

Das Kochtopfmodell

Von Martina Schmidt Tanger



Kochtopfmodell

Stell Dir einen Kochtopf vor:

Im unteren Bereich befindet sich eine Wärmequelle, die den Topfinhalt erwärmt. Diese steht symbolisch für Deine Grundbedürfnisse und Antriebe, wie zum Beispiel das Bedürfnis nach Sicherheit, Liebe, Anerkennung oder Selbstverwirklichung.

Die Inhalte des Topfes, also das Wasser oder die Speisen, symbolisieren Deine inneren Zustände, Deine Gefühle, Gedanken und körperlichen Empfindungen. Diese können durch die Wärmequelle beeinflusst werden, sprich durch Deine grundlegenden menschlichen Bedürfnisse und Antriebe.

Der Deckel des Topfes steht für die bewussten Strategien und Verhaltensweisen, mit denen Du versuchst, Deine inneren Zustände zu regulieren oder zu kontrollieren. Manchmal ist der Deckel fest aufgesetzt, um zu verhindern, dass etwas nach außen dringt – das könnte beispielsweise bedeuten, dass Du Deine wahren Gefühle verbirgst.

Wenn der Druck im Topf zu groß wird, also wenn die Emotionen oder Spannungen zunehmen, kann es zum Überkochen kommen. Dies kann in Deiner Psyche zum Beispiel in Form von emotionalen Ausbrüchen oder Verhaltensänderungen sichtbar werden.

Das Kochtopfmodell illustriert also, wie innere Zustände durch grundlegende Bedürfnisse beeinflusst werden und wie Du versuchst, diese Zustände durch verschiedene Mechanismen zu steuern oder zu kontrollieren. Es ist ein hilfreiches Modell für Coaches und NLP-Praktiker, um die Dynamik von Veränderungsprozessen besser zu verstehen und zu begleiten.

Natürlich, hier ist ein konkretes szenisches Beispiel für den Abschnitt:

Stell Dir vor, Du bist in der Küche und hast einen großen Kochtopf vor Dir auf dem Herd stehen. Die Flamme darunter ist die Wärmequelle, die den Inhalt des Topfes erhitzt. Diese Flamme repräsentiert Deine grundlegenden Bedürfnisse – vielleicht fühlst Du Dich gerade unsicher und das Bedürfnis nach Sicherheit ist wie eine starke Flamme, die Deine Gedanken und Gefühle erwärmt.

In dem Topf ist Wasser, das langsam heißer wird. Das Wasser steht für Deine aktuellen Emotionen – sagen wir, Du bist nervös wegen eines bevorstehenden Vorstellungsgesprächs. Während die Hitze – Dein Bedürfnis nach Sicherheit – das Wasser erwärmt, fängt es an zu zittern und kleine Blasen steigen auf. Deine Nervosität zeigt sich in Form von Unruhe und Konzentrationsschwierigkeiten.

Nun legst Du einen Deckel auf den Topf, um zu verhindern, dass das Wasser überkocht. Der Deckel symbolisiert die Art und Weise, wie Du versuchst, Deine Nervosität zu kontrollieren. Vielleicht atmest Du tief durch oder wiederholst positive Affirmationen.

Aber der Druck im Topf steigt weiter an – Deine Gedanken drehen sich unablässig um das Vorstellungsgespräch. Plötzlich pfeift der Deckel, weil der Dampf entweichen will. Das steht für den Moment, in dem Deine Emotionen so stark werden, dass sie sich Bahn brechen: Du könntest anfangen, nervös mit dem Fuß zu wippen oder Du musst mit jemandem über Deine Angst sprechen.

Dieses Beispiel zeigt, wie das Kochtopfmodell die Wechselwirkung zwischen Deinen inneren Bedürfnissen und Emotionen sowie Deinen Bewältigungsstrategien darstellt. Es hilft Dir zu verstehen, warum Du manchmal vielleicht emotional reagierst und wie Du lernen kannst, mit diesen Emotionen umzugehen.

Als Coach kannst Du das Kochtopfmodell nutzen, um Deinen Klienten dabei zu helfen, ihre inneren Prozesse besser zu verstehen und zu steuern. Hier sind einige Schritte, wie Du das Modell in Deiner Coaching-Praxis anwenden kannst:

1. ****Bewusstsein schaffen****: Zuerst hilfst Du dem Klienten, sich seiner eigenen "Kochtopf"-Dynamik bewusst zu werden. Du fragst ihn nach seinen grundlegenden Bedürfnissen und Antrieben (die Wärmequelle) und wie diese seine Gefühle und Verhaltensweisen (den Inhalt des Topfes) beeinflussen.
2. ****Selbstreflexion fördern****: Durch gezielte Fragen regst Du den Klienten an, über die Zusammenhänge zwischen seinen Bedürfnissen, Gefühlen und Verhaltensweisen nachzudenken. Was passiert, wenn der "Deckel" auf seinen Emotionen liegt? Wie geht er mit Druck um?

3. ****Strategien entwickeln****: Gemeinsam erarbeitest Du mit dem Klienten Strategien, um den Druck im "Topf" zu regulieren, ohne dass es zum "Überkochen" kommt. Das kann bedeuten, alternative Verhaltensweisen zu finden oder neue Bewältigungsstrategien zu entwickeln.
4. ****Emotionsregulation verbessern****: Du unterstützt den Klienten dabei, seine Emotionen besser zu regulieren. Das kann durch Atemübungen, Achtsamkeitstraining oder das Erlernen von Entspannungstechniken geschehen.
5. ****Kommunikation trainieren****: Falls der Deckel des Topfes dafür steht, dass der Klient seine Emotionen nicht ausdrückt, könntest Du mit ihm an seiner Kommunikationsfähigkeit arbeiten. So lernt er, seine Bedürfnisse und Gefühle auf eine gesunde Art und Weise zu kommunizieren.
6. ****Ressourcen aktivieren****: Du hilfst dem Klienten dabei, seine eigenen Ressourcen zu erkennen und zu nutzen. Vielleicht gibt es bereits Situationen, in denen er gut mit Druck umgehen kann – diese Fähigkeiten können dann auf andere Bereiche übertragen werden.
7. ****Transfer in den Alltag****: Wichtig ist auch, dass Du gemeinsam mit dem Klienten überlegst, wie er das Gelernte in seinen Alltag integrieren kann. Wie kann er die Wärmequelle regulieren? Wie kann er den Deckel bei Bedarf ein wenig anheben, um Druck abzulassen?

Durch das Arbeiten mit dem Kochtopfmodell kannst Du Deinen Klienten dabei unterstützen, ein tieferes Verständnis für sich selbst zu entwickeln und effektiver mit ihren Herausforderungen umzugehen. Es ermöglicht eine bildhafte Darstellung komplexer psychologischer Prozesse und kann somit als Brücke dienen, um abstrakte Konzepte greifbarer und handhabbarer zu machen.

Vereinfachte Anwendungen:

Hierbei wird die Aussage des Klienten zunächst dem ‚Kochtopf‘ zugeordnet, in dem der Klient gerade rührt.

Problem: Es besteht eine Differenz zwischen einem negativen IST-Zustand und einem positiven Soll-Zustand

Ziel: Eine gewünschte/denkbare Lösung, die das Problem beseitigt

Ressource: Eine Fähigkeit, Erfahrung oder Personen, die helfen/unterstützen können, das Problem zu lösen oder das Ziel zu erreichen

Dem Klienten werden Fragen gestellt, die ihn in die beiden anderen Kochtöpfe führen.

Bei diesen Kochtopfwechseln werden keine auf Ursachenforschung gerichteten Fragen gestellt oder Interpretationen gemacht, sondern lediglich die Frage gestellt, die geeignet erscheint, den Blickwinkel diesbezüglich zu verändern.

Beispiel: (Aussage 6)

Ich kann machen was ich will, mein Abteilungsleiter erkennt nie, dass ein großer Teil der neuen Ideen von mir stammt

Der Klient befindet sich im PROBLEMTOPF

Fragen Richtung Ressource: Wie könnten Sie Ihr Verhalten ihm gegenüber ändern, so dass er dies erkennt? Wer könnte Ihnen dabei helfen, ihrem Abteilungsleiter dies bewusster zu machen?

Fragen Richtung Ziel: Wie wünschen Sie sich Ihr Verhältnis zu Ihrem Abteilungsleiter? Wie wären die Umstände für Sie ideal?