr Unangenehmes. Sie fühlen sich total überrumpelt und niedergemacht. Reflexhaft und verzweifelt suchen Sie nach einer Verteidigungsstrategie ...

Oder: Ihr Chef hat Sie zu sich gebeten und hält Ihnen einen Fehler vor, der Ihnen gar nicht bewusst ist und den Sie vielleicht gar nicht selbst begangen haben. Sie stehen da wie versteinert ...

Konferenz: Während eines Meetings oder während einer Verhandlung greift Sie ein Teilnehmer plötzlich scharf und unfair an. Was tun? Sie sind sprachlos ...

Diskussion: Sie diskutieren angeregt mit Freunden. Irgendetwas beginnt, Sie maßlos zu ärgern. Sie spüren, wie sich Zorn aufbaut, suchen nach einer richtig bösen Antwort und fühlen sich gleichzeitig im "kritisch/autoritären Eltern-ICH" (siehe Transaktionsanalyse) ankommen. Dagegen wehren Sie sich insgeheim heftig ...

Wie reagieren Sie in diesen Fällen (und vielen anderen)? Denn entweder sind Sie buchstäblich wie versteinert und finden keine Antwort, oder Sie ahnen, dass Sie aus einem instinktiven Reflex heraus möglicherweise Antworten geben, die Sie gleich danach bitter bereuen werden. Aus der Transaktionsanalyse wissen wir, dass wir oft provoziert werden, die "Erwachsenen-Ebene" zu verlassen und entweder aus dem Zustand des "kritisch-autoritären Eltern-ICH" oder dem des "rebellischen/angepassten Kind-ICH" zu reagieren. Beides verursacht eine kritische Schräglage in der Kommunikation mit Folgen, die man möglichst vermeiden will.

Hier hilft die "Marsmännchen"-Methode. Sie vollzieht sich in drei Schritten. Der erste Schritt ist mit Abstand der schwierigste:

1.) Achtung, Angriff: Was ist passiert? Irgendetwas hat uns aus dem seelischen Gleichgewicht gebracht, wir sind emotional angegriffen worden. Unser evolutiver Überlebensmechanismus hat für Angriffe drei Auswege im Repertoire: die Flucht zu ergreifen, sich zu verstecken oder zurück zu schlagen. Und das alles, ohne viel darüber nachzudenken - denn mit Nachdenken würden wir



kostbare Zeit verlieren. Deswegen haben wir ja unsere Instinkte. Das sofort richtige Handeln ohne viel nachdenken zu müssen ist der evolutionär-existenzielle Instinkte-Job.

Das Dumme ist nur, dass unsere Instinkte, die in Millionen Jahren schon in der Tierwelt entwickelt wurden, nicht auf unsere Bürowelt passen. Wenn ein hungriger, knurrender Tiger mit aufgesperrtem Maul und seinen mächtigen Reißzähnen durch die offene Glastür ins Büro gesprungen käme - wir würden nicht lang nachdenken, sondern sofort flüchten oder uns verstecken ...

Aber es kommt ja kein hungriger Tiger, sondern nur ein intriganter Kollege. Unsere Instinkte melden sich, und reflexhaft werden wir aus unserer emotionalen Balance im "Erwachsenen-ICH" gestoßen. Doch als akademisierte und zivilisierte Büromenschen meinen wir, eine Lösung für diese Situation an unseren Verstand delegieren zu können. Fehlanzeige.

Unser Verstand ist nämlich wegen dieser unangenehmen Überraschung und der Alarm-Meldung der Instinkte emotional völlig blockiert. Was nun, was tun?

Wir müssen zunächst erkennen und akzeptieren (ja!), dass wir gerade angegriffen werden. Und wenn das unser bürokratisierter Verstand und unser zivilisiertes Selbstbewusstsein einfach nicht wahrnehmen wollen (weil zu abwegig), es hilft nichts: wir werden angegriffen. Wem "Angriff" immer noch zu martialisch klingt, kann es mit "unangenehmer Überraschung" umschreiben.

Die mentale Akzeptanz eines Angriffs hilft. Denn damit können wir unseren Instinkten folgen. Eine meistens sichere Instinkt-Empfehlung ist: flüchten - erst einmal viel Abstand gewinnen.

2.) Flucht, Abstand gewinnen: Nehmen Sie Abstand, beobachten Sie sich und ihre Umgebung aus großer Ferne. Nehmen Sie dazu einfach einmal an, Sie wären ein "Marsmännchen".

Der große Vorteil dabei: Ein "Marsmännchen" kennt weder Ihre Sprache und noch Ihre Kultur, kann also nicht wissen, worum es in diesem Konfliktfall eigentlich geht. Es wird deshalb nicht verführt, inhaltlich Stellung zu nehmen ("der hat recht - nein, der andere ...").

So kann Sie das "Marsmännchen" unvoreingenommen beobachten. Was sieht es:

- Sie sitzen bei der Attacke des Kollegen völlig unnatürlich und verkrampft wie festgenagelt auf Ihrem Bürostuhl.
- Beim Chef sind ihre Gesichtszüge entgleist und Ihre ganze Statur sieht aus, als hätten Sie gerade einen Schlag in die Magengrube bekommen.
- Im Meeting sacken Sie in sich zusammen und ziehen Ihre Schultern hoch.
- Im Gespräch mit Ihren Freunden bildet sich plötzlich eine Zornesfalte auf Ihrer Stirn, Ihre Schultern und Ihr ganzer Oberkörper wirken angespannt.

Eine ganz andere Frage und damit eine erhebliche Erweiterung des "Marsmännchen"-Einsatzes: Was würde denn ein "Marsmännchen" in einer ganz normalen Situation bei Ihnen beobachten:



Wie sitzen Sie, was machen Ihre Hände während eines ganz normalen Gespräch, was Ihre Beine, wie ist Ihre gesamte Körperhaltung? Je öfter Sie sich aus dieser "Marsmännchen"-Perspektive in völlig unterschiedlichen - auch ganz entspannten - Situationen beobachten, desto mehr trainieren Sie, ihr "Marsmännchen" automatisch zu aktivieren, wenn Sie tatsächlich in eine Konfliktsituation geraten.

3.) Auflösung: Sie haben aus der Marsmännchen-Perspektive beobachtet, wie verkrampt Sie gerade sind. Entkrampfen Sie sich!

Es ist verblüffend: Eine kleine, kaum merkbare, aber bewusste körperliche Veränderung löst die körperliche und damit auch die mentale Starre.

Beispielsweise:

- Im Büro stehen Sie in Richtung Ihres Kollegen auf - obwohl er das seinerseits als Bedrohung empfinden könnte - oder Sie nehmen eine andere, entspannte Sitzhaltung ein.
- Im Chefzimmer prüfen Sie, wie Sie stehen und verlagern Ihr Körpergewicht auf den einen oder anderen Fuß.
- Im Meeting verändern Sie Ihre Sitzhaltung - strecken und entspannen Sie sich.
- Im angeregten Gespräch reiben Sie sich über die Stirn oder - weniger auffällig - drücken Sie mal kurz Daumen und Zeigefinger aneinander.



© cvk 2017

Natürlich können Sie alles Mögliche machen. Gut ist es, beispielsweise meistens, unauffällig Schultergürtel und Nacken zu lockern. Wie auch immer: Mit offener und unbefangener Selbstbeobachtung auf dem Umweg über das "Marsmännchen" und einer bewussten körperlichen Veränderung lösen Sie sich wieder aus Ihrer Erstarrung. Am besten gelingt das natürlich, wenn Sie sich dafür bewusst den Teil Ihres Körpers vornehmen, der am meisten angespannt oder verkrampt ist. Mit der körperlichen Entkrampfung lösen Sie sofort Ihre mentale Blockade. Entweder, weil Sie Ihrem Instinkt folgen und/oder weil Sie sich auf sich selbst konzentrieren und dabei ein kleines Erfolgserlebnis haben (mein Körper tut noch, was ich will!) oder aus einem anderen Grund.

Jedenfalls sind Sie in diesem Moment wieder Herr über Ihre Emotionen und überblicken die Lage. Das heißt nicht, dass Sie in einem Konflikt automatisch als Sieger hervorgehen werden. Doch Sie haben über Ihre Blockade gesiegt und sind der Falle entkommen, reflexhaft falsche Antworten zu geben. "Marsmännchen" sei Dank! Aber nur wenn Sie (und das ist das Problem) einen Angriff als solchen erkannt und akzeptiert haben, *bevor* Sie reflexhaft reagieren. Das aber kann man trainieren.

Bitte beachten Sie die rechtlichen Hinweise auf der nächsten Seite!



Rechtliche Hinweise

Dieser Beitrag ist Bestandteil des Seminarordners der Teilnehmenden bei "Coaching auf See".
Infos "Coaching auf See": <http://www.cvk-consulting.de/leistungen/coaching-auf-see/>



Inhalt und Grafiken dieses Beitrags sind urheberrechtlich geschützt. Sie unterliegen dem Copyright. Jede Art der Vervielfältigung, auch digital, ist nicht erlaubt. Sollten Sie jedoch aus diesem Beitrag zitieren oder ihn für Ihre eigene Arbeit nutzen wollen, freue ich mich über Ihre Mail an: <mailto:cvk@cvk-consulting.de>

Zitation: Claus von Kutzschenbach, "[Titel des Beitrags] ... für Coaching auf See"

Die Inhalte dieses Beitrags basieren bei bekannten Methoden auf allgemein verfügbarem Wissen und auf eigenen Erfahrungen aus meiner mehr als 20jährigen Praxis als Managementberater und -Trainer. Autoren, denen ich dabei inhaltlich besonders gefolgt bin, sind im Text oder bei Grafiken als Quellen angegeben. Wenn ich Methoden selbst entwickelt habe, ist das ebenfalls im Text erwähnt.

Empfehlung: "TIPPs aus der Management Praxis" monatlich kostenfrei via E-Mail - aktuelle Beobachtungen, Erfahrungen, Tipps und Kommentare aus meiner Arbeit als Managementberaters und -Trainers. Bestellen: <http://www.cvk-consulting.de/index.php?id=48>

Claus von Kutzschenbach
Wiesbaden, im März 2017

Impressum: Verantwortlich (C) für Konzeption, Texte und Grafiken:
Claus von Kutzschenbach, cvk-consulting, Biebricher Allee 37, 65187 Wiesbaden.