

Der Griff nach einer Nuss



© Sandra Henkel - Fotolia.com

- und was wir daraus für die Beziehung zu unseren Kunden lernen

Die Lektüre des Buches „Warum ich fühle, was du fühlst“ entführt uns in eine Welt voll erstaunlicher Entdeckungen. Was diese Erkenntnisse mit unserem Beruf als Kinesiologe / Therapeut / Arzt zu tun haben, lesen Sie hier.

Die Entdeckung

Giacomo Rizzolatti, ein italienischer Neuropsychologe entdeckte 1996 etwas absolut Revolutionäres: Er stellte fest, dass bestimmte Handlungsneurone im Gehirn für bestimmte Handlungen codiert sind. Nur wenn eine ganz bestimmte Handlung ausgeführt wird, feuern sie.

Das Experiment mit der Nuss:

Man stellte fest, welche Neurone feuerten, wenn ein Affe nach einer Nuss auf einem Tablett griff. - Weder der Anblick einer Nuss noch der eines Tablett löste das Feuern aus. Nur der Griff danach – egal, ob bei absoluter Dunkelheit oder in einem beleuchteten Raum.

Die Sensation:

Diese Zellen feuern auch dann, wenn der Affe beobachtet, wie jemand anders nach der Nuss auf dem Tisch greift!

Die Schlussfolgerung:

Es gibt Nervenzellen, die im eigenen Körper ein bestimmtes Programm ausführen können – und die außerdem aktiv werden, wenn man beobachtet (oder auf andere Weise miterlebt), wie andere Personen dieses Programm durchführen. Damit diese Neurone zu feuern beginnen, reicht ein Geräusch oder sonstiger Hinweis, der typischerweise mit dem Programm verbunden ist.

All dies geschieht in Bruchteilen von Sekunden und ist uns nicht bewusst.

Was das für uns bedeutet:

Alle Handlungen, die wir sehen, rufen unsere Spiegelneurone auf den Plan. Wir stellen sofort eine Kopie davon her. Es ist

dabei egal, ob wir diese Handlung einmal ausführen wollen oder nicht.

Und: dieser Mechanismus befähigt uns, die Innenperspektive eines Handelnden spontan zu erfassen.

Der Erfolg der Behandlung

Wenn ein Klient einen Arzt, Therapeuten oder Kinesiologen aufsucht, begegnen sich zwei Personen, deren Einstellungen und Erwartungen zu intuitiven Spiegelungsabläufen (siehe oben) führen. Diese können den Erfolg der Behandlung stark beeinflussen.

Die unausgesprochenen Botschaften und Erwartungen kommen in unwillkürlichem Verhalten zum Ausdruck. Es kann weder durch besondere Höflichkeit noch durch größtes Bemühen verborgen werden. Dies wusste übrigens schon Sigmund Freud – jetzt ist es wissenschaftlich bewiesen. Es geschieht wie bei dem Griff des Affen nach der Nuss: die Neurone feuern, ob der Affe nun selber nach der Nuss greift oder diesen Prozess nur beobachtet.

Die Neurone feuern, ob der Klient nun selbst an Heilung glaubt oder dies nur unbewusst wahr nimmt.

Information aus Resonanz:

Im Laufe einer Behandlung oder Sitzung löst der Klient im Arzt, Therapeuten oder Kinesiologen Resonanzen aus. Diese äußern sich beim Therapeuten als spontan auftretende Gedanken oder Empfindungen und haben einen hohen Informationswert. Sie können eine entscheidende Hilfe sein.

Spiegelung als Wegweiser

Trotzdem sollten wir uns als Arzt, Therapeut oder Kinesiologe davor hüten, ausschließlich auf Grund dieser Gedanken eine definitive Entscheidung zu treffen. Betrachten wir sie vielmehr als Wegweiser. Vielleicht verkürzen sie den Weg zur Entscheidungsfindung oder Heilung – und

wenn nicht, gehen wir einfach unseren bewährten, erlernten Weg.

Aus der Praxis:

Immer wieder berichten Kinesiologen in der Ausbildung, dass sie bestimmte Empfindungen spüren, wenn sie eine Anwendung geben. Dies kann auf Grund des oben Gesagten nur bestätigt werden.

Spiegelung oder nicht? - Wie können wir nun unterscheiden, ob es eine eigene Empfindung oder die Spiegelung des Klienten ist? Tatsache ist, dass wir es können. Wie wir es machen, ist noch nicht vollständig geklärt. Erste Ergebnisse belegen jedoch, dass die Vorstellungen vom eigenen Selbst in der linken Gehirnhälfte abgespeichert werden, jene von anderen Menschen in der rechten. So erkennt das Gehirn, ob wir selbst handeln oder nicht. Leider ist diese Unterscheidung für den Einzelnen meist nicht leicht. Daher ist es gefährlich, sich nur auf die „Intuition“ zu verlassen, ohne andere Methoden heranzuziehen oder sich über mehrere andere Ergebnisse zu vergewissern.

Mein Tipp: Sei aufmerksam und versichere Dich immer wieder bei Deinem Gegenüber. Formuliere dabei vorsichtig, lass alles offen und lass alle Antworten des Klienten zu.

Ich freue mich, wenn Sie Ihre Meinung zu diesem Thema in meinem Blog äußern: www.meislcoaching.com/blog

	<p>Michaela Meisl Touch for Health Instructor</p> <p>Kontakt: Museumstraße 1, 6020 Innsbruck Tel.: 0650 32 42 536 info@meislcoaching.com www.meislcoaching.com</p>
---	---

Literatur: Bauer, Joachim: Warum ich fühle, was du fühlst. Heyne, 2006