

DIRK W. EILERT & CORA BESSER-SIEGMUND

wingwave-Coaching: die Profi-Box

Maßgeschneiderte Interventionen
durch flexible Methodenkompetenz



Legende

Vorwort von Barbara Schott

Vorwort

Teil I: ALLGEMEINES

1. Informationssammlung und Zielformulierung

1.1 Allgemeines zum Thema

1.2 S.C.O.R.E.-Modell für die Informationssammlung

1.3 S.M.A.R.T.-Modell für die Zielformulierung

2. Vorbereitung des Klienten auf die wingwave-Intervention

2.1 Checkliste

2.2 Was bei Angst im Körper passiert

3. Muskeltest (Myostatiktest/ O-Ringtest)

3.1 Allgemeines

3.2 Kalibrierung

3.3 Einsatz im Coaching

3.4 Der Aussagenbaum

3.5 Emotionsorten und Soma-Stress

3.6 Umgang mit Muskeltestblockaden

4. Umgang mit starken emotionalen Abreaktionen

4.1 Prävention

Teil II. THEMEN UND FORMATE

A. Grundlegende Formate

1. Stress-Imprintings verarbeiten (wingwave®-Grundprozess)

1.1 Allgemeines zum Thema

1.2 Format-Schritte (1/2)

1.3 Format-Schritte (2/2)

1.4 Aussagenmuster zum Myostatiktest

1.5 wingwave-Grundprozess: Allgemeines zum Format

2. Einen sicheren Ort installieren

2.1 Allgemeines zum Thema

2.2 Format-Schritte

2.3 Aussagenmuster zum Myostatiktest

3. Selbstcoaching (wingwave®-CD oder Butterfly-Technik)

3.1 Allgemeines zum Thema

3.2 Format-Schritte

3.3 Butterfly-Technik

4. Wellness-Management mit der wingwave®-CD

4.1 Allgemeines zum Thema

4.2 Vorbereitende Schritte

4.3 Ablauf während der Musik

5. Entzauberung von Schokolade, Chips & Co (wingwave® rückwärts)

5.1 Allgemeines zum Thema

5.2 Format-Schritte

5.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest

5.4 wingwave rückwärts bei übermäßigem Genuss:
Allgemeines zum Format

6. Selbstbild-Coaching

- 6.1 Allgemeines zum Thema
- 6.2 Format-Schritte
- 6.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 6.4 Selbstbild-Coaching: Allgemeines zum Format

7. Glaubenssätze verändern

- 7.1 Vorgehen zur Auflösung einschränkender Glaubenssätze

8. Euphorie-Belief auflösen (wingwave® rückwärts)

- 8.1 Allgemeines zum Thema
- 8.2 Format-Schritte
- 8.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 8.4 wingwave rückwärts zur Auflösung von Euphorie-Beliefs:
Allgemeines zum Format

B. Reframing und Teilarbeit

1. wingwave® und das Teilemodell der Persönlichkeit

- 1.1 Allgemeines
- 1.2 Versöhnung mit einem nicht-integrierten Persönlichkeitsteil
- 1.3 Umgang mit Einwandteilen im Veränderungsprozess
- 1.4 Häufig genannte Persönlichkeitsteile (1/2)
- 1.5 Häufig genannte Persönlichkeitsteile (2/2)

2. Innere Konflikte (Verhandlungsreframing)

- 2.1 Allgemeines zum Thema
- 2.2 Format-Schritte (1/2)
- 2.3 Format-Schritte (2/2)
- 2.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 2.5 Verhandlungsreframing: Allgemeines zum Format

3. Schlank werden (6-Step-Reframing)

- 3.1 Allgemeines zum Thema
- 3.2 Format-Schritte
- 3.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 3.4 6-Step-Reframing: Allgemeines zum Format

C. Imaginative Aufstellung

1. Prägungen auflösen (Imaginative Familienaufstellung)

- 1.1 Allgemeines zum Thema
- 1.2 Format-Schritte (1/2)
- 1.3 Format-Schritte (2/2)
- 1.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 1.5 Auffinden des Prägungszeitpunkts (Schritt 2)
- 1.6 Inszenierung der Prägezeit (Schritt 3)
- 1.7 Submodalitäten in der imaginativen Familienaufstellung
- 1.8 Heilung der inneren Familie durch Ressourcentransfer
(Schritt 8)
- 1.9 Imaginative Familienaufstellung: Allgemeines zum Format

2. Konflikte im Team (Imaginative Organisationsaufstellung)

- 2.1 Allgemeines zum Thema
- 2.2 Format-Schritte (1/2)
- 2.3 Format-Schritte (2/2)
- 2.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 2.5 „Spiegel-Processing“
- 2.6 Imaginative Organisationsaufstellung: Allgemeines zum Format

3. Zielcheck, systemisch (Soziales Zukunftspanorama)

- 3.1 Allgemeines zum Thema
- 3.2 Format-Schritte
- 3.3 Aussagenmuster zum Myostatiktest
- 3.4 Soziales Zukunftspanorama: Allgemeines zum Format

4. Ein inneres Projektteam entwickeln (Walt-Disney-Strategie)

- 4.1 Allgemeines zum Thema
- 4.2 Format-Schritte
- 4.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 4.4 Teamentwicklung durch Ressourcentransfer (Schritt 5)
- 4.5 Walt-Disney-Strategie als imaginative Aufstellung:
Allgemeines zum Format

D. Ziel- und Ressourcencoaching**1. Ziele visualisieren**

- 1.1 Allgemeines zum Thema
- 1.2 Format-Schritte
- 1.3 Aussagenmuster zum Myostatiktest
- 1.4 Zielvisualisierung: Allgemeines zum Format

2. Selbstsabotage auflösen (Zielkognitions-Test)

- 2.1 Allgemeines zum Thema
- 2.2 Format-Schritte

3. Kraftquellen bewusst aktivieren

- 3.1 Allgemeines zum Thema
- 3.2 Format-Schritte
- 3.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 3.4 Kraftquellen bewusst aktivieren: Allgemeines zum Format

4. Stress lösen durch Ressourcenstärkung (Ressourcen-Radianz-Technik)

- 4.1 Allgemeines zum Thema
- 4.2 Format-Schritte
- 4.3 Aussagenmuster zum Myostatiktest
- 4.4 Ressourcen-Radianz-Technik: Allgemeines zum Format

5. Ressourcen modellieren (Prominenten-Modelling)

- 5.1 Allgemeines zum Thema
- 5.2 Format-Schritte
- 5.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 5.4 Prominenten-Modelling: Allgemeines zum Format

6. Ressourcenintegration (Alignment-Prozess auf den neurologischen Ebenen)

- 6.1 Allgemeines zum Thema
- 6.2 Format-Schritte
- 6.3 Übersicht über die neurologischen Ebenen
- 6.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 6.5 Alignment-Prozess auf den neurologischen Ebenen:
Allgemeines zum Format

7. Positive Eigenmotivation (Optimierung des inneren Dialogs)

- 7.1 Allgemeines zum Thema
- 7.2 Format-Schritte
- 7.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest

8. Wehmütige Erinnerungen heilen

- 8.1 Allgemeines zum Thema und zur Intervention

E. Time-Line-Coaching**1. Persönliche Geschichte verändern auf der Boden-Time-Line**

- 1.1 Allgemeines zum Thema
- 1.2 Format-Schritte (1/2)
- 1.3 Format-Schritte (2/2)
- 1.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 1.5 Heilung der Grundursache
- 1.6 Hypnotische Sprachmuster
- 1.7 Umgang mit mehreren Zeitlinien
- 1.8 Allgemeines zum Format

2. Programmieren der Zukunft auf der Boden-Time-Line

- 2.1 Allgemeines zum Thema
- 2.2 Format-Schritte (1/2)
- 2.3 Format-Schritte (2/2)
- 2.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 2.5 Hypnotische Sprachmuster
- 2.6 Allgemeines zum Format

F. Ergänzende Formate**1. Kommunikationskonflikt (1.2.3.-Position)**

- 1.1 Allgemeines zum Thema
- 1.2 Format-Schritte (1/2)
- 1.3 Format-Schritte (2/2)
- 1.4 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 1.5 1.2.3.-Position: Allgemeines zum Format

2. Auftrittscoaching

- 2.1 Allgemeines zum Thema
- 2.2 Stressfaktoren im Auftrittskontext (1/3)
- 2.3 Stressfaktoren im Auftrittskontext (2/3)
- 2.4 Stressfaktoren im Auftrittskontext (3/3)

3. Innere Grenzen überwinden

- 3.1 Allgemeines zum Thema
- 3.2 Format-Schritte
- 3.3 Aussagenmuster für den Myostatiktest
- 3.4 Innere Grenzen überwinden: Allgemeines zum Format

4. Kreativitätssteigerung

- 4.1 Allgemeines zum Thema
- 4.2 Format-Schritte
- 4.3 Aussagenmuster zum Myostatiktest

5. Flugangst

- 5.1 Allgemeines zum Thema
- 5.2 Liste der Stressfaktoren bei Flugangst

6. Zahnbehandlungsangst

- 6.1 Allgemeines zum Thema
- 6.2 Liste der Stressfaktoren bei Zahnbehandlungsangst

III. ANHANG

- Verzeichnis der wingwave®-Formate
- Themenregister
- Glossar
- Literatur

Allgemein

Processing (schnelles Winken)



„Genussweben“ (langames Winken)



Myostatiktest



TA: Thementaussage (vgl. Karte I.3.3, „Muskeltest“)

PA: Prozessaussage (vgl. Karte I.3.3, „Muskeltest“)

Für imaginative Aufstellungen und Telearbeit

Assoziierter Emotionstest



Dissoziierter Emotionstest



wingwave gehört schon seit Jahren in meinen Coaching-Handwerkskoffer. Die Methode ist besonders wirkungsvoll und lässt sich vielfältig mit anderen bewährten Coaching-Formaten kombinieren.

Welche Methode, welches Format nutze ich bei einer bestimmten Fragestellung des Coachees, das fragen sich Coaches schon bei der Anmeldung und noch viel häufiger während eines Coachings. Sehr professionelle, gut strukturierte und leicht anwendbare Tipps haben Dirk Eilert und Cora Besser-Siegmund in einem Set aus 150 Karten mit mehr als 20 Formaten vorbereitet. Wie kombiniert man wingwave mit Organisationsaufstellung oder mit Timeline-Coaching? Welcher Prozess ermöglicht ein wirkungsvolles Emotionscoaching bei Flugangst oder Heißhungerattacken? Alphabetisch geordnet findet der Coach das Format zum Thema und kann gleich damit arbeiten.

Für jeden wingwave-Coach ist diese „Profi-Box“ ein Muss, meines Erachtens können auch Coaches mit einer sehr guten NLP-Coach-Ausbildung oder Kinesiologen mit NLP-Hintergrund sehr von diesen Tipps profitieren.

Prof. Dr. Barbara Schott
Lehrcoach / Lehrtrainer DVNLP, wingwave-Coach

Was ist das richtige Vorgehen bei dem Thema meines Coachee? Wie kann ich meinen Klienten möglichst wirkungsvoll beim Lösen seiner Probleme und dem Erreichen seiner Ziele unterstützen? Das sind Fragen, die sich jeder Coach wahrscheinlich schon einmal gestellt hat. Bei der Fülle von möglichen Interventionen fällt es dann manchmal schwer, eine Entscheidung zu treffen.

Diese Profi-Box unterstützt den ausgebildeten wingwave-Coach, die Methode bei einer Vielzahl von Coachees und ihren unterschiedlichen Themen punktgenau einzusetzen. Natürlich können die Karten auch Coaches inspirieren, die nicht – oder noch nicht – in wingwave ausgebildet sind.

Zum Einsatz dieser Box:

Im Themenregister finden Sie ein Verzeichnis mit verschiedenen Coachingthemen. Jedem Coachingthema wird dabei ein bestimmtes Format zugeordnet. So finden Sie schnell das richtige Vorgehen für das Thema, mit dem Ihr Klient zu Ihnen gekommen ist. Die Zuordnung der Themen zu den Formaten soll Ihnen einen ersten Ansatz geben, von dem aus Sie sich dann im Coachingprozess weiter bewegen können. Dafür finden Sie auf den Karten zu dem jeweiligen Thema zusätzliche Ideen.

Vor den Interventionskarten (Teil II) finden Sie in Teil I vier themenübergreifende Kartensets: Das erste gibt Ihnen zwei grundlegende Modelle an die Hand: eins für die Informationssammlung im Coaching und eins für die richtige Zielformulierung. Darüber hinaus finden Sie dort ein Set, das sich mit der Vorbereitung des Klienten vor der eigentlichen Intervention beschäftigt, ein Set mit allen wichtigen Informationen rund um den Myostatiktest und ein Set, das Ihnen Hilfestellungen gibt, wie Sie mit starken emotionalen Abreaktionen Ihrer Klienten umgehen können.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Entdecken der Interventionsmöglichkeiten – und immer punktsichere Coachings.

Dirk W. Eilert & Cora Besser-Siegmund

Der Ansatz

„Denken ist Probehandeln!“ Albert Einstein

Durch den Prozess des Denkens legen wir neue neuronale Bahnen an. Die meisten Menschen denken über Ihre Probleme nach statt über die Lösungen. Die erste Frage, um eine Veränderung zu bewirken, ist deshalb die Frage nach den Zielen und Ressourcen.

Mit den hier beschriebenen Fragemodellen zeichnen Sie eine Karte der geplanten Wanderung.

Zwei Modelle

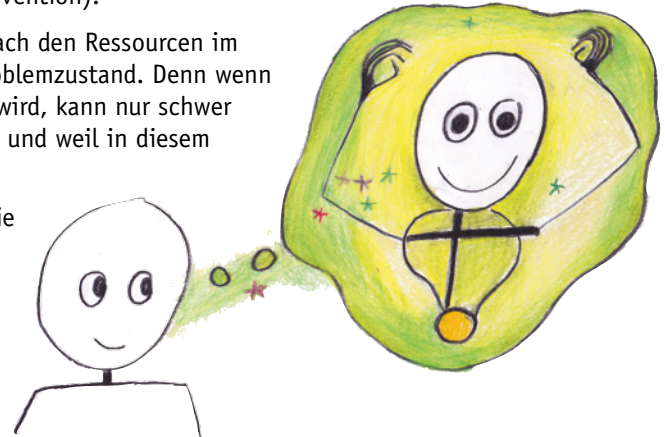
Im Folgenden werden das **S.C.O.R.E.-Modell** nach Robert Dilts für die Informationssammlung und das **S.M.A.R.T.-Modell** für die richtige Zielformulierung vorgestellt.






Das S.C.O.R.E. Modell (Symptom, Cause, Outcome, Ressources, Effects) ist eine von Robert Dilts entwickelte Struktur zur effektiven Organisation von Zielen und zur Sicherstellung, dass vor einer Veränderungsarbeit alle relevanten Informationen zur Verfügung stehen.





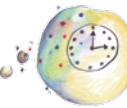
Auf diese Weise werden alle wichtigen und notwendigen Informationen für ein Ziel herausgearbeitet, um das Erreichen des Ziels bzw. eine damit verbundene Veränderung effektiv zu organisieren und zu gestalten (Vorbereitung und Basis für die anschließende Intervention).

Zur Wichtigkeit der Reihenfolge der Fragen: Die Frage nach den Ressourcen im S.C.O.R.E.-Modell erfolgt nicht nach den Fragen zum Problemzustand. Denn wenn in einem Problemzustand nach den Ressourcen gefragt wird, kann nur schwer eine Antwort erfolgen, weil ein Problem ein Problem ist und weil in diesem Zustand der Zugang zu den Ressourcen fehlt.

Mit dem S.M.A.R.T.-Modell können Sie überprüfen, ob die Zielformulierung Ihres Coachees so gestaltet ist, dass sie den Veränderungsprozess optimal unterstützt.



Schritt	Symbol	Wonach fragen?	Wie genau fragen?
1) Symptom		Gegenwärtiger Zustand	„Woran möchten Sie arbeiten?“ „Wie ist es gegenwärtig bei diesem Thema?“
2) Cause (Ursache)		Problembiografie Ursachen für das Problem	„Seit wann ist das so?“ „Gab es seitdem Zeiten oder Situationen, in denen das Problem nicht da war?“ „Was, denken Sie, ist die Ursache für das Problem?“
3) Outcome (Ziel)		Ziel Zielkriterien	„Was möchten Sie gerne erreichen?“ „Woran werden Sie merken, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?“
4) Effects (Auswirkungen)		Auswirkungen der Zielerreichung	„Welche positiven Auswirkungen hat es, wenn Sie Ihr Ziel erreichen?“ „Gibt es bestimmte Bereiche oder Situationen, wo Sie dieses Ziel nicht wollen?“ „Was könnten Sie verlieren, wenn Sie Ihr Ziel erreichen?“ „Spricht etwas dagegen, Ihr Ziel zu erreichen?“
5) Ressources (Ressourcen)		Vorhandene und benötigte Ressourcen	„Welche Ressourcen haben Sie schon, um Ihr Ziel zu erreichen?“ „Welche Ressourcen brauchen Sie noch, um Ihr Ziel zu erreichen?“

Was?	Symbol	Wie genau?
1) Situations-spezifisch		<p>Klären Sie die genaue Situation, in der Ihr Klient sein Ziel erreichen möchte, und lassen Sie sich diese Situation sinnesspezifisch beschreiben.</p>
2) Messbar		<p>Klären Sie die genauen Kriterien, an denen Ihr Klient erkennt, dass er sein Ziel erreicht hat. Bei „weichen“ Zielen, wie zum Beispiel Selbstvertrauen, nutzen Sie die Skalierungstechnik, um das Ziel messbar zu machen: „Wo auf einer Skala von 0 bis 10 liegt Ihr momentanes Selbstvertrauen – wenn 0 kein Selbstvertrauen und 10 das maximale Selbstvertrauen bedeutet? Was ist Ihr Ziel? Wo soll es liegen?“</p>
3) Attraktiv Als-ob-jetzt		<p>Attraktiv bedeutet positiv formuliert: Ohne Verneinung! Also zum Beispiel statt „Ich bin nicht so schüchtern.“ „Ich bin selbstbewusst“. Als-ob-jetzt bedeutet: In Gegenwartsform! Nicht „Ich werde“, sondern „Ich bin“!</p>
4) Realistisch		<p>Das Ziel sollte selbst initiiert und selbst aufrechterhaltbar sein. Wenn Ihr Klient sein Ziel nicht aus eigenen Kräften erreichen kann, lassen Sie ihn sein Ziel so formulieren, dass es in seinem Einflussbereich liegt. Beispiel: „Mein Ziel ist, dass mein Chef mich mehr lobt.“ Fragen für dieses Beispiel, um auf den Einflussbereich zu fokussieren: „Was können Sie tun, damit er das tut?“ „Wie möchten Sie damit umgehen, wenn er das trotzdem nicht tut?“</p>
5) Terminiert		<p>Lassen Sie Ihren Klienten einen konkreten Termin festlegen, an dem er sein Ziel erreicht haben möchte.</p>

Die folgenden Dinge sollten vor jeder wingwave-Intervention sichergestellt sein:

✓ **Rapport**

✓ **REM-Phasen und Eigendynamik erklären**

„Kennen Sie die REM-Phasen?“ Erläutern Sie Ihrem Klienten die REM-Phasen (Rapid Eye Movement). Das sind die Phasen, in denen wir träumen und sich bei geschlossenen Lidern unsere Augen schnell hin und her bewegen. Wir haben etwa 4–5 REM-Phasen pro Nacht. Diese Phasen dienen u.a. der Verarbeitung von Tageseindrücken und sind somit das älteste und natürlichste Stressmanagement der Welt.

✓ **Testwinken**

„Ich werde gleich vor Ihren Augen winken.“ (als Test 5–6 Wink-Bewegungen ausführen)

- „Es könnte sein, dass Sie das Winken als zu schnell empfinden, das kann auch an der ‚Emotionsorte‘ liegen.“
- Beispiel der „schreckgeweiteten“ Augen bei Angst oder der fokussierenden Augen bei Wut (Verweis auf hohen Muskeltonus).
- „Sie können nur vor und nach dem Winken ganz intensiv an einen Erlebnisinhalt denken. Während des Winkens ist das nicht so einfach.“

✓ **Aufklärung über mögliche emotionale Abreaktionen im Prozess** (Dornröschen-Metapher und Küchenjungen-Phänomen)

Eine genaue Beschreibung dieser Metaphern finden Sie im wingwave-Grundlagenbuch „wingwave-Coaching: wie der Flügelschlag eines Schmetterlings“ (Junfermann 2010). Erklären Sie in diesem Zusammenhang auch, wie der Körper zum Beispiel bei Angst reagiert (vgl. nächste Karte).

✓ **Dem Klienten seine Aufgabe erläutern**

Die Aufgabe des Klienten besteht darin, zu beobachten, was innerlich während des Processings passiert, sowohl auf dem visuellen und auditiven als auch auf dem kinästhetischen Sinneskanal.

✓ **Kalibrierung auf den 0-Ringtest**

✓ **Sicheren Ort installieren** (vgl. II.A.2 „Sicherer Ort“)

✓ **„Stop-and-Go-Zeichen“ vereinbart**

Sie haben ein Zeichen (verbal und nonverbal) vereinbart, das der Coachee nutzen kann, wenn er möchte, dass Sie im Prozess aufhören zu winken oder dass Sie weitermachen sollen.

Bei Gefahr haben wir zwei instinktive Reaktionsmöglichkeiten zur Verfügung: Angriff oder Flucht. Um diese beiden Reaktionsmöglichkeiten sehr schnell körperlich möglich zu machen, laufen folgende Prozesse ab:

- Spontane Ausschüttung von Stresshormonen (autonome Reserven) für ca. 15 Minuten
- Gefäße im Oberkörper eng, unten weit
- Kreislaufaktivierung, Herzklopfen
- Gefäßverschluss in der Peripherie, daher kalte Hände und kalte Füße
- Innere Erhitzung, da das Blut nach innen gedrängt wird (heiß und kalt gleichzeitig)
- „Kühlung“ gegen die Erhitzung: der „Angstschweiß“

All diese Reaktionen sind darauf ausgerichtet, eine optimale Aktivierung des Körpers von „null auf hundert“ zu erreichen.

Während des Coachingprozesses kann es zu leichten bis sehr intensiven emotionalen Abreaktionen (z. B. Angst) kommen. Damit der Klient davon nicht überrascht wird, sollte ihm erklärt werden, welche körperlichen Begleiterscheinungen dabei auftreten können. Denn wenn er vorbereitet ist und weiß, dass es sich dabei um eine Abreaktion handelt, nimmt er die Symptome nicht als Gefahr, sondern als Zeichen für einen wirkungsvollen Prozess wahr.

Hintergrund

Der Myostatiktest oder auch O-Ringtest ist ein Muskeltest, bei dem der Klient Daumen und Zeigefinger zu einem Ring zusammenschließt und diesen mit maximaler Kraft zusammenhält, wobei der Coach versucht, diesen Ring zu öffnen. Nun kann über unmittelbare Muskelreaktionen abgelesen werden, ob ein innerer oder äußerer Reiz für das Nervensystem Stress macht oder nicht: Bei Stress geht der Ring auf; kann der Klient den Reiz „verkräften“, kann er beim Testen den Ring zusammenhalten.

Wir nutzen den Fingertest, weil die Hand in der belebten Biologie ein ganz einmaliges Organ ist: Sie vereint Sensorik und Feinmotorik in einzigartiger und hoch komplizierter Weise. Daher benötigt die Hand in unserem Gehirn eine vergleichsweise besonders große Steuerungsfläche. EEG-Messungen zeigen, dass unser Gehirn auf jegliches Irritiert-Sein mit einer kurzen Spannungsänderung im Großhirn reagiert, der Effekt trägt den Namen „N400“. Dieser Spannungsabfall beeinflusst blitzschnell auch die Handsteuerung, daher reagieren die Handmuskeln besonders prompt auf mentalen Stress.

In Abgrenzung zur Kinesiologie und zum Test nach Omura erforscht der Myostatiktest keine klinischen Befunde oder Daten – wie etwa eine Diagnose oder eine Medikamentenverträglichkeit. Hier geht es ausschließlich um die Verfassung von mentalen und emotionalen Resonanzen im Rahmen der alltäglichen Lebensbewältigung.

Funktionen

Der Myostatiktest hat im Wesentlichen drei Funktionen im wingwave-Coachingprozess:

1. Feedbackinstrument (für einen Vorher / Nachher-Test)
2. Themenfinder (um die Themen und genauen Stressauslöser des Coachees aufzuspüren)
3. Prozessplaner (für die Planung eines optimalen Coachingprozesses)

Das Kalibrieren des Muskeltests geht jeder Testung in der Coachingsitzung voraus. Durch die Kalibrierung (= Eichung des Testinstruments, hier des Muskels) stellen wir uns auf die individuelle Person und Situation des Klienten ein, um die Testergebnisse eindeutig verstehen und einsetzen zu können.

Zur Kalibrierung des Muskeltests hat sich das folgende Vorgehen bewährt:

Schritt A: Grundkraft-Niveau testen

1. Coach und Klient tragen keine Quarz-Uhr.
2. Der Klient sitzt oder steht absolut Körpersymmetrisch, hat die Beine parallel (nicht überkreuzt) und atmet normal.
3. O-Ringtest mit Zeige-, Mittel- und Ringfinger
4. Erscheinen Finger zu schwach:
Thymusdrüsenstimulation (leichtes Klopfen mit locker geschlossener Hand auf das Brustbein, etwa 1 Minute), danach erneut testen.
Erscheinen die Finger immer noch zu schwach, lassen Sie Ihren Klienten etwas trinken und/oder essen und/oder Metallbrillen und schweren Metallschmuck ablegen.
Achtung: Normal atmen!

Schritt B: Indikator-Finger bestimmen

1. Klient sagt einen falschen Namen oder nimmt Quarz-Uhr in die Hand. Es eignet sich auch das „Ärgern“ des Nervus Vagus (Zweig des Parasympathikus, der unter der Bauchdecke verläuft): Mit zwei Fingern der linken Hand fest über dem Bauchnabel drücken.
2. Finger suchen, der den Unterschied zwischen Muskelstärke und -schwäche im O-Ringtest am deutlichsten zeigt. Dieser Finger wird dann im Coachingprozess zum Testen benutzt.

- **Der O-Ringtest als Feedbackinstrument:** Den Muskeltest als Feedbackinstrument können Sie vor und nach dem Coachingprozess einsetzen. Der Klient fokussiert sich auf sein Thema und gleichzeitig führen Sie den O-Ringtest durch. Eine Testaussage ist hier nicht notwendig. Ein schwacher Muskeltest zeigt an, dass das Thema stressbeladen ist, der Klient also nur ressourcearm darauf reagieren kann. Ein starker Muskeltest zeigt an, dass der Klient mit diesem Thema ressourcevoll umgehen kann.
- **Der O-Ringtest als Themenfinder:** Durch die Formulierung und den Einsatz von Themenaussagen im Coachingprozess finden Sie die Themen des Coachees und können genau ermitteln, was den Stress auslöst. Ein schwacher O-Ringtest zeigt an, dass die Themenaussage ein Thema beinhaltet, das noch bearbeitet werden muss, das also Stress macht. Ein starker Muskel sagt aus, dass das in der Themenaussage enthaltene Thema keinen Stress auslöst. Wir folgen bei Themenaussagen dem schwachen Weg, da dieser die „Energielöcher“ anzeigt, die es zu schließen gilt. Das heißt, der schwache Muskeltest bestätigt den Inhalt der Themenaussage.

Beispiele für Themenaussagen:

- „Es ist Angst!“ (Wenn Angst ein Thema ist, dann reagiert der Muskel schwach.)
- „Da ist ein Einwand gegen die Veränderung!“ (Wenn ein Einwand vorhanden ist, dann reagiert der Muskel schwach.)

- **Der Muskeltest als Prozessplaner:** Durch die Formulierung und den Einsatz von Prozessaussagen planen und bestimmen Sie den optimalen Coachingprozess. Prozessaussagen sind Aussagen, die sich auf den Coachingprozess beziehen. Beispiel: „Wir arbeiten mit diesem Thema!“ Testet der Muskel hier stark, dann bestätigt dies die Aussage, dass Sie mit diesem Thema arbeiten können.

Weiteres Beispiel: Wir haben mittels Themenaussagen zwei Emotionen entdeckt, die schwach testen (z. B. Angst und Wut). Nun formulieren wir zwei Prozessaussagen, um zu bestimmen, welche der beiden Emotionen wir prozessieren.

1. „Wir beginnen mit Angst.“
2. „Wir beginnen mit Wut.“

Der starke Muskeltest bestätigt die Prozessaussage. Testet also die erste Aussage schwach und die zweite stark, dann beginnen wir mit der zweiten Emotion (hier: Wut). Wir folgen dem „starken“ Weg, da dieser den Weg für einen optimalen Coachingprozess angibt.

Wichtig: Da wir auf Stress testen, formulieren wir keine Fragen, sondern immer Aussagen. Denn wir wollen herausfinden, ob den Coachee ein bestimmter Reiz (hier eine Aussage) stresst oder nicht.