

Seminar der Flow-Kommunikation

**Widerstand ist keine Verweigerung,
sondern ein Angebot**

Dozent

DrDr. Johannes Gasser



Dr.Gasser Flow-Akademie

Fuchsweg 7

CH-8542 Wiesendangen

Tel: 052 770 29 29 / kontakt@ flow-akademie.ch

A. VORBEMERKUNGEN	1
1. Vorbemerkung 1: Widerstand gegen Flow-Deutung	1
! <i>Widerstand ist keine Verweigerung, sondern ein Angebot</i>	1
! <i>Übung</i>	1
2. Die ressourcive Pyramide des Flow	2
3. Vorbemerkung 2: Entscheidend ist, was der Neinsager braucht, nicht was er sagt	2
! <i>Bieten - Brauchen - Sein</i>	2
! <i>Nicht was ist zählt, sondern wie wecken wir Energie</i>	3
! <i>Nicht WAS der Nein-Sager ist, sondern was in ihm entsteht</i>	3
4. Vorbemerkung 3: Umstellung von den Fakten zur Energie	3
! <i>Was zählt im folgenden Beispiel</i>	3
! <i>Übung: Zählt was der Neinsager tut, was er sagt, oder womit er droht?</i>	3
5. Vorbemerkung 4: Nicht besitzen, sondern gärtnern.	4
! <i>Nicht sein, sondern daraus-Entstehen ist entscheidend</i>	4
! <i>Die schlaue Kommunikation arbeitet direkt mit Energien,</i>	4
! <i>Grundthese:</i>	4
! <i>Der Umgang mit Opposition beinhaltet also</i>	4
B. OPPOSITIONSMODULE UND TECHNIKEN	5
6. Topo-Technik: Sphären-Topologie: In welcher Sphäre liegt das Nein?	5
! <i>Faktisch (IBM-Devise: die zwei Dinge)</i>	5
! <i>Der Nein-sager handelt nicht, er macht Arbeit der humanen Energie</i>	5
! <i>Grundlage: Fakten allein (Sphäre 1) zählen nicht</i>	6
! Energie und Vitalität	6
7. Eine Technik: Verständnis und Aktivierung der Immunität	7
! <i>Das Nein ist eine Immunantwort.</i>	7
! <i>Wo ist seine Immunität bedroht?</i>	7
! <i>Mache Angebote.</i>	7
! <i>Gib Anerkennung.</i>	7
! <i>Anerkennung setzt Potentiale ins Licht und ressourciert die Zukunft</i>	8
8. Die Proponenten-Methode: Vom Opponenten zum Pro-Ponenten	8
! <i>Wie einem Nein-Sager begegnen?</i>	8

!	Sorge dafür, dass er ein Ja empfindet.	<u>8</u>
!	Die goldene Brücke:	<u>8</u>
9.	Technik: Widerspruch in Kontrarität verwandeln: Von der Negation zur Altero-Position.	<u>8</u>
!	Sage nicht: "Du willst nicht ins Bett gehen",	<u>8</u>
!	Sage nicht Nein zum Nein, sondern Ja zum Konträren.	<u>8</u>
!	Biete Alternative,	<u>8</u>
!	Bette die Opposition in die drei Sphären ein:	<u>8</u>
10.	Technik: Vom Krieg zum Markt zum Fest	<u>10</u>
!	Die sieben Stufen:	<u>10</u>
!	Die Markteffizienz der Opposition: Krieg-Markt-Fest.	<u>10</u>
!	Führen Sie folgende Beispiele (Workshop)	<u>13</u>
!	Die schlaue Pro-Position	<u>14</u>
11.	Technik Sinnsuche:	<u>14</u>
!	Der Partner will nicht.	<u>14</u>
!	Anerkenne den Sinn	<u>15</u>
!	Sorge dafür, dass er den Sinn bewahren kann, dass er ihn erfüllen kann oder, dass der Sinn in was noch-besserem aufgehoben wird.	<u>15</u>
12.	Technik: Erzähle die Non-Dominanz	<u>15</u>
!	Seien Sie echt. Wenn Sie hilflos sind, seien Sie hilflos. "Ich weiss nicht, was tun".	<u>15</u>
!	Erklären Sie aber:	<u>15</u>
!	Übergib ihm Macht.	<u>16</u>
!	Bedenke aber, dass das immer zugleich mit SINN, und der Sinn mit Bewusstsein verbunden sein muss. Es muss SINN machen und es muss FÜR IHN Sinn machen.	<u>16</u>
13.	Grundlagen: Vorgehen in sechs Gefässen	<u>16</u>
!	Die sechs Gefässe	<u>16</u>
!	Bedenken Sie die Energie-Bilanz seiner Immunantwort	<u>16</u>

A. VORBEMERKUNGEN

1. Vorbemerkung 1: Widerstand gegen Flow-Deutung

! **Widerstand ist keine Verweigerung, sondern ein Angebot**

Wer "Nein!" sagt, der zeigt: "er will nicht!", "er ist dagegen!". Das ist die gängige Deutung. Wer Widerstand macht, verweigert die Mitarbeit. Der Arbeiter, der Streikt, will nicht mehr mitmachen. Das ist eine Deutung, die in der traditionellen Auffassung stimmt. Die traditionelle Auffassung gesagt, dass die Fakten zeigen, was der Fall ist. Wer die Worte "nein! Nicht mit mir!" sagt, der verweigert sich dem Austausch und dem Mitmachen.

Vom ressourciven Standpunkt aus, ist dies anders.

Erstens ist das "Nein!" selbst ja schon ein Dialog. Der Nein-Sager lehnt sein Gegenüber ab. Ablehnung, Rückweisung ist nicht nichts, sondern ein aktiver Austausch. Wer sich den andern mit dem Arm vom Leibe hält, ist in Verbindung mit ihm.

Zweitens ist ein "Nein!" keine Beschreibung. Das Nein beschreibt keinen Sachverhalt, sondern ist ein Projekt, eine Planung, eine Absicht.

Drittens Ist ds Nein, zwar ein Abstand halten, aber es ist zugleich an Anruf im Sinne: "So nicht, aber ich will es anders!".

Damit ist das "Nein!" viertens ein Angebot, das im Klartext heisst: "Ich mache mit Dir mit, wenn Du mir auf eine Weise begegnest, die meiner jetzigen Situation und meiner Denkrichtung entsprechen. Das "Nein" ist ein Angebot. Und heisst im Klartext: "O.k. So nicht. Aber ich bin bereit für was anderes".

! **Übung**

Eine Kleingruppe setzt sich zusammen.

Rollenverteilung: 1 Neinsager, 1 Zurückgewiesener, Verpönte 1-3 Beobachter

Skript:

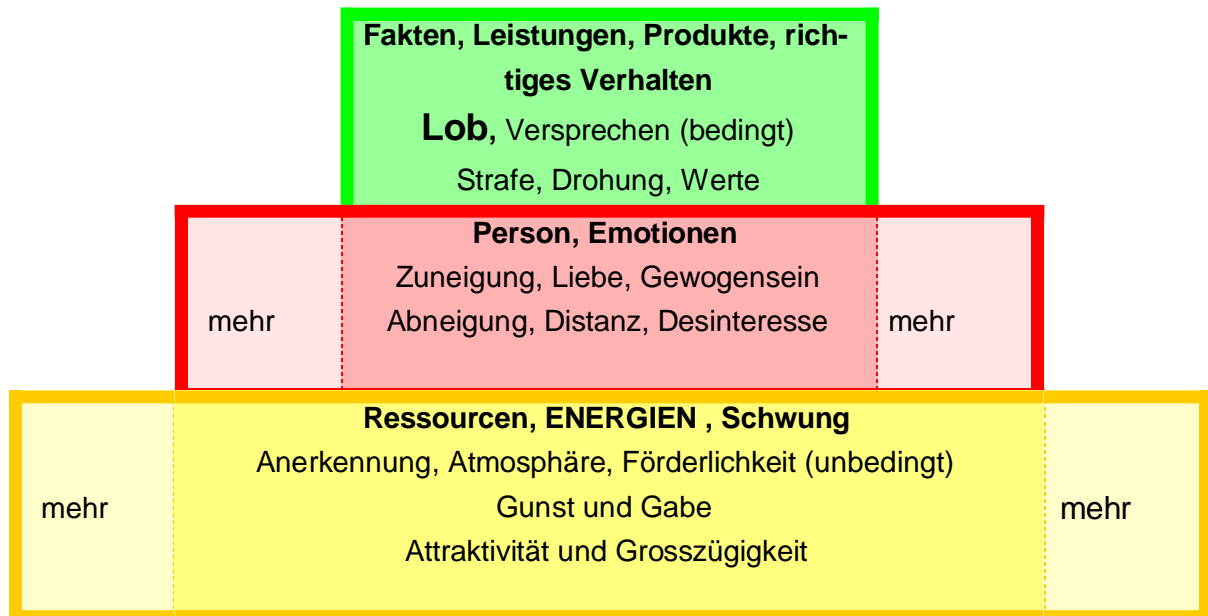
- In Gang setzen: Der Verpönte fragt, bittet oder fordert was. Der Neinsager sagt "nein!"

Beobachten:

- Was beobachten die drei Akteurgruppen (Neinsager, Verpönte, Beobachter?)
- Was fühlen sie?
- Was denken sie?
- Was macht das in ihnen (mit ihnen?
- Was ist die Deutung?
- Was ist die Reaktion?

2. Die ressourcive Pyramide des Flow

Die Position der Anerkennung in der Ressourciven Pyramide :



Ressourcive Pyramide nach DrDr. J. Gasser

Die Deutung der Pyramide: Leistung und Kooperation? Ja, mit Resonanz!

Resonanz: Ja, mit bekömmlicher Energie-Form

3. Vorbemerkung 2: Entscheidend ist, was der Neinsager braucht, nicht was er sagt ! **Bieten - Brauchen - Sein**

Was biete ich dem Neinsager? Reaktion? Resultat? Forderung? Laune? Ressourcierung?	Was braucht der Nein-Sager? Was braucht seine Vitalität?	Was IST der Nein-Sager? Was IST sein Handeln?
---	---	--

Konkret: Laune der Person; Umlernen Dialog mit Ihnen Tritonus mit Uns + Ihnen + Energie + Ressourcieren + Erfolg	Nein-Sager-Betreuung Ressourciert werden Echtheit, Stimmigkeit Erst Energie und Vitalität, dann Entwicklung und Leistung	Neue Bewusstseins-Struktur Neue Selbstverständlichkeit Neuer Grundeinsatz Andere Sehnsucht
---	--	---

! **Nicht was ist zählt, sondern wie wecken wir Energie**

- Die Frage ist nicht: was IST der Fall,
- sondern: Wie machen wir etwas Fruchtbare daraus
- das wenig Energie kostet
- und viel Vitalität generiert.

! **Nicht WAS der Nein-Sager ist, sondern was in ihm entsteht**

- Die Frage ist nicht, WAS der Nein-Sager ist,
- sondern was in ihm geweckt wird,
- sodass er mehr bei sich ist
- und dann auch (unter anderem) bessere Leistung erzielen

4. Vorbemerkung 3: Umstellung von den Fakten zur Energie

! **Was zählt im folgenden Beispiel**

(1) Der Proponent (jener der etwas verlang) berücksichtigt beim Neinsager welche Bereiche?

- Verhalten oder Energie?
- Gedanken oder Bitte?
- Worte oder Anliegen
- Reaktionen oder Strategien

! **Übung: Zählt was der Neinsager tut, was er sagt, oder womit er droht?**

- Rollenspiel von einem Neinsager, der zu einem Vorschlag des Bekämpften nein sagt!

Beobachten:

- Was beobachten die drei Akteurgruppen (Neinsager, Verpöner, Beobachter?)
-
- Was fühlen sie?

- Was denken sie?
- Was macht das in ihnen (mit ihnen?
- Was ist die Deutung?
- Was ist die Reaktion´

5. Vorbemerkung 4: Nicht besitzen, sondern gärtnern.

! **Nicht sein, sondern daraus-Entstehen ist entscheidend**

- Uns interessiert nicht einfach nur, was ist, sondern was daraus entsteht.
- Was **ist**, das ist stets von mir mitkonstruiert.
- Was ist, ist ein Produkt, aber keine Produktion. Uns geht es aber darum, nicht das Heute weiter (als Status, als Produkt) bestehen, sondern das Morgen entstehen zu lassen.

! **Die schlaue Kommunikation arbeitet direkt mit Energien,**

- (1) mit der Vitalität und dem Flow.
- (2) Widerstand, Nein, Opposition, Verweigerung, Überhören: dies alles sind Hinweise, dass der Nein-Sager direkt mit den Energien zu arbeiten bereit ist. Dass er das phänomenale "Nein!" nur vorschiebt.
- (3) Je ärgerlicher, je engagierter, je drohender sein "Nein!" ist, desto mehr ist er bereit, auf der Ebene der humanen Energien zu arbeiten.

! **Grundthese:**

- Das Flow von Vitalität, Energie und Zuvorkommenheit ist die Basis aller Person. Hat sie Vitalität, so blüht sie auf, hat sie keine, nützt der beste Selbstwert nichts.
- Die Person ist die Grundlage dafür, ob etwas vom funktionalen Bereich wichtig ist. Wenn Di Person mit sich selbst Probleme hat, wird sie nicht offen sein für Sachdiskussionen.
- Gut zu Funktionieren ist die Basis aller Problemlösungen, und zugleich auch das Ziel aller wichtigen Anstrengung in Beruf, Familie, Innenleben

! **Der Umgang mit Opposition beinhaltet also**

- (1) günstiges Denken
- (2) günstiges Reden
- (3) günstiges Entscheiden
- (4) günstiges Handeln

- (5) günstige Organisation (inkl. Strategien)
- (6) günstige Gefühle (versetze Dich in einen günstigen Gefühlszustand)
- (7) günstige Haltung (inkl. die günstigen Selbstverständlichkeiten)
- (8) günstige Bewusstheit (inkl. Vorurteilslosigkeit, denn Vorurteile intrigieren gegen Dich selbst; sie führen zu Blockaden)
- (9) günstige Vitalität (inkl. wohlwollend, zuvorkommend, inkl. Flow und Flow-Förderung)
- (10) günstiges Wecken

B. OPPOSITIONSMODULE UND TECHNIKEN

6. Topo-Technik: Sphären-Topologie: In welcher Sphäre liegt das Nein?

! **Faktisch (IBM-Devise: die zwei Dinge)**

- Erstens: Das falsche Tun - die falsche Methode. Es braucht das richtige Tun - die richtige Methode.
 - Zweitens: Es genügt nicht, das Richtige zu tun, es muss auch das Richtige herauskommen. Das ist der ökonomische Ansatz, der sich schliesslich an den verkauften, das heisst den gesuchten Produkten orientiert.
- (1) Ist es die Zeitorganisation (Sphäre 1), oder ist er müde? (Sphäre 3) Oder hat er das Gefühl, er habe schon genug geleistet? Oder leidet er daran, dass die Andern ihm nicht zur Verfügung stehen? (Sphäre 2)
- (a) Fakt der Sphäre 1: ER arbeitet nicht mehr, legt sich hin
 - (b) Besorgnis der Sphäre zwei: Er fühlt sich verlassen
 - (c) Energie-zustand der Sphäre 3: Er ist müde. Ungünstig ist: "Gell, Du bist müde". Wenn "müde sein" heisst: "Ins Bett gehen", so ist die Frage eine Drohung (also unwillige oder nachteilige Folge), dann wird ein Nein zurückkommen. Wenn "müde sein" auch heisst, schwach sein und so, dann wird ein "Nein" provoziert.

! **Der Nein-sager handelt nicht, er macht Arbeit der humanen Energie**

- Frage: Weiss er worum es geht? Ist er in der Lage oder geht es nur um die Tatsachen
 - Leuchtet ihm die Sache nicht ein? Bedenken Sie: Es sind selten die physischen Elemente, es ist die Deutung, die Bedeutung, der Sinn der Tat., die Schwierigkeiten machen.
- (1) Denken Sie, oft ist es eine (empfundene) Ungerechtigkeit, gegen die er sich sträubt. ("Der Bruder bekam mehr Zeit.")
- (2) Nutzen Sie die zügige Fürsprache

- (3) oder die verschwenderische Phantasie
- (4) oder das clevere Drehbuch
- (5) oder machen Sie daraus eine Geschichte: eine Phantasie-Geschichte, oder erzählen Sie eine Geschichte. Oder Sie beziehen SEINE jetzige Vergangenheit mit ein.
- (6) Oder seine Erfahrungen: "Gell, immer dasselbe so erleben, das ist wirklich nicht lässig."

! **Grundlage: Fakten allein (Sphäre 1) zählen nicht**

- Wir können nicht gegen den Energie-Fluss arbeiten.

! **Personale Sphäre**

- das intensive Erleben
- das intensive Team
- (1) "Ich mag nicht mit Peters an eine Party gehen, geht Du allein".
- (2) Wo liegt das Nein? In der Person der Peters, in der eigenen schlechten Laune, an Frust, an Mangel an Anerkanntsein, an schlechten Erfahrungen, an der Langweile der Diskussion, am späten Ins-Bett-gehen?
- Meine Reaktionsmuster. Was fühle ich, wenn jemand mich angreift/Opposition macht? Wie reagiere ich?
 - (1) Aggressiv
 - (2) Defensiv
 - (3) Hilflo
 - (4) Ärgerlich
 - (5)
- Wie profitabel, wie günstig ist dies für eine strategisch günstige Auflösung der Integration?

! **Energie und Vitalität**

- Wir können nicht gegen das Immunsystem des Kommunikations-Partners arbeiten.
- Wir müssen mit der Positivität arbeiten, das heisst mit Lust und Lebenswillen. Die günstige Energie
- das günstige Ressourcieren.
 - (1) "Ich hasse Dich" tönt sehr persönlich, ist aber in den allermeisten Fällen eine schwere Unstimmigkeit der Person gegen sich. Eine Selbst-Intrige .

7. Eine Technik: Verständnis und Aktivierung der Immunität

! **Das Nein ist eine Immunantwort.**

- Das ist eine Deutung des Menschen als Organismus, als aus der Sphäre 2
- Das Lebenssystem, das einem Schädling begegnet, will sich schützen. Es will nicht verletzt werden, vermindert werden, heruntergeputzt werden und es will nicht sterben.

! **Wo ist seine Immunität bedroht?**

- Bedenken Sie, wir haben eine dreifache Immunität:
 - (1) nach aussen
 - (2) zu sich selbst
 - (3) und zu seiner Laune/Stimmigkeit/Energie.
- Sorge dafür, dass er ein Ja sagt
 - (1) "Gell, Du willst jetzt nicht".
- Sorge dafür, dass er von sich aus initiativ ein Thema darstellt, das NICHT Opposition ist.
- Mache ein Spiel daraus.

! **Mache Angebote.**

- Reagiere nicht, sondern wisse, das ist ein Angebot von seiner Seite. Reagiere oder modifiziere die Antwort, wenn es günstig ist. Wenn nicht:
- Mache ein anderes Angebot. Kein Gegen-Angebot, sondern eines, das förderlich ist für ihn (siehe Punkt 1).
- Beispielsweise direkt die Last ansprechen, die das Problem bereitet (zügige Empathie). Dies bedeutet, dass wir nicht einfach empathisch sind, sondern daraus einen Zug machen, etwas, das ihn anspricht und ihn trotz Leiden und Problemen gross macht.
 - (1) "Wie hast Du das geschafft, so wenig beschädigt herauszukommen?"
 - (2) "Was kann ich für Dich tun, damit Du endlich nicht mehr so allein sein musst?"
- Natürlich kann hier auch mal Empathie benutzt werden: "Ich fühle, was Dich so drückt. Ich leide mit Dir. Vielleicht auch: Mich dünkt, dass Du es sehr schwer hast".

! **Gib Anerkennung.**

- Lerne den Unterschied von Lob und Anerkennung
- Lob belohnt Resultate und Vergangenheit.

→ Strafe belohnt unerwünschte Resultate und somit unerwünschte Vergangenheit.

→ Beispiel: "Das hast du gut gemacht!"

→

! **Anerkennung setzt Potentiale ins Licht und ressourciert die Zukunft**

→ Beispiel: "Ja, Du hast Das Potential zu so was!"

8. Die Proponenten-Methode: Vom Opponenten zum Pro-Ponenten

! **Wie einem Nein-Sager begegnen?**

→ Suche sein Anliegen (zügige Fürsprache)

(1) "Du möchtest eigentlich gerne ein guter Kolleg von ihm sein"

→ Suche seine Bedürfnisse (aktives Zuhören)

(1) "Das hat Dich aber ärgerlich gemacht. Und Du bist enttäuscht worden".

! **Sorge dafür, dass er ein Ja empfindet.**

→ Er ist ja in vollem Nein. Er wird durch Nein geprägt. Das will er nicht. ER will zwei Dinge nicht: von Nein dominiert werden, und er will SIE nicht, wie Sie handeln, denken sprechen oder sind.

! **Die goldene Brücke:**

→ Pro-Position heisst z.B., der Opposition eine "goldene Brücke bauen", so dass er sein Anliegen verwirklichen UND ich mein Anliegen unterbringen kann resp., dass er auf meine Seite schwenkt.

(1) Vgl. beim Stichwort der Markteffizienz (= Flow-Effizienz).

(2) "Was hältst Du von der Idee, dass ich einmal mit ihm rede. Und dass Du nachher deine Vorstellungen genauer darlegen kannst?"

9. Technik: Widerspruch in Kontrarität verwandeln: Von der Negation zur Altero-Position.

! **Sage nicht: "Du willst nicht ins Bett gehen",**

(1) sondern: "Du möchtest lieber aufbleiben".

! **Sage nicht Nein zum Nein, sondern Ja zum Konträren.**

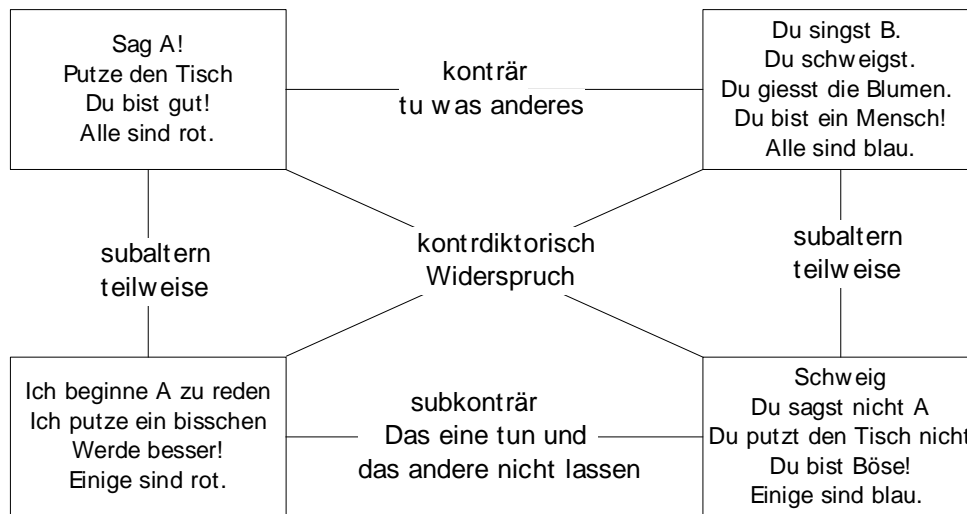
(1) Nicht: "Du magst nicht nach draussen gehen", sondern: "Du möchtest lieber drinnen bleiben".

! **Biete Alternative,**

(1) suche Alternative, nicht Gegensätze: Nicht: "das passt Dir nicht", sondern: "dann treffen wir uns um fünf Uhr wieder beim Zvieri".

! **Bette die Opposition in die drei Sphären ein:**

(1) "Du magst nicht, dass Dir etwas vorgeschrieben wird" (Druck, Zwang).



N:\Ergo\Akkommunikation\Modul-Opposition\Konträr-Schema.flo

Copyright Dr. J. Gasser, Bern 2002

10. Technik: Vom Krieg zum Markt zum Fest

! **Die sieben Stufen:**

- (1) Krieg (zerstören, Siegen)
- (2) Kampf (um Positionen, Immunität kämpfen)
- (3) Handel / Markt (handeln)
- (4) Arbeit (etwas Nützliches herstellen)
- (5) Atmen / Essen, ... (lebendiger Austausch)
- (6) Zugehören, Familie (Eigen-Fremd-Dasein)
- (7) Spiel (Wettbewerb als spielerische Auseinandersetzung, Messung)
- (8) Fest (Einladungen, Gäste, Festlichkeit)
- (9) Initiation

! **Die Markteffizienz der Opposition: Krieg-Markt-Fest.**

- "Nein, tu nicht!"; "Wenn Du das sagst, dann widerspreche ich Dir!" Das ist Krieg
- "Hier verlang ich was, wer macht mit?" Das ist Markt
- Ich bin begeistert vom dem, was ich tue, und begeistert für ihn anziehend zu sein
- . Das ist Fest.
- Suchen Sie erstens, in welcher Sparte
 - (1) Sie als Navigator das Oppositionsspiel ansiedeln. Ihr Partner siedelt es im Krieg an. Und was machen Sie daraus? Reagieren Sie, werden Sie auch oppositionell oder welche Sparte denken Sie, wäre günstig?
 - (2) "Du musst mir nicht kommen" = kriegerisch. Damit beendet man keinen Krieg.
 - (3) "Ok, da hab ich einen Fehler gemacht, ich brauche kurz Zeit. Darf ich nachher nochmals zu Dir kommen?".
- Die Sparte Wirtschaft gilt für auch für emotionale Güter,
 - (1) nicht nur für materielle oder für planerische. Emotionale Güter, die auf den Markt gelangen, vermarkten wir nicht, wir inszenieren sie. Das heisst, es entsteht das Theater. Kriegerische Spiele kann man nicht nur mit militärischen Waffen machen, auch mit geistigen (Zynismus: "Was kann man von Dir anderes erwarten?") oder moralische gute Meinung: ("Es wird Dir gut anstehen, wenn Du einlenkst").
- Schauen Sie, welche Logik dahinter steckt (vgl. Schema unten); Vor- und Nachteil, Ablauf und Ergebnisse.
- Wählen Sie die Sparte Ihres Oppositionsspiels aus.

→ Hierzu dient Ihnen das Schema unten (Architektur).

Krieg - Schlachtfeld (Durchsetzung von Ansprüchen, egal, wer die Kosten zahlt: die reine Habgier, resp. reine Verwundbarkeit)	Wirtschaft - Marktplatz (Güter / Informationen: Erarbeitung und Austausch von Gütern; auch emotionalen Gütern)	HumanEnergie - Festplatz (Ressourcierung) Flow-Garten
Eroberung, Vertreibung	Erarbeitung	Geschenk, Atmosphäre
Verteidigung der eigenen Grenzen	Verteidigung von eigenen und fremden Grenzen	Unangreifbarkeit, Unverwundbarkeit durch innere Gelassenheit
Sieg	Gewinn (materieller, emotionaler Eigen-Profit)	Gewinnung der Person und der "Seele"
Angriff	Angebot, Nachfrage	tragender Fluss, Flow
Spionage	Privatsphäre, Respekt	Transparenz
Täuschung (durch Bilder, Maske)	Betriebsgeheimnisse	Klarheit, surfen auf dem Geheimnisvollen
Zerstörung	Ablehnung (aber gehen lassen)	Ressourcierung
Gewalt, Macht, Herrschaft, Dominanz	Abhängigkeit, Bedürfnis, Angewiesensein, Nutzen	Attraktivität, Flow, geben, Grosszügigkeit, volle Unabhängigkeit
Aufbau der absoluten Dominanz	Aufbau von mehr Potentialen (Markt)	Aufgebaut-Werden erhalten
Machbarkeit, Macht, Dominanz	Erarbeiten, handeln, auseinander setzen	Gewähren, lassen, geben
List, Hinterlist, Tücke	List, Schlauheit (Betriebscleverness)	Vorderlist, schlaue Vitalität, schlaue ..., mit wenig mehr
Zweitschlag	Team-Balance	Noch-mehr-geben-lassen
Rache	Netzwerk der Reaktionen	Mehr geben
Strafe	Konsequenzen	Fliessendes Für-sein
Ausbeutung	allseitig nützlicher Tausch	Grosszügigkeit, Fairness

Vorläufiger Nutzen, Benutzung, Durchsetzung, keine Kredite, nur Fallen	Kredit, Debit (von Gütern und Werten), keine Fallen	Kredit, Debit (Achtsamkeit, Vitalität, Flow)
Risiko minimieren, zahlen soll der Andere, Kalkulation, höchste Preise (Leben)	Risiko kalkulieren, zahlen nach Entgelt, Kalkulation, angemessene Preise	Risiko nicht kalkulieren, Preis der sich in Schatz verwandelt
strikte Planung und Chaos, Strategien von Einsatz-Weg- Mittel, Fallen ausschalten	Planung und Markt, Strategien kombiniert mit Menschlichkeit	Jenseits von Planung, Gelassenheit, Park statt Markt, kombiniert mit Grossartigkeit
Sicherheit, Garantie, Dominanz	Balance	Plusbalance
Monopol, Versklavung	Anerkennung, Solidarität	Anerkanntsein vermehrten, schätzen
Machbarkeit, Macht, Dominanz	Erarbeiten, handeln, auseinander setzen	Gewähren, lassen, geben
Keine Konkurrenz, Effektivität der Dominanz, unabhängig von Effizienz des Einsatzes	in freier Konkurrenz Effektivität des Nutzens, Effizienz des Einsatzes	jenseits von Konkurrenz, Effizienzsteigerung
Gleichschaltung	Vielfalt	ein-fältige Mannigfaltigkeit; Allheit
Überwachung	Risiko abschätzen	Ohne Ich, Offenheit zu allem
Sicherheit	Balancierung der Freundschaften	Geborgenheit
feste Garantie	regelmässiger Rhythmus, Lebensbedürfnisse kommen wieder	keine Garantie, aber volle Verlässlichkeit, völlige Zuneigung, Freiheit

Wirtschaft, Staat usw. greifen oft auch zu den Mitteln des Krieges. Auch HumanEnergie kann à la militärische Intelligenz betrieben werden.

Ökonomische Intelligenz ist eine auf Erfolg gerichtete, auf Mehrwerte fokussierte, kollegiale, Wettbewerbs-Intelligenz. Dies der Leitlinie nach.

Krieg um Güter, um Infos, um Besitz, um Einfluss, um Akzeptiertsein

Die Medien sind auf Grund ihrer Aktualität Teil der kriegerischen Sphäre und hierher passt auch das Bild der psychologischen Kriegsführung, wie es der russische Teilnehmer entwarf. Er beschreibt die Zerstörung von humanen Werten, die eben nicht nur Charakteristik des Informationskrieges ist. Das ist eine psychologisierende und theatralische Auffassung von Information, die jedoch auch ihren Platz im Repertoire menschlicher Vernichtungskünste hat. Der Informationsbegriff muss vor allem auf die Erfordernisse des technisch-militärischen Verteidigungs-, Angriffs- und Zweitschlagkomplexes ebenso wie auf die technisch-zivilen Infrastruktureinrichtungen abgestimmt sein. Das ist eben funktionale, operative logische Information, und keine psychologische Verknüpfung von Verhaltensweisen, die es zu manipulieren gälte. Täuschung im Info War muss heute so konstruiert sein, dass sie imstande ist, die technischen Vorwarn- und Überwachungseinrichtungen, die Feuerleiteinrichtungen so zu beeinflussen, dass sie falsche Bilder als richtig annehmen und damit falsche Entscheidungen und Befehle im automatisierten Funktionskonstrukt auslösen. Der saudische König wurde vom Oberbefehlshaber der US-Streitkräfte Schwarzkopf angeblich noch mit manipulierten Satellitenaufnahmen irakischer Aufmärsche zur Golf-Kriegsführung überredet. Eine Fälschung, die die Saudis mangels der nötigen Technologie nicht überprüfen konnten. Nun geht es im übertragenen Sinne um direkte Täuschung der technischen Überwachungseinrichtungen des Gegners, so Arquilla und Ronfeldt in ihrem Beitrag über den Cyberkrieg. Es ist also vermehrt ein Krieg und Wettbewerb der Intelligenz sowie ausgefeilter technischer Systeme und trojanischer virtueller Pferdchen.

! **Führen Sie folgende Beispiele (Workshop)**

→ durch und geben Sie effizientere Antworten. Die Antworten in Sparte 1 (Krieg) sind zwar oft effektiv, aber nicht effizient und nicht sehr produktiv. Die Antworten in der Sparte 2 (Markt der Güter) sind effektiv und nützlich. Die Antworten der Sparte 2 (Garten des Flow) ist am effizientesten und am meisten gewinnend.

- (1) "So kommt man nicht seinem Vater" (Verbot);
- (2) Was fällt Dir ein!" (Drohung);
- (3) "Du gehörst geprügelt" (Strafe);
- (4) "Geh in Dein Zimmer" (Gebot); "Davon will ich nichts mehr hören";

- (5) "Geh mir weg mit diesem dummen Zeug" (Henker mit seinen Killersätzen);
- (6) "Du solltest Dich benehmen, sonst wird nichts aus dem Ausflug" (Empfehlung, Hinweisschild).
- "Du bist jetzt recht erzürnt über mich" (aktives Zuhören; Ego-Form); "Das kann ich Dir nachfühlen" (Empathie, Ego-Form). "Ich fühle mich auch von Dir bedrängt, so wie Du dich von mir bedrängt fühlst" (Ich-Botschaften, Ego-Form).
- Versetzen Sie sich in eine günstige Stimmung (innere Atmosphäre) und lassen Sie sich nicht beeinflussen (ressourciver Zustand); Empfinden Sie und denken Sie, wo und wie der andere recht hat (Pro-Resonanz); denken Sie sich aus, wie er seinem Anliegen gerecht werden kann, ohne destruktiv oder egotische zu sein (Pro-Strategie). "Ja, meine Reaktion war hier übertrieben"; "Deine Zeit muss respektiert werden" (Anerkennung); lächeln Sie, lachen Sie aus Freiheit, nicht aus Zwang oder unter Pflichtbewusstsein (Pro-Phänomen); nutzen Sie die verschiedenen Strategien, die Sie aus der schlaun Kommunikation oder aus der schlaun Pro-Position kennen.

! **Die schlaue Pro-Position**

- Wir wenden die Energie in eine günstige Form, nicht in Gegen-Opposition.

-
-
- Dazu stellen Sie die Fragen der Sparte der HumanEnergie: Ist mein Satz grosszügig? Gewährend? Ist mein Verhalten effizient (erreicht es mit wenig viel?). Ist es schlaun? Weckt es die Lust des Andern?

-
-
- Pro-Position heisst, dass ich nicht auf die Opposition reagiere, sondern etwas anderes, ein förderliches Element in den Raum stelle.
-
-

11. Technik Sinnsuche:

- (1) Das Kind will nicht - suche den Sinn:

! **Der Partner will nicht.**

- Suche den Sinn des Neins. Ist er:
- Selbständigkeit behalten?
- Freiheit beehren?

- Einmal selber etwas sagen können?
- Macht ausüben können resp. bemächtigt werden?
- Verletztsein, gestört sein - nicht beachtet sein?

! **Anerkenne den Sinn**

! **Sorge dafür, dass er den Sinn bewahren kann, dass er ihn erfüllen kann oder, dass der Sinn in was noch-besserem aufgehoben wird.**

12. Technik: Erzähle die Non-Dominanz

(1) Dominanz und Hilflosigkeit: Erzähle!

! **Seien Sie echt. Wenn Sie hilflos sind, seien Sie hilflos. "Ich weiss nicht, was tun".**

- Wenn Sie aggressiv sind, stehen Sie dazu: "Das macht mich aggressiv".
 - (1) Doch bitte nehmen Sie ihm die Last von den Schultern "Aber das hat nichts mit Dir zu tun, sondern mit meinem Ungestüm und meinem ...".
 - (2) Sorgen Sie dafür, dass Sie trotz Ihrem Ärger / schwachen Zustand / ... er auf eine gute Piste kommt: "Ich komm in fünf Minuten zurück, dann bin ich besser "zväg".
 - (3) Denken Sie daran, dass jeder enge, begrenzte, schwache Zustand von Ihnen, gegenüber ihm einen Druck ausübt. Also sorgen Sie dafür, dass dieser Druck nicht entsteht oder aber aufgehoben wird: Sie kommen so in Gefühle, wie es für ihn attraktiv ist, und Sie es von innen heraus können. Reden Sie so, dass es für ihn attraktiv ist.

! **Erklären Sie aber:**

- Geschichte: Erzählen Sie, wie was abgelaufen ist, wie was abläuft, und was die Person für eine Rolle spielte, sowie die andern Personen. Der Grossvater, der Lehrer, der Chauffeur usw.
- Details: "Du magst den Pullover, den ich Dir gestern gegeben habe nicht. Sind es die Haare oder die fehlende Elastizität oder ist das etwas, das nicht zu Deinem Lebensstil passt?"
- Gründe: "Ja, Pullover aus Wolle kratzen leicht";
- Bestätige: "Das macht Dir weh".
- Möglichkeiten: "Ich kann Dir meinen leihen." "Wir werden ihn waschen und einen besonderen Weichspüler nehmen".
- Ziele: Bestätigen Sie sein Ziel: "Du möchtest nicht so viel lernen müssen, denn Du hast so wenig freie Zeit".
- Wege, operationell: "Was machen wir jetzt. Möchtest du einen andern holen?" "Möchtest Du lieber ein eigenes Mittel?"

! **Übergib ihm Macht.**

- Schüler verweigert Lernen. Lehrer verlangt von Eltern schriftliche Bestätigung, dass Sie die Verantwortung für das Nicht-Lernen übernehmen. Vater sagt zum Sohn: "Sag Du, was ich tun soll".

! **Bedenke aber, dass das immer zugleich mit SINN, und der Sinn mit Bewusstsein verbunden sein muss. Es muss SINN machen und es muss FÜR IHN Sinn machen.**

- Einfach nachgeben bringt nichts.
- Kind muss bewusst machen und bewusst werden, was abläuft, was er tun kann, und dass er verlangen kann.

13. Grundlagen: Vorgehen in sechs Gefässen

! **Die sechs Gefässe**

- (1) Die Philosophie
- (2) Mein schwierigster Fall - Mein erfolgreichster Fall. - Was braucht DIESE Person, und nicht der Fall?
- (3) Konkrete Praxis: Workshops - Beispiele - Alternativen - Machbarkeit. Rezeptive konkrete Praxis? Wie möchte ich es erfahren?
- (4) Was löst es bei mir aus, was mache ich damit?
- (5) Navigation: Wie gehen wir mit den Energien um?
- (6) Ressourcierung: Wie ressourciere ich? Was ressourciert?
 - (a) Macht diese Reaktion / diese Antwort / dieses Angebot den Partner stark?
 - (b) Gibt es ihm Chancen? Raum? Möglichkeiten? Energie? Affinität? Attraktivität?
 - (c) Einwand: "Man muss da durch. Einfach alles bibäbeln, das geht nicht". Stimmt.

! **Bedenken Sie die Energie-Bilanz seiner Immunantwort**

- da er eine Immunantwort gibt, . . .
 - (1) verliert er selbst Energie,
 - (2) steht er unter ungünstiger Prägung,
 - (3) muss ich mich gegen... stellen.
 - (4) Und wenn Sie gegen die Gegnerschaft sind, so muss er eine zweite Gegnerschaft aufbauen: Nicht nur gegen das Thema, sondern auch gegen SIE.