

BONUSMATERIAL

Liebe Leser,

wer reist, hat viel zu erzählen. Wenn Sie mir eine Rückmeldung auf mein „Handbuch Fantasiereisen“ geben oder einen Ihrer eigenen Reisetext zuschicken wollen – herzlich gerne, bitte an: info@karriereberater-akademie.de

Wer reist, hat viele Fragen. Zum Beispiel: Welche Lösungen gab es bei der Übung auf Seite 60: Störungen inkorporieren? Ich bin sicher: Sie haben gute Ideen entwickelt! Meine drei Vorschläge, mit didaktischen Anmerkungen, finden Sie in diesem Bonusmaterial ab Seite 3.

Wer reist, braucht Ziele und Proviant. Dieses Bonusmaterial gibt Ihnen Anstöße. Zum Beispiel analysiere ich für Sie Zeile für Zeile eine Fantasiereise aus dem Buch und gebe Ihnen Tipps, wie Fantasie Sie in Einzelcoachings zum Erfolg führt.

Falls Sie sich fürs fantasievolle Coachen interessieren, lade ich Sie gerne ein, meinen Ausbildungsgang zum Karrierecoach /-berater durch ein Probewochenende zu testen: www.karriereberater-akademie.de

Ich danke Ihnen, dass Sie sich so intensiv mit meinem Buch beschäftigen – und wünsche Ihnen allzeit gute Reisen auf den Flügeln der Fantasie!

Herzlichst

Ihr

Martin Wehrle

Bonusmaterial im Überblick

Übung „Störfeuer parieren“ – drei Lösungsvorschläge	Seite 3
Die Theatervorstellung – eine Reiseanalyse	Seite 7
Traumhochzeit: Coaching mit Fantasie	Seite 13
Zehn Tipps, wie man Träume mit Fantasie verwirklicht	Seite 19

Übung „Störfeuer parieren“ – drei Lösungsvorschläge

Stellen Sie sich vor, Sie sprechen gerade folgenden Text (siehe Reise Nr. 5):

Nun wandert ein riesiger Suppentopf an der Tafel entlang,
er ist so groß, dass du den Diener dahinter fast übersehen hättest.
Was fällt dir am Gang, an der Kleidung des Dieners auf?
Der Diener schöpft dir und dem König die Suppenteller voll.
Woher ahnst du bloß, was in der Suppe schwimmt?
Schau jetzt in den Teller und sieh die Buchstaben-Nudeln.
Welche Buchstaben kannst du erkennen?

In diesem Moment passiert jeweils eine der folgenden Störungen:

Störung 1: Das Handy eines Teilnehmers erzeugt den Klingelton eines altmodischen Weckers, der sich über 30 Sekunden erstreckt.

Störung 2: Die Tür des Seminarraum wird von einem verirrten Hotelgast aufgerissen und mit einer gemurmelten Entschuldigung wieder geschlossen.

Störung 3: Im Nebenraum schlägt ein Glas oder eine Flasche klirrend auf den Boden.

Bitte probieren Sie, den Text jeweils so fortzusetzen, dass Sie die Störung möglichst sinn- oder fantasievoll in die weitere Handlung einbeziehen.

Lösung 1 (Handy mit Klingelton):

BEISPIEL:

Und jetzt hörst du ein Geräusch, das wie das Klingeln eines Weckers klingt.
Es ist der vibrierende Gong, mit dem die Mahlzeiten im Palast eröffnet werden.
Achte genau darauf, wie dieser vibrierende Gong sich auswirkt:

wie er deinen Körper in eine angenehme Schwingung versetzt,
wie er die Suppe vor dir ganz leicht schwappen lässt
und wie einige Buchstaben, als würde der Ton sie anziehen,
an die Oberfläche gespült werden.
Und wie andere Buchstaben, als würde der Ton sie abstoßen,
ganz langsam darin versinken.

ANMERKUNG:

Auf dieser Weise wird der Ton, eigentlich eine Störung, eine Brücke zu einer vertieften Entspannung und einem geschärften Bewusstsein. Erst nimmt der Reiseleiter den Klingelton sinnvoll in die Reise auf (als Gong vor der Mahlzeit). Dann lässt er ihn auf die Teilnehmer übergreifen (Körper in angenehmer Schwingung). Und schließlich wird Bewegung in die Buchstaben-Suppe gebracht. Damit werden nacheinander drei Sinneskanäle angesprochen: Hören, Fühlen, Sehen. Jede dieser Ansprachen verstärkt die suggestive Wirkung der Reise, zieht die Aufmerksamkeit der Teilnehmer wie ein Strudel an und macht die Störung zu einem Glaubwürdigkeitsverstärker des Inhalts.

Lösung 2 (aufgerissene Tür, gemurmelte Entschuldigung):

Und wenn Du jetzt hörst, wie eine Tür sich öffnet,
dann weißt du auch genau, wo sie sich öffnet:
in deinem eigenen Bewusstsein.
Wie du in diesem Palast neue Räume entdeckt hast,
so entdeckst du in dir selbst neue Räume.
Mag sein, eine Stimme in dir murmelt „Entschuldigung“,
eine Stimme, die klingt, als würde sie einem Fremden gehören.
Und sie – die fremde Stimme – will die neuen Türen schnell wieder schließen.
Aber woher weißt du – der mit Dir selbst Vertraue - nur so genau,
dass du die Türe wieder öffnest,
dass du diese neue Welt für dich entdecken willst,
dass du dich einlässt auf den Buchstabenkönig,
die Buchstabensuppe, diese spannende Situation?

ANMERKUNG:

Das Bewusstsein der Teilnehmer wird von der Außen- auf die Innenwelt gelenkt. Die vermeintliche Störung gibt ihnen die Chance, ihre inneren Bremsen zu erkennen und als Partnern zu gewinnen. Geschickt ist die Formulierung in hypnotischer Sprache: „Aber woher weißt du nur so genau, dass ...“ (siehe „Zauberhafte Sprachmuster“, „Handbuch Fantasiereisen“ ab Seite 258). Der Zuhörer kommt erst gar nicht auf die Idee, er könnte noch nicht wissen, dass er die Tür wieder öffnet. Der Fremde, der von außen stört, wird gleichgesetzt mit dem Widerstand von innen, der manchmal ebenfalls fremd ist und stört. Die Tür wird zum Symbol für Öffnen und Schließen. Das steigert die Neugier der Reisenden auf das, was hinter der Tür wartet.

Störung 3 (Glas- oder Flaschenklirren im Nebenraum):

Und dieses helle Klirren, das Du gerade gehört hast,
muss aus der riesigen Küche des Palastes kommen,
einer Küche, in der die Töpfe auf dem Herd so groß sind,
dass dort ganze Seen aus Buchstabensuppe dümpeln.
Und wenn die Suppe siedet, dann könne man meinen,
dass an ihrem Grund Taucher mit Sauerstoffflaschen ziehen.
Wenn du diesen Suppensee in Gedanken vor dir siehst,
dann wird dir klar, dass die Buchstaben auf deinem Teller
sich in die riesige Suppenkelle gedrängt haben müssen,
dass sie extra für dich – für dich allein! – bestimmt sind!

ANMERKUNG:

Das Klirren wird in diesem Fall wie eine Bande beim Billard verwendet: Es lenkt die Handlung vom Essenstisch in die Küche, jenen Ort, woher die Buchstabensuppe kommen muss. Das Küchen-Szenario verstärkt die exotische Gedankenwelt, die Exotik des Palastes, in die sich die Teilnehmer hineingedacht haben. In den letzten vier Zeilen wird das Bewusstsein der Teilnehmer geschärft, wieder mit einem hypnotischen Sprachmuster (Wenn-dann-Konstruktion): Die Reisenden setzen sich mit dem Gedanken auseinander, dass die

Buchstaben in ihrem Teller eine Botschaft transportieren. Auf diese Weise fällt der Fortgang der Reise auf einen fruchtbaren Boden.

Die Theatervorstellung

Mit welchen Stilmitteln arbeitet eine Fantasiereise? Hier analysiere ich (in roter Schrift) meine Reise Nummer 3 – „Die Theatervorstellung“ – aus dem Buch. Dieser kleine Werkstatteinblick soll Ihnen Anregungen für Ihr Schreibhandwerk und Ihre Didaktik zuspielen. Gleichzeitig wird er Ihnen helfen, mit diesem Reisetext professionell zu arbeiten.

Vielleicht magst du dich jetzt in ein Theater versetzen.

(Das Wort „vielleicht“ ist Tastsprache, sie hilft am Anfang einer Fantasiereise. Solche Angebote verhindern, dass sich der Hörer zu bestimmten Gedanken gezwungen fühlt. Druck würde Gegendruck erzeugen, eine paradoxe Wirkung des Appells.)

Der Raum ist dunkel, der Vorhang unten,
und um dich herum flüstern die Zuschauer.

(Typischer Wechsel des Sinneskanals: Erst geht es ums Sehen, dann ums Hören. Je mehr Sinne eine Fantasiereise anspricht, desto realistischer empfindet der Reisende sie. Die kurzen Hauptsätze prägen sich ein. Sie klingen nach dem, was sie während der Reise auch sind: gesprochene Sprache).

Hör dieses Flüstern, es klingt,
als würde der Wind die Blätter eines Baums bewegen
und sie miteinander tuscheln lassen.

(Solche Vergleiche machen den Inhalt anschaulich. Naturmetaphern – hier der Baum – haben auf die Teilnehmer eine beruhigende Wirkung. Ein Baum steht für Fruchtbarkeit, für Verwurzel-Sein, für Schutz.)

Lass dich von deiner Freude auf die Theatervorstellung tragen,
so weit tragen, bis du ein Stück über deinem harten Sitz schwebst.

(Hier wird die Freude einfach vorausgesetzt – und somit vom Zuhörer kaum in Frage gestellt. Die Doppelung des Verbs „tragen“ ist nicht nur eine Stilfigur, sondern verstärkt die Wirkung des Inhalts. Wiederholungen prägen sich ein und beruhigen. Durch den sprachlich erzeugten Kontrast – hier Schweben, dort „harter Sitz“ – fällt den Reisenden die Vorstellung leichter.)

Du bist schwerelos, Du bist deine Schwere los.

(Es lohnt sich, in den Reisen Wortmuscheln zu knacken und in ihre Einzelteile zu zerlegen. Hier entsteht ein Überraschungseffekt, eine suggestive Wirkung, indem das Wort „schwerelos“ wörtlich genommen wird: die Schwere los sein.)

Sie bleibt unten auf dem Sitz.

Raschelnd öffnet sich der schwere Vorhang.

Ein Bühnenscheinwerfer geht an.

Schau genau auf diese Lichtinsel, noch ist sie unbewohnt,
in diesem Ozean aus Nacht.

(Wieder eine Naturmetapher: eine Lichtinsel, umgeben von einem Ozean aus Nacht. Dieses Bild stellt die Theatersituation in einen größeren Zusammenhang und verstärkt die Anschauung.)

Wer wird die Insel wohl betreten?

(Fragen stoßen individuelle Gedanken an. Jeder Reiseteilnehmer kann seine eigene Lebenswelt mit der Reise verbinden. Niemand wird in diesem Moment dieselbe Person wie ein anderer Teilnehmer sehen.)

Mit lauten, klackenden Schritten kommt ein Mensch
von der Seite auf die Bühne ins Licht gesprungen.

Er blinzelt dem Publikum entgegen,
wie ein Reh, das vor einen Scheinwerfer gelaufen ist.

(Erneut ein Bild, erneut eine Naturmetapher. Das sorgt nicht nur für Anschauung, sondern weckt auch die Empathie für denjenigen, der auf die Bühne kommt: Ein Reh vorm Scheinwerfer ist immer schutzlos.)

Du merkst, dass er geblendet ist,
dass er die Zuschauer nicht sehen kann,
dass er glaubt, allein in diesem Raum zu sein.

(Überraschende Wendung: Der vermeintliche „Schauspieler“ ist gar keiner. Dieser Umstand weckt Neugier: Der Fantasiereisende realisiert, dass er jemanden beobachtet, der sich unbeobachtet fühlt – also einen Menschen völlig unverfälscht erleben kann.)

Du kennst diesen Menschen,
es ist ein wichtiger Mensch aus deinem Leben.

Wer ist es? (Nach solchen Fragen: lange Pause!) Denk ganz fest an seinen Namen.
Stell dir sein Gesicht vor und seine eigene Art, sich zu bewegen.

(Hier wird die Wahrnehmung in zwei Schritten gelenkt: erst auf etwas Abstraktes, den Namenszug; dann auf etwas Konkretes, nämlich die Art, wie sich dieser Mensch bewegt.)

Solche langsamen Hinführungen sorgen dafür, dass die Reisetilnehmer im wahrsten Sinne „mitkommen“, während Sie die Reise vortragen.)

Woran erkennst du diesen Menschen aus der Ferne?

(Solche Fragen, die Alltägliches hinterfragen, sind interessant: Jeder von uns erkennt einen vertrauten Menschen aus der Ferne – aber wer weiß schon, woran genau? Entsprechend lang muss die Pause nach der Frage sein.)

Was unterscheidet ihn von anderen?

Der vertraute Mensch vermisst etwas auf der Bühne.

Er schaut sich um, und er ruft einen Namen.

(Hier ist keine Frage nötig. Wenn Sie eine Pause lassen, fragen sich die Reisenden automatisch: Welchen Namen wohl? Nicht gestellte Fragen, die sich dennoch ergeben, sind auch ein Mittel der hypnotischen Sprache.)

Deinen Namen.

Bleib dort, wo du bist.

Schau zu, wie nun ein Mensch,
der so aussieht wie du, der so geht wie du,
der exakt dieselbe Kleidung trägt,
von der Seite auf die Bühne läuft.

(Solche Überraschungseffekte sind gut: Nicht der Reisende selbst kommt hinzu auf die Bühne, wie er es wohl erwartet hat. Sondern nun – vielleicht erstmals in seinem Leben – stellt er sich einen Stellvertreter vor. Die spannende Frage hängt ungestellt im Raum: Was geschieht jetzt gleich?)

Genieß es, dass du immer noch über deinem Sitz schwebst

und heb noch ein kleines Stück weiter ab,

um die Szene besser sehen zu können.

Nimm genau wahr, wie sich diese Leichtigkeit deines Körpers
auf deine Gedanken überträgt.

(Hier wird die Handlungsebene gewechselt, die Aufmerksamkeit von der Bühne zurück auf den Körper und den Stuhl gelenkt. Solche Szenenwechsel wie beim Film können nicht nur Spannung aufbauen – sie schärfen auch das Bewusstsein. In diesem Fall entsteht eine interessante Mischung aus Assoziation, also Nähe zur Bühnenszene, und Dissoziation, also

Distanz zu ihr. Gerade Betrachtungen von außen, aus der Meta-Perspektive, können zu neuen Erkenntnissen führen.)

Achte genau darauf, was auf der Bühne passiert:

Wie begrüßen sich die beiden?

Wer stellt die erste Frage?

Wer spricht mehr als der andere?

Wie dicht stehen beide sich gegenüber?

Was tun die Körper, die Arme,
die Gesichter, während die beiden sprechen?

Und worüber reden sie?

(Nach jeder dieser Fragen ist eine Pause von mindestens fünf Sekunden nötig. Diese Zeit braucht es, bis die Szene ergänzt wird durch die Antwort, die sich die Teilnehmer im inneren Monolog geben – und damit als Regisseure aus dem Rohstoff eine Handlung herstellen.)

Stell dir vor, dass derjenige von beiden,
der in eurem Verhältnis mehr zu sagen hat,
auf einmal einen halben Meter größer als der andere wird.

Wer von beiden wächst nun?

(Ein guter Kniff bei Fantasiereisen: etwas Unsichtbares, hier das Machtverhältnis, sichtbar zu machen. Die Reise lebt von Anschauung. Zum Beispiel könnten Sie Liebe durch ein Lebkuchenherz vor der Brust symbolisieren – welches ist größer? Oder Trauer durch die Farbe der Kleidung – welche ist dunkler?)

Lass deinen Ich-Darsteller dem anderen einen Satz sagen,
den du ihm noch nie gesagt hast,
ein Kompliment, eine kritische Bemerkung,
was immer du ihm sagen möchtest.

Welchen Satz sagt dein Stellvertreter?

(Hier bekommen die Reisetilnehmer die Gelegenheit, sich selbst zu erforschen – was ist Ungesagt in der Beziehung? Und sie können diesen realen Satz sogar aussprechen, ohne dass es reale Konsequenzen hätte. Ein wunderbarer Proberaum, durch dessen Fenster neue Handlungsoptionen winken!).

Lass deinen Ich-Darsteller dem anderen eine Frage stellen,
die du noch nie gefragt hast.

Welche Frage stellt dein Stellvertreter?

Und was würde der andere wohl
dir sagen und dich fragen wollen?

(Wieder dasselbe Spiel. Die Fragen führen zu vorgestellter Handlung, stoßen Erkenntnisse an.
Die Beziehung wird erforscht, der Proberaum betreten.)

Schau genau hin, was sich durch die neuen Worte verändert.

Kommen die beiden sich näher? Entfernen sie sich voneinander?

Und wie verändert sich das Größenverhältnis?

(Die eingeführte Metapher – Körpergröße als Maßstab – wird hier auf originelle Weise
fortgeführt: Was im Alltag nur ein diffuses Gefühl bleibt – dass einer den Hochstatus
einnimmt – wird intuitiv durch die Fantasie der Reisenden sichtbar gemacht: Einer auf der
Bühne wächst, einer schrumpft.)

Nimm jedes Detail dieser Szene in dir auf,
ehe die beiden von der Bühne abgehen.

Lass dich langsam aus der Luft auf deinen Sitz zurücksinken.

Die Menschen drängen zum Ausgang.

Wie könnte das Stück heißen, das sie gesehen haben?

(Solche Fragen am Ende bauen eine Brücke zur Weiterarbeit. Sie regen die Teilnehmer an,
ein persönliches Resümee zu ziehen. Wer viel Inhalt in eine einzige Zeile pressen muss,
konzentriert sich auf das für ihn Wesentliche. Daran können Sie später bei der Gruppenarbeit
anknüpfen, zum Beispiel so: Jeder schreibt den Titel seines Stücks auf eine Karte. Dann wird
eine Karten-Ausstellung eröffnet. Aufgabe der Gruppe: die Karten thematisch ordnen. Danach
beginnt das Gruppengespräch.)

(Rückreise)

Allgemeine Anmerkung zu dieser Reise: Hier werden die Worte sehr dosiert verwendet.

Gerade diese Kürze zwingt die Reisetilnehmer, die Lücken mit eigenen Gedanken zu füllen.

Im Bonusmaterial habe ich diese Reise mit Bedacht in Absätze aufgeteilt – achten Sie einmal
darauf, wo sich diese befinden. Im Handbuch mussten die Absätze bei allen Reisen aus

Platzgründen leider aufgehoben werden. Darum: Zeichnen Sie sich ihre eigenen Absätze und Pausen an.

Traumhochzeit: Coaching mit Fantasie

Wer Fantasie hat, kann viel erreichen – nicht nur als Reiseleiter, sondern auch als Coach. Die folgende Übung stammt aus meinem Buch „Die 100 besten Coaching-Übungen“ (Verlag managerSeminare, 4. Auflage, 2011). Sie zeigt Ihnen, wie Sie die Fantasie Ihrer Klienten wachkitzeln. Wetten, dass Sie auch viele Anregungen finden, die sich für eine Fantasiereise nutzen lassen ...

Die Traumhochzeit

Traumhochzeit, da schlagen die Herzen höher. Doch vorher sind Fleiß und Flirt gefragt: Man wählt und umwirbt einen Partner, baut eine Beziehung auf und festigt sie. Genau dieselben Schritte stehen an, wenn Ihr Klient sich eine neue Kompetenz aneignen will. Erst danach kann ein Bund, womöglich fürs Leben, gelingen.

Ziele

- Lassen Sie Ihren Klienten ideale Bedingungen für eine Veränderung schaffen
- Ermutigen Sie ihn, Kompetenzen *aktiv* zu erwerben und auszubauen
- Laden Sie ihn spielerisch zu Selbstverpflichtungen ein

Alltags-Übung

1. Schreiben Sie drei Kompetenzen auf, die Sie auszeichnen. Wählen Sie verschiedene Kompetenz-Typen, zum Beispiel fachliche (Computerkenntnis), methodische (Zeitmanagement), soziale (Empathie) oder personale Kompetenzen (Ausdauer).

a.) _____

b.) _____

c.) _____

2. Stellen Sie sich jede dieser Kompetenzen als eine Person vor. Was würden diese wohl antworten, befragt danach, mit welchem Vorgehen Sie sie für sich gewonnen haben? Bitte schriftlich und in der Ich-Form antworten (aus Perspektive der Kompetenzen).

Gibt es Muster, die Sie anwenden, um Kompetenzen zu erwerben?

3. Schreiben Sie nun drei Kompetenzen auf, die Sie gerne (stärker) hätten:

a.) _____

b.) _____

c.) _____

4. Lassen Sie diese Kompetenzen ebenfalls zu Wort kommen – diesmal mit einer schriftlichen Anleitung, wie Sie sie für sich gewinnen können. Welche Anregungen sind nützlich?

Inwieweit empfinden Sie die Personifizierung als hilfreich?

Coaching-Übung

1. Ihr Klient schildert eine Schwierigkeit, die er bislang nicht überwinden kann. Fragen Sie ihn, welche Kompetenzen oder Fähigkeiten er für Lösungen bräuchte. Welche Menschen fallen ihm ein, die mit derselben Herausforderung fertig würden? Was können sie, was der Klient auch gerne könnte?

Zum Beispiel sagt Dieter Carlsen (52), Prokurist einer Papierfabrik, der sich immer wieder über die Inkompetenz eines Geschäftspartners ärgert und deshalb schlaflose Nächte verbringt: „Ich glaube, mein Freund Peer wäre in der Lage, die Situation einfach so anzunehmen, wie sie ist. Vielleicht würde er mit seinem pädagogischen Händchen sogar dafür sorgen, dass der Geschäftspartner mehr vom Business begreift.“

2. Probieren Sie beim aktiven Zuhören, die vom Klienten umschriebenen Kompetenzen herauszuhören und durch Rückfrage zu prüfen:

Antwort-Beispiel: „Das klingt so, als wären Sie gerne mit einer größeren Portion Gelassenheit gesegnet. Inwieweit trifft es das?“ Der Klient bestätigt. Coach: „Und höre ich da den Wunsch, dass Sie gern mehr pädagogisches Geschick gegenüber Ihrem Geschäftspartner entwickeln würden?“ Der Klient korrigiert: „Nein, mir fehlt nur die Geduld, jedes Mal wieder bei Adam und Eva anzufangen.“ Beide einigen sich darauf, er brauche mehr „pädagogische Ausdauer“.

3. Nun führt der Coach die Metapher der Traumhochzeit ein, wobei er die Kompetenz – hier Gelassenheit – als eine Partnerin darstellt, die umworben und von einer festen Beziehung überzeugt werden will. Probieren Sie mit Fantasie, Ihren Klienten dafür zu gewinnen:

Antwort-Beispiel: „Stellen Sie sich eine Kompetenz, die Sie erwerben wollen, mal als attraktive Frau vor. Die kommt nicht von alleine zu Ihnen, die will vor der Traumhochzeit umworben und überzeugt sein. Warum sind Sie der Richtige für die Dame „Gelassenheit“? Wie können Sie ihr ein Klima bieten, in dem sie sich wohlfühlt? Inwiefern ist es dazu nötig, dass Sie Ihr Denken verändern und schlechte Gewohnheiten abschütteln? Und wie können Sie ihr eindrucksvoll aufzeigen, weshalb sie, die Gelassenheit, eine so perfekte Ergänzung für Sie wäre? Ich schlage vor, dass Sie ein paar gemeinsame Auftritte schildern – erst Situationen, in denen Sie ohne die Begleiterin unterwegs waren, so die letzte Auseinandersetzung mit Ihrem Geschäftspartner. Und dann künftige Situationen, wie Sie verlaufen werden, wenn die hübsche Gelassenheit sich an Ihrer Seite bewegt – das schmeichelt ihr, ganz sicher ...“

Lassen Sie Ihren Klienten so konkret wie möglich von seinem Leben mit der neuen Begleiterin und von seinem veränderten Verhalten berichten.

4. Wenn Sie merken, dass Ihr Klient das ganze Potenzial der Übung noch nicht ausgereizt hat, geben Sie ihm Satzanfänge vor, die er zu Ende führen kann. Zum Beispiel:

„In früheren Jahren, liebe Gelassenheit, habe ich mit dir schon einmal geflirtet, vielleicht erinnerst du dich! Damals ist es mir in einer brenzligen Situation gelungen ...“

Bitte finden Sie drei weitere Satzanfänge, die den Klienten sein Wunschverhalten durchspielen, ein unterstützendes Umfeld schaffen oder seine Ressourcen aufleben lassen:

a. _____

b. _____

c. _____

5. Der Klient beschreibt, was er tun wird, um die Beziehung zu festigen. Die Übung gipfelt darin, dass er seiner Gelassenheit Versprechen für die Zeit nach der Traumhochzeit abgibt – achten Sie darauf, dass jede Negation („... nicht mehr ...“) von einer positiven Formulierung („... stattdessen werde ich ...“) zumindest begleitet wird. Meist kommen sehr anschauliche und realistische Ziele dabei heraus – Eheversprechen!

Praxis-Tipp

Schlüpfen Sie in die Rolle der gewünschten Kompetenz, so der Gelassenheit, und sprechen Sie Ihren Klienten direkt an (zum Beispiel mit hoher Stimme, merklich in dieser Rolle): „Was genau müsste ich dir ins Ohr flüstern, wenn du wieder diese Wut über ... spürst?“ usw.

Risiken

Einige Klienten schieben die Verantwortung auf ihre neue Partnerin. Als Coach sollten Sie ihnen den umgekehrte Weg deutlich machen: Verantwortung dafür zu übernehmen, die neue Kompetenz zu umwerben und zu binden.

Chancen und Situationen

Wenn dem Klienten scheinbar eine Kompetenz fehlt, hilft ihm diese Übung, sein Denk- und Handlungsrepertoire zu erweitern. Er rutscht von der passiven in eine aktive Rolle, umwirbt mit spielerischem Vergnügen die „Braut“ und startet einen lebendigen Dialog, der scheinbar nach außen, in Wirklichkeit aber nach innen gerichtet ist. Er vertieft seine Selbstkenntnis, konkretisiert seine Ziele und geht Selbstverpflichtungen ein. Ein Teil des Zaubers, den die Verliebtheit entfacht, springt auf den Veränderungsprozess über.

Umsetzungs-Plan

Notieren Sie kurz, wie und wann Sie die Traumhochzeit einläuten wollen:

Zehn Tipps, wie man Träume mit Fantasie verwirklicht

Jeder Mensch hat Träume. Aber wer schafft es schon, sie zu verwirklichen? Dabei ist das gar nicht so schwer – man muss nur wissen, in welchen Schritten es geht. Fantasiereisen können dabei eine Hilfe sein.

Der eine will eine Weltreise antreten, der andere möchte als Fantasiereise-Leiter durchstarten, und wieder ein anderer träumt vom eigenen Hollywood-Film. Meist haben diese Träume nur eine Gemeinsamkeit: dass sie Träume bleiben. Denn tausend Bedenken verhindern, dass den Fantasien Taten folgen.

Das ist ein Fehler, denn schon Albert Einstein wusste: „Fantasie ist wichtiger als Wissen. Wissen ist begrenzt, Fantasie aber umfasst die ganze Welt.“ Jeder großen Tat gingen große Träume voran. Es kommt nur darauf an, die eigenen Träume so ernst zu nehmen, als wären es die Aufträge eines Kunden. Dann ist die Frage nicht mehr, ob sie sich umsetzen lassen – sondern nur noch, wie genau es geht. Und seien Sie sicher: In den meisten Fällen geht es!

Die folgende Liste verrät Ihnen, in welchen Schritten Sie Ihre Träume erkennen und in die Tat umsetzen können.

1. Träume zulassen

Wurden Sie als Kind gelobt, wenn Sie vor sich hin geträumt haben? Sagten Ihre Eltern zu Ihnen Sätze wie: „Träume schaffen Räume!“? Nie gehört? Dann ging es Ihnen wohl wie den meisten Menschen, und Sie mussten Aussagen ertragen wie: „Träum nicht dauernd in den Tag!“ oder „Träume sind Schäume!“

Diese Stimmen sind deshalb so gefährlich, weil sie sich in Ihrem Kopf eingenistet haben können. Überlegen Sie ganz genau, wie das ist, wenn Sie eine kühne Idee haben: Glauben Sie

sofort an die Möglichkeit des Erfolges? Malen Sie sich schon ein Gelingen aus? Oder sagen Sie sich selbst Sachen wie: „Lass diese Spinnerei!“ oder „Jetzt bleib mal auf dem Teppich!“ Die erste Voraussetzung, um Träume zu verwirklichen: Sie müssen Träume zulassen, Träume wachsen lassen, Träume wertschätzen. Nur wer seine Träume hegt und pflegt, kann traumhafte Ziele festlegen und erreichen.

Fantasiereisen holen solche Träume ins Bewusstsein zurück.

2. Alles geht

Wer kennt es nicht, dieses „Aber“ im eigenen Kopf. Man würde gerne einen Roman schreiben – *aber* scheinbar fehlt das Talent. Man würde gern eine Firma gründen – *aber* scheinbar fehlt die Geschäftsidee. Man würde gerne Einzelcoachings in Fantasiereiseform geben – *aber* scheinbar fehlen die Klienten ...

Mit einem winzigen Trick können Sie die Voraussetzungen entscheidend verbessern: Fragen Sie nicht mehr, *ob* etwas möglich ist – sondern fragen Sie nur noch, *wie* etwas möglich ist.

Also: Wie schaffe ich es, einen Roman zu schreiben? Wie schaffe ich es, Klienten zu finden? usw. Der Unterschied ist gewaltig: Bereits die Frage suggeriert, dass es eine Lösung gibt. Ihr Verstand wird in die konstruktive Richtung gelenkt, hin zu einer Lösung – und weg von diesem dicken Aber.

Fantasiereisen lenken die Gedanken von der Sackgasse auf gangbare Wege.

3. Seien Sie genial

Als Kind waren Sie ein Genie. Mit Ihren Gedanken haben Sie eine ganz eigene Welt erschaffen. Keine Reise schien Ihnen zu weit, um sie nicht anzutreten. Kein Hindernis zu hoch, um es nicht zu überwinden. Und wenn Sie von Ihren Eltern etwas wirklich wollten, dann haben Sie es mit so viel Überzeugungskraft, Hartnäckigkeit und Charme gefordert, bis Sie es bekamen.

Kurz: Alle Kinder sind Genies. Und alle Menschen, die Großes schaffen (oder erschaffen), zum Beispiel Künstler wie Maler und Schriftsteller, haben sich diese kindliche Schöpfungsgabe erhalten. Tun Sie alles, um dem Kind in Ihnen wieder mehr Raum zu geben. Horchen Sie auf Ihre innere Stimme. Wonach ist Ihnen? In welche Richtung zieht es Sie? Was müssten Sie in Ihrem Leben tun, um so richtig glücklich zu sein?

Kindliche Begeisterung ist ein Treibstoff, der Sie hin zu Ihren Träumen tragen kann, über sämtliche Hindernisse hinweg – während der „erwachsene“ Verstand oft nur wie eine Fantasiebremse wirkt.

Fantasiereisen küssen das Kind-Ich wach, das in jedem Menschen schlummert.

4. Große Pläne

Stellen Sie sich vor, Sie müssen über einen Graben springen, der 80 Zentimeter breit ist. Wie viel Energie werden Sie in diesen Sprung legen? Und wie groß wird Ihre Freude sein, wenn Sie trockenen Fußes am anderen Ufer ankommen? Wahrscheinlich brauchen Sie kaum Energie – Sie müssen nur einen Schritt machen. Die Freude dabei? Gleich null!

Aber jetzt malen Sie sich aus, der Graben wäre drei Meter breit. Wollen wir wetten, dass Sie viel mehr Energie mobilisieren – und viel mehr Freude haben, wenn Ihnen der Sprung gelingt? Genauso verhält es sich auch mit unseren Lebensträumen und -zielen: Viele haben einfach deshalb nicht die nötige Zugkraft, weil sie zu klein ausfallen. Nur große Ziele setzen große Energien frei. Prüfen Sie Ihre Visionen einmal genau: Ist das wirklich alles, was Sie wollen? Oder ist es nur eine abgespeckte Version Ihres eigentlichen Traumes? Entwickeln Sie den Mut, sich ambitionierte Ziele zu gestatten.

Fantasiereisen sind großes Kino: Sie malen hollywoodreife Visionen aus.

5. Lobeshymnen

Was befähigt Sie dazu, Ihre Träume zu verwirklichen? Wie Sie beim Autofahren wissen müssen, wie der Benzinstand ist, so müssen Sie auf dem Weg zu Ihrem Ziel wissen, wie der Stand Ihrer eigenen Ressourcen ist. Aber oft stehen wir uns bei dieser Selbsteinschätzung durch anezogene Bescheidenheit oder mangelnde Distanz im Weg.

Ein Trick: Stellen Sie sich vor, Sie könnten drei Menschen interviewen, die mit Ihnen schon seit vielen Jahren bekannt sind und Sie schätzen – drei Menschen aus unterschiedlichen Bereichen Ihres Lebens. Überlegen Sie sich bei jedem: „Welche Stärken würde er mir wohl nachsagen? Welche meiner Leistungen würde er wohl loben? Und welche meiner Qualitäten, würde er wohl sagen, befähigen mich am ehesten zum Erreichen meines Ziels?“

Diese Perspektive bringt zwei Vorteile: Sie schauen auf sich von außen, also mit mehr Distanz. Und Sie legen falsche Hemmungen ab, wenn es um das Aussprechen Ihrer eigenen Vorzüge geht. So werden Sie Neues über sich erfahren – das stärkt Sie auf Ihrem Weg zum Ziel.

Fantasiereisen schälen Ressourcen heraus – auch indem sie durch zirkuläre Fragen andere Menschen (lobend) zu Wort kommen lassen.

6. Menschen als Humus

Haben Sie schon mal überlegt, dass dieselbe Pflanze auf dem einen Boden wächst und gedeiht – während sie auf dem anderen jämmerlich eingeht? Ähnlich kann es sich mit Ihren Träumen verhalten: Wenn das Umfeld nicht stimmt, gehen sie ein. Wenn das Umfeld stimmt, werden sie immer größer und bunter.

Überlegen Sie genau, welche Menschen Sie um sich herum brauchen, damit Sie Mut zum Träumen haben und dazu, sich neu zu erfinden? Gibt es schon genug von diesen Menschen? Wie könnten Sie noch mehr von Ihnen in Ihr Leben holen? Und umgekehrt: Welche Menschen bremsen Sie immer wieder aus, ziehen sie runter, halten Ihnen Stoppschilder entgegen? Ließe sich der Kontakt zu ihnen reduzieren? Oder wäre es gar sinnvoll, diese Kontakte einschlafen zu lassen?

Wer fördert zum Beispiel Ihre Pläne oder Ihre Tätigkeit als Fantasiereise-Leiter? Umgeben Sie sich mit Menschen, die auf Ihre Träume so wirken wie der Humus auf die Pflanze – als ideale Grundlage für Wachstum.

Fantasiereisen leiten durch ihre Fragen an, Unterstützer zu erkennen und zu nutzen.

7. Der Traum-Tag

Malen Sie sich aus, Sie hätten Ihren Traum verwirklicht – wie genau würde dann ein Tag Ihrer Lebens verlaufen? Belassen Sie es nicht bei einer allgemeinen Schilderung, sondern gehen Sie jedes Detail in Gedanken durch: Wo wohnen Sie? Und mit wem? Um welche Zeit stehen Sie auf? Was tun Sie dann als Erstes? Je exakter Sie Ihren Traumtag vom Morgen bis zum Abend vor sich sehen, desto eher sind Sie in der Lage, genau einen solchen Tag herbeizuführen – und Ihr Ziel nach diesen Vorgaben auszusteuern.

Fantasiereisen lassen oft diesen Traum-Tag vorm inneren Auge der Teilnehmer entstehen.

8. Das Ziel hinterm Ziel

Probieren Sie nun, Ihr Ziel zu definieren. Kein Ziel ist zu kühn, alles ist erlaubt. Zum Beispiel könnten Sie im ersten Schritt sagen: „Ich will Millionär werden.“ Dann fragen Sie sich im zweiten Schritt: „Was ist gewährleistet, wenn ich Millionär bin?“ Vielleicht lautet Ihre Antwort: „Dann bin ich unabhängig, wohne in einem Strandhaus und lese den ganzen Tag schöne Bücher.“

Aha, dann ist Ihr wahres Ziel – Ihr so genanntes Metaziel – nicht das Geld, nicht die Million, sondern ein freies und selbstbestimmtes Leben. Überlegen Sie genau, wie sich dieses Ziel hinterm Ziel erreichen lässt. Mit der Million. Oder vielleicht auch ohne einen Cent. Denken Sie mit Hilfe Ihres inneren Kinds auch an kreative Möglichkeiten. Zum Beispiel könnten Sie

die Villa eines Millionärs in dessen Abwesenheit hüten. Oder erst als Makler zehn solcher Villen vermitteln, um sich dann von der Provision die zehnte und allerschönste selbst zu kaufen. Lassen Sie optimistische Fantasien zu!

Fantasiereisen versetzen die Reisenden oft in die Meta-Perspektive – damit sie ihre Ziele und die Wünsche dahinter besser kennenlernen.

9. Erfolgsgeschichten sammeln

Hoffnung braucht vor allem eines: Nahrung. Betrachten Sie Ihre Träume und Visionen einmal mit der Frage: Welcher Mensch hat es geschafft, ähnlich Pläne mit Erfolg umzusetzen? Wer ist zum Beispiel als Fantasiereise-Leiter höchst erfolgreich? Befassen Sie sich mit der Lebensgeschichte dieser Personen. Recherchieren Sie im Internet, lesen Sie Artikel und studieren Sie seine Biographie.

Wie ist es Ihren Vorbildern gelungen, all die Hindernisse zu überwinden? Wie sahen ihre ersten kleinen Erfolge aus? Und wann kam der endgültige Durchbruch? Fragen Sie sich immer wieder: „Was genau kann ich für meine Pläne daraus lernen?“ oder auch „Was würde er (oder sie) jetzt an meiner Stelle tun?“

Fantasiereisen lenken die Gedanken oft zu denjenigen, die es schon geschafft haben – damit die Teilnehmer Hoffnung und neue Ideen schöpfen können.

10. Vom Ende planen

Legen Sie nun einen konkreten Plan fest, in welchen Schritten Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Aber planen Sie unbedingt rückwärts: Stellen Sie sich vor, Sie hätten Ihr Ziel erreicht – welches wäre dann der letzte Schritt gewesen („Vereinbarung mit einem Millionär treffen“), welches der vorletzte („Kontakt mit einem Millionär aufnehmen“), welches der drittletzte („Herausfinden, welche Millionäre Häuser an einem Strand haben“). Malen Sie diesen Plan auf einem großen Blatt auf.

Vorteil dieser Reihenfolge: Ihre Planungssicherheit steigt enorm – wie Sie ja auch auf einem Rückweg mit dem Auto den Weg zuverlässiger als auf dem ungewissen Hinweg finden. Zudem geht diese Planung wieder von der Voraussetzung aus, das Ziel sei erreicht. Die Konzentration gilt dem „Wie“ – und nicht mehr dem bremsenden „Ob“.

Fantasiereisen führen ins Land des erreichten Ziels – und die Schritte werden erst bei der Nachbereitung analysiert.