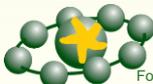


Das wirksamste Werkzeug
zur Lösung heißer Konflikte

Das MEFISTO-Tool *light*

Sven Thanheiser, Mediator/Rechtsanwalt
Führungskräfte-Trainer

Juli 2024



Forum Erfolgstraining

Diese Präsentation und ihre Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.

Eine ungenehmigte Weitergabe an Dritte zu nicht-kommerziellen Zwecken ist gewünscht und erlaubt. Eine irgendwie geartete Haftung für Ansprüche aus einer Weitergabe wird nicht übernommen.

Eine Verwertung zu gewerblichen Lehrzwecken ist hiervon nicht umfasst. Im Zweifel ist vorher die Genehmigung des Trainers einzuholen.

Bei geschlechtsbezogenen Formulierungen sind immer auch die nichtgenannten Menschen aller anderen Geschlechtsformen umfasst.

Bildnachweis:

Folie 2, 21, 31, 33: Sven Thanheiser

Folie 3: Klaus Maria Brandauer als MEFISTO Pinterest <https://pin.it/1D0g5xbi7>

Folie 5: Meteoriteneinschlag Pinterest <https://pin.it/4G7PrSfnd>

Folie 6: Grafik Konflikt Pinterest <https://pin.it/3k5P7m8NU>

Folie 8 Bruderkuß Pinterest <https://pin.it/3ssqVwj0V>

Geistesblitz Pinterest <https://pin.it/3bsaCTFwc>

Folie 17: Pointing Finger Pinterest <https://pin.it/3f1ICNF2w>

Folie 26: Wolf im Schafspelz Pinterest <https://pin.it/3lgmSPmgG>

Folie 28: Friedenspfeife Pinterest <https://pin.it/5iFqmMXDN>

Folie 29: Muskelfrau Pinterest <https://pin.it/2PzjhduTH>

Folie 30: Namaste Pinterest <https://pin.it/2jpYhVXqL>

Folie 35: Stärkegipfel Pinterest <https://pin.it/1Nr3IbEe7>

Folie 23: Toni Angermayer

© RA Sven Thanheiser, München

Ihr Trainer:



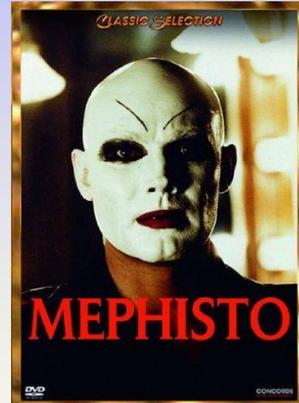
- Sven Thanheiser
- Selbst. Rechtsanwalt/Mediator
- TV-Journalist bis 2000, zuletzt ZDF
- Teilzeit-Referent beim KAV Bayern
- Führungskräfte-Trainer
- Gründer und Inhaber Forum Erfolgstraining
- www.forum-et.de



Warum „MEFISTO“?

[Ich bin] ein Teil von jener Kraft, Die stets das Böse will und stets das Gute schafft. ...

Deshalb:



Wo ein Schatten, da auch viel Licht!



Forum Erfolgstraining

Wir beim Forum Erfolgstraining nennen unsere Tools (neudeutsch für Trainerwerkzeuge) gerne nach Opern! Allerdings bevorzugen wir mittlerweile Opern, die gut ausgehen ... Arrigo Boito hat seine musikalische Umsetzung der Faustsage „Mefistofele“ getauft, deshalb MEFISTO-Tool.

Mephistofeles, der arme Teufel aus Goethes Drama "Faust", versucht mit allen Mitteln, den Wissenschaftler Dr. Faust dazu zu bewegen, einen einzigen Moment so schön zu finden, dass er niemals enden solle. Faust, der nach Allwissenheit strebt, glaubt nicht an eine solche Glückseligkeit und verwettet seine Seele darauf, dass Mephisto scheitert.

Mephisto verführt Faust mit allen Mitteln, die man zu Goethes Zeiten spannend und dramatisch fand: Völlerei in Leipzigs Studentenszene, Verjüngungskur in einer Hexenküche und Verführung einer Minderjährigen mit dramatischen Todesfolgen. Doch Faust will immer noch mehr. Weshalb es eines zweiten Teils des Dramas bedurfte, an dessen Ende nach unglaublichen metaphorischen Umwegen der steinalte Faust andeutet, dass er bei empfundener Sinnhaftigkeit seines Tuns einen solchen Moment des ewigen Glücks verspüren könnte. Allerdings geht der arme Teufel am Ende dennoch leer aus...

**Das wirksamste Werkzeug
zur Lösung heißer Konflikte**

Was kann das MEFISTO-Tool?

**Buch
Arbeitsblatt
Video-Tutorial**



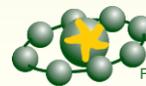
Viele von uns verzweifeln am Geplär unserer Zeit und würden sich am liebsten ausklinken! Für immer mehr Menschen erledigt das ihr Körper durch Burn-Out, Stresssymptome oder Suchtverhalten. Das Ziel des inneren Friedens ist auch ein Garant für ein erfülltes Leben und gute Gesundheit. Einer Studie des Psychiaters Robert Waldinger an Harvard University im Jahre 2016 zufolge, der über 70 Jahre geforscht hat, kommt Glück von einer einzigen Sache: "A good life is built on good relationships!" Frei nach Mark Twain basiert ein als gut empfundenes Leben also auf guten Beziehungen zu unseren Mitmenschen.

Das Tool bietet einen neuen Ansatz der Konfliktbearbeitung, der schnell und nachhaltig wirkt, ohne die für die eigene Persönlichkeitsentwicklung notwendigen Konflikterfahrungen zu vermeiden. Mit Sven Thanheisers kostenlosem Buch „Lebe in Frieden!“ (<http://www.rathanheiser.de/images/Lebe%20in%20Frieden!.pdf>) erhalten Sie einen praxisorientierten Leitfaden, mehr äußeren Frieden in Ihrem Leben zu schaffen. Dieses Tutorial komprimiert den Inhalt soll nach der Erstlektüre dabei helfen, auch weitere Konflikte ohne nochmalige Lektüre des Buches zu lösen.

Heiße Konflikte lösen helfen! I

Was ist ein Konflikt?

lat.: conflagere -
aneinanderschlagen



Forum Erfolgstraining

Für viele Menschen sind Konflikte etwas Negatives. Ihnen entgeht dann aber Vieles! Dem Wortursprung nach ist ein Konflikt nichts anderes als eine differenzierte Konstellation, die aufeinander trifft.

Und insofern ist es immer ganz gut, erst mit einem Durchatmen oder einem „Aha! So ist das ...“ eine gewisse Distanz zum Konfliktgeschehen zu schaffen.

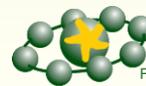
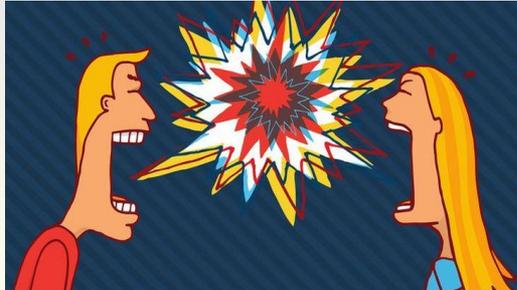
Zum einen sind Konflikte grundsätzlich nichts Anderes als das Aufeinanderprallen unterschiedlicher Interessen, Werte oder Erwartungen. Um einen Konflikt wirklich zu lösen, bedarf es auch der Anerkennung des Anderen auf Augenhöhe. Die Bewertung der Motive des Anderen als Schuld ist eine Abwertung und führt unterschwellig zu Machtkampf. Und bringt Sie geistig wieder aus der Augenhöhe in eine Opferrolle, da er/sie Ihnen ja etwas "antut". Insofern genügt es an dieser Stelle, wenn Sie sich öffnen für die mutige Geisteshaltung, dass keiner von Ihnen die "Schuld" am Konflikt hat.

Wir öffnen uns mit dem MEFISTO-Tool bewusst nicht, um uns ärgern zu lassen, die Opferrolle weiter zu kultivieren. Sondern um Klarheit zu bekommen, was und warum es passiert, dass wir uns ärgern. Schlucken Sie Ihre Wut nicht länger runter! Verdrängen Sie Ihre Ärgerthemen nicht, sondern laden Sie sie aktiv ein! Fordern Sie die Themen, die hinter Ihren Konflikten stehen auf, sich zu zeigen!

All dies stärkt Ihre Verhandlungsmacht und fördert Ihre Resilienz nach schwierigen Auseinandersetzungen.

Heiße Konflikte lösen helfen! II

Wann wird ein Konflikt „heiß“?
Wenn Emotionen ins Spiel
kommen!



Forum Erfolgstraining

Sie kennen sicher Menschen, die sich streiten, und können überhaupt nicht nachvollziehen, warum eigentlich. Auch dies ist ein Beispiel dafür, dass es ganz individuelle Trigger gibt, Druckknöpfe bei Jedermann, die durch Verhalten Dritter gedrückt werden und dazu führen, dass man/frau sich aufregt. Deshalb ist es so wichtig, dass Sie herausfinden, welche Trigger es bei Ihnen ganz persönlich sind, die Sie nerven.

Und dieses „Nerven“ ist ein Gefühl! Eigentlich eine Emotion. Emotionen sind super in Opern und Filmen, aber im Alltag führen sie oft zu unbewussten Reaktionen, wenn Sie getriggert werden.

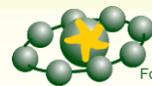
Dabei sind Emotionen wie Angst, Wut, Gier, Neid, Ohnmacht etc. nur vom Gehirn lackierte Erinnerung an vergangene Erlebnisse. Keine echten Gefühle wie z.B. Verbundenheit, Zufriedenheit, Freude und der Gefühlscocktail Liebe, sondern nur Körperempfindungen, die aus früheren Erfahrungen resultieren. Wahren Gefühle hingegen zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht zerstört werden können.

Insofern werden Konflikte dann anstrengend, wenn Emotionen ins Spiel kommen. Und deshalb ist bewusstes Handeln und Sprechen bei heißen Konflikten entscheidend. Hier hilft das FIDELIO-Tool, das Sie unter www.forum-et.de kostenlos nutzen können.

Emotioneregulation ist die Königsklasse! Diese Gefühle bewusst wahrnehmen, interpretieren und steuern zu können, ist der Schlüssel für gute Beziehungen.

Gängige Konfliktlösungen

- ❖ **Aushalten/Dulden**
- ❖ **Verhandeln**
- ❖ **Mediation**
- ❖ **Schlichtung**
- ❖ **Richter**
- ❖ **Vergebung/Faustrecht**



Forum Erfolgstraining

Die gängigen Instrumente zur Konfliktbearbeitung delegieren persönliche Gestaltungsmacht an Dritte (Schlichtung, Gerichte etc.), produzieren sehr häufig reine Kompromisse (Mediation, die in Fachkreisen als alleiniges Konfliktmanagement-Tool mittlerweile stark kritisiert wird) oder setzen auf reine Trennung der Konfliktbeteiligten (Eindämmung, Abbruch der Beziehung).

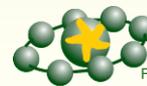
Auch bei kooperativen Streitbeilegungsmethoden wie z.B. der Mediation sind die Ergebnisse oftmals nicht befriedigend. Abgesehen davon, dass fast die Hälfte der Mediationsverfahren scheitert, stehen am Ende Kompromisse. Von der reinen Lehre, dass die emotionalen Themen, die meistens hinter dem Konflikt stehen, bearbeitet werden sollen, bleibt schon in Ermangelung von Zeit im Rahmen des Konfliktmanagements häufig nicht viel übrig. Und dass der "Kuchen vergrößert wird", d.h. alle hinterher viel reicher, weiser und glücklicher sind, ist die Ausnahme.

Auch die auf dem Markt befindlichen Vergebungsstrategien verstärken sicher eine positive Grundhaltung. Aber sie zeichnen sich alle dadurch aus, dass man sie regelmäßig wiederholen muss.

Meistens beginnen nach einer gewissen Beruhigungsphase wieder die alten Machtspiele ...

Mögliche Zielsetzungen

- ❖ **Rechthaben**
- ❖ **Frieden um jeden Preis**
- ❖ **Kompromiss**
- ❖ **WIN-WIN-Situation**
- ❖ **LERNEN!**



Forum Erfolgstraining

Das optimale Ergebnis ist echte KonfliktLÖSUNG. Gängiges Konfliktmanagement bewirkt zwar oftmals, dass sich Kontrahenten arrangieren oder ein Streit beigelegt wird. Aber gerade bei Konfliktmanagement durch Dritte wie z.B. Richter oder Schlichter werden die emotionalen Verstrickungen, die tatsächlich anstrengenden Aspekte des Konflikts, in der Regel nicht bearbeitet. Dritte treffen eine Entscheidung, mit der alle Beteiligten leben müssen. Echter Frieden tritt selten ein.

Geprägt durch die Medienwahrheit setzt sich die Egozentrik immer mehr durch.

Oder man praktiziert Appeasement, um Aggressoren ruhig zu stellen. Hierbei muss IMMER eine Aufwand-Ertrags-Analyse erfolgen, denn manchmal gibt der/die Klügere tatsächlich besser nach ...

Kompromisse beruhen auf gegenseitigem Nachgeben und werden häufig als „faul“ empfunden. Hier muss genau auf die mit den Lösungsansätzen verbundenen Gefühlen geachtet werden.

Ein nobles Ziel ist die WIN-WIN-Lösung: Von der reinen Lehre, dass die emotionalen Themen, die meistens hinter dem Konflikt stehen, bearbeitet werden sollen, bleibt schon in Ermangelung von Zeit im Rahmen des Konfliktmanagements häufig nicht viel übrig. Und dass der "Kuchen vergrößert wird", d.h. alle hinterher viel reicher, weiser und glücklicher sind, ist die Ausnahme.

Konflikte wirklich lösen heißt ...

- ❖ die energetische Ebene klären
- ❖ den ganzen Kontext anschauen
- ❖ den eigenen Beitrag anerkennen
- ❖ frühere Traumata heilen
- ❖ Loslassen



Das Ziel echter Konfliktlösung muss die Heilung des Konflikts, d.h. die echte Wandlung der Konfliktthemen sein – und zwar der emotionalen Konflikttreiber, die die Parteien am Streit festhalten lassen. Wandlung in diesem Zusammenhang bedeutet, dass Klarheit entstehen muss, wer und was den Konflikt nährt. Und dass die Klärung dieser eigentlichen Streitthemen, der emotionalen Verstrickungen, so nachhaltig wirkt, dass Sie eine vergleichbare Herausforderung nicht wieder auf die Palme bringt und neuer Streit entsteht.

Wie oft werden private Beziehungen beendet und mit dem nächsten Partner entstehen dieselben Probleme? Solange, bis Sie das dahinterstehende Thema erledigt haben.

Nun geht das mit psychologischer Begleitung auch, aber das dauert sehr lange. In der Regel müssen dabei Denkmuster erkannt und darauf basierende Verhaltensmuster bearbeitet werden. Mit etwas Training reagiert man dann künftig anders auf die bisher nervenden Verhaltensweisen Anderer.

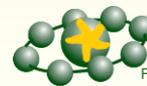
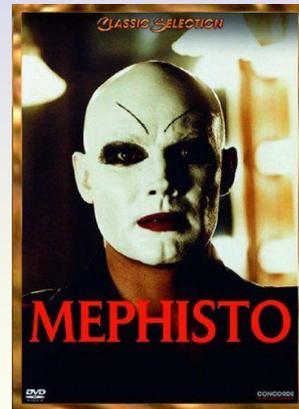
Aber solche Verhaltensänderungen bei Ihnen selbst dauern wegen unserer Hirnstruktur bis zu einem Jahr!

Hier bietet das MEFISTO-Tool eine schnell wirkende Alternative. Was wichtig ist: Sie unterlassen dennoch die notwendige Aufklärung Ihres Konfliktbeitrags nicht! Aber die Veränderungen in der Konfliktlage erfolgen nach dem Einsatz des MEFISTO-Tools meistens sehr schnell.

Was brauchen Sie dazu?

1. MEFISTO-Spirit

[Ich bin] ein Teil von jener Kraft, Die stets das Böse will und stets das Gute schafft. ...



Forum Erfolgsstraining

Es geht nicht um Macht über Ihre Konfliktgegner, es geht um Selbstermächtigung! Wie lange wollen Sie sich von Ihren Herausforderern noch Zeit und Energie stehlen lassen? Es steht in Ihrer Macht, das zu ändern, wenn Sie den Mut dazu aufbringen, Ihre Sichtweise auf den Konflikt zu ändern. Fangen wir sofort damit an:

Dieses Buch ist eine praktische Einladung, offen zu werden dafür, dass alles Eins ist, dass auch Sie so wie Mephistofeles „Gut und Böse“ in sich tragen, dass „Gut und Böse“ immer nur die beiden Kehrseiten der Medaille sind und sich gegenseitig bedingen, dass es kein „Gut“ ohne „Böse“ geben kann!

Und jetzt Tacheles zum Thema Schuld: Fast alle Konfliktparteien sehen die Hauptschuld beim Anderen. Diesen Blickwinkel gilt es zu verlassen. Wir kommen später dazu, dass das Verhalten Ihres Konfliktgegners Ihnen sogar etwas bringen kann.

Schlucken Sie Ihre Wut nicht länger runter! Verdrängen Sie Ihre Ärgerthemen nicht, sondern laden Sie sie aktiv ein! Fordern Sie die Themen, die hinter Ihren Konflikten stehen auf, sich zu zeigen!

Was brauchen Sie dazu?

- **VERTRAUEN** darauf, dass das **MEFISTO-Tool** eine **Chance** bietet für mehr **Leichtigkeit** in Ihrem **Leben**
- **MUT** dazu, all Ihre **Ärgerthemen** mit **anderen Augen** sehen zu wollen
- **OFFENHEIT** dafür, dass Sie die **Macht** haben, alle **Verstrickungen** zum **Wohl aller Beteiligten** zu lösen.



Was Sie im Augenblick benötigen, ist schlicht und einfach ein wenig **VERTRAUEN!** Vertrauen darauf, dass Ihnen dieses MEFISTO-Tool zumindest eine Chance bieten *könnte* zu mehr Leichtigkeit in Ihrem Leben.

MUT: Das heißt, Ihre bewusste Bereitschaft, **ALLE** Ärgerthemen und Konflikte künftig mit anderen Augen sehen zu wollen. Die bewusste Entscheidung, alles dafür zu tun, Projektionen zurückzunehmen und Konflikte lösen zu wollen – ohne unbedingt Siegen oder Rechthaben zu müssen...

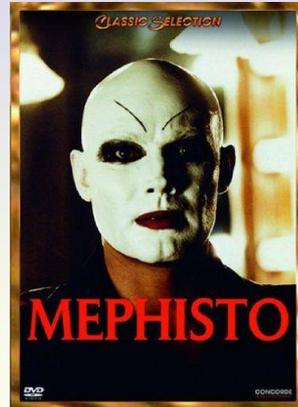
OFFENHEIT für die *Botschaften*, die Ihnen der Störer überreichen will! Lassen Sie ihn nicht mehr lange mietfrei in Ihrem Kopf wohnen!

Wir öffnen uns mit dem MEFISTO-Tool bewusst nicht, um uns ärgern zu lassen, die Opferrolle weiter zu kultivieren. Sondern um Klarheit zu bekommen, was und warum es passiert, dass wir uns ärgern.

Der 1. Schritt:

2. Erkenntnis

**[Ich bin] ein Teil der
Finsternis, die sich das Licht
gebar...**



So bezeichnet sich Mephistopheles im Faust und deutet dadurch an, dass der Weg ins Licht zunächst durch die Dunkelheit führen muss. So war es bei der Schöpfung der Erde, so war es bei Ihrer Geburt und so ist auch mit dem MEFISTO-Tool.

Mit diesem Schritt steigen Sie tief in die Konfliktthematik ein, um sich die wahren Hintergründe des Konflikts, bestimmte Verhaltensweisen des Konfliktgegners, die bei Ihnen negative Gefühle auslösen, bewusst zu machen.

Eine echte Wandlung Ihres Konflikts benötigt zunächst ein klares Bewusstsein auf Ihrer Seite, was die Konflikttreiber sind. In der ersten Stufe gilt es zu klären, was genau Sie an diesem Konflikt aufregt. Oft sind dies nicht vordergründige Aktionen Ihres Konfliktgegners oder unangenehme Ereignisse während Ihrer Beziehung. Es geht in der Regel weniger um die Beschreibung ungeliebter Verhaltensweisen des Anderen, sondern um die von Ihnen dabei empfundene Belastung.

Das Arbeitsblatt

Das MEFISTO-Tool Arbeitsblatt Person _____

DARKLIST I	DARKLIST II	GOLDLIST I	GOLDLIST II

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



Forum Erfolgstraining

Dieses Arbeitsblatt können Sie sich hier herunterladen:

<http://www.rathanheiser.de/images/M%20Das%20Tool%20Arbeitsblatt.pdf>

Auf dem MEFISTO-Arbeitsblatt sehen Sie vier Spalten. Bitte denken Sie jetzt nicht über den Sinn dieser vier Spalten nach!

Im Folgend erhalten Sie nur 1 Beispiel. Im Buch „Lebe in Frieden!“, dass Sie beim MEFISTO-Tool kostenlos herunterladen können, finden Sie für jeden der folgenden Arbeitsschritte viele Beispiele. Und im Anhang des Buches eine Begriffesammlung zur Unterstützung Ihrer Formulierungen.

Das Arbeitsblatt – Darklist I

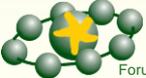
Das MEFISTO-ToolArbeitsblatt Person _____

DARKLIST I	

Konfliktthema ...

Was nervt Sie dabei am allermeisten?

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



Forum Erfolgstraining

Konzentrieren Sie sich auf die linke Spalte DARKLIST I. Nehmen Sie sich etwa eine halbe Stunde Zeit an einem ungestörten Ort und bearbeiten Sie nur diese erste Spalte.

Um Klarheit in Ihre Konfliktthemen zu bringen, schreiben Sie jetzt bitte mit dem neutralen Stift maximal fünf Minuten lang in diese Spalte, was Sie an Ihrem Konfliktpartner nervt – welche Verhaltensweisen, welche Eigenschaften oder welche Aktionen Ihnen oder Dritten gegenüber.

Denken Sie nicht lange nach! Schnelle Gedankenimpulse können manchmal seltsam klingen oder erschreckend sein, sind aber meistens die authentischsten, das heißt, es sind diejenigen Gedanken, die sie wirklich fühlen und deshalb meinen.

Bewerten Sie an dieser Stelle nicht, sondern lassen Sie Ihrer Wut, Ihrer ganzen Kritik an Ihrem Konfliktgegner vollständig freien Lauf! Alles, was jetzt hochkommt, ist wichtig. Aber nicht länger als fünf Minuten, ansonsten dürfte es sich um im Wesensgehalt vergleichbare Themen handeln. Los geht's!

Das Arbeitsblatt – Darklist I

Das MEFISTO-Tool

Arbeitsblatt Person _____

DARKLIST I	
Sie fordert Unverschämtes!	Kreuzfahrt ist zu teuer!
Er ist rücksichtslos!!!	Nie fragt er, wie es geht
Sie ist rechthaberisch!	
Sie ist dominant.	Ich hab echt Muffe ...
Er ignoriert meine Wünsche	Wollte wieder nicht ins Kino
Er ist faul	Kauft nie ein

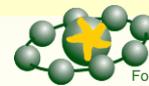
© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag

Konfliktthema ...

**Was nervt Sie dabei
am allermeisten!**

Fokus-Grrrr!!! Fühlen

Und dann Pause 😊



Forum Erfolgstraining

Die nächsten Schritte dienen dazu, herauszufinden, welche Trigger Sie am leichtesten in Rage bringen. Untersuchen Sie Ihren Text nach folgenden Kriterien und nehmen Sie dazu die beiden Farbstifte:

- Schritt:** Alle Eigenschaften, die Sie Ihrem Konfliktgegner anlasten (z.B. impertinent, unverschämt, faul, rücksichtslos, übergriffig, aufdringlich etc.), bitte mit einer Farbe kennzeichnen.
- Schritt:** Alle Handlungen („Untaten“), die Sie Ihrem Konfliktpartner anlasten, bitte mit der anderen Farbe kennzeichnen.
- Schritt:** Untersuchen Sie bitte alle gekennzeichneten Eigenschaften und Handlungen darauf, ob es Redundanzen sind, d.h. ob sich die Begriffe überschneiden bzw. decken.

Nach Abschluss dieser Schritte dürften sich in Ihrer DARKLIST I vier bis fünf getextmarkte zentrale und für Sie aussagekräftige Begriffe (Eigenschaften/Verhaltensoberbegriffe) für Ihren Konfliktgegner finden, die Sie jetzt nochmal so richtig genießen sollten.

Spüren Sie in diese Begriffe hinein, erinnern Sie sich an die letzte Begebenheit, als er/sie sich wieder so verhalten hat. Aber nach drei Minuten brechen Sie diesen Ausflug in die Finsternis bitte wieder ab! Und dann legen Sie das Tool bitte für eine Weile an einen Ort, auf den außer Ihnen keiner Zugriff hat, und machen mindestens eine Viertelstunde Pause. Lenken Sie sich ab, gehen Sie um den Block, machen Sie Yoga oder hören Sie laute Musik!

Der nächste Schritt:

3. Frieden schließen

**Drei Finger zeigen immer
auf Dich selbst ...**



Dies wird der schwierigste, wahrscheinlich anstrengendste Schritt für Sie werden!

Und jetzt brauchen Sie Ihren ganzen Mut, rückhaltlos ehrlich zu sich selbst zu sein. Dies ist übrigens auch ein wesentlicher Schritt auf dem Weg zur immer wieder beschworenen Selbstliebe: Sich zunächst einmal mit allen Stärken, aber eben auch Schwächen anzuschauen und wertzuschätzen, wie man/frau gerade ist. Und nicht zu verurteilen nach „Gut/Schlecht“ oder „Richtig/Falsch“. Es ist alles gerade in Ordnung, wie es ist, wie Sie sind! Es liegt eine Lernaufgabe vor Ihnen, mehr nicht. Die Lernaufgabe, herauszufinden, was Ihr persönlicher Konfliktbeitrag ist. Und DAS ist die harte Botschaft:

Es gibt keinen Konflikt, an dem nur einer der Beteiligten Schuld ist!

Vielleicht macht es Ihnen dieser Satz leichter, den nächsten Schritt zu gehen. Und jetzt los geht's, nicht erst Wäsche waschen oder sonstwie ablenken, damit der innere Abwehrmodus gar nicht erst zu stark wird:

Planen Sie wieder eine halbe Stunde ein, in der Sie absolut ungestört sein müssen! Nehmen Sie wieder das Arbeitsblatt zur Hand, auf dem Sie die DARKLIST I bearbeitet haben. Gehen Sie noch einmal kurz die getextmarkten Begriffe durch, und sobald das Grummeln in Ihrem Bauch wieder startet, beginnen Sie mit dem Ausfüllen der DARKLIST II.

Das Arbeitsblatt – Darklist II

Das MEFISTO-Tool		Arbeitsblatt Person _____	
DARKLIST I		DARKLIST II	
Sie fordert Unverschämtes!	Kreuzfahrt ist zu teuer!	Wo bin ICH unverschämt?	
Er ist rücksichtslos!!!	Nie fragt er, wie es geht	Wo bin ICH rücksichtslos!!!	
Sie ist rechthaberisch!		Wo bin ICH rechthaberisch?	
Sie ist dominant.	Ich hab echt Muffe ...		
Er ignoriert meine Wünsche	Wollte wieder nicht ins Kino		
Er ist faul	Kauft nie ein	Wo bin ICH faul?	

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



Es geht hier darum, dass Sie ehrlich und offen erkennen, wo Sie offen oder versteckt exakt dieselben Eigenschaften und Verhaltensweisen an den Tag legen, die Sie Ihrem Konfliktpartner in der DARKLIST I vorgeworfen haben.

Sie dürfen unruhig werden, aber jetzt entscheidet sich der Erfolg des MEFISTO-Tools! Überwinden Sie das Abwehrdenken: Ich garantiere Ihnen, dass Sie beim Weiterlesen sehr schnell merken werden, was

Ihre „drei Finger“ sind. Es gibt nichts, über das Sie sich aufregen, das nicht auch in Ihnen vorhanden ist – manchmal in sehr versteckter Form.

Begeben Sie sich in eine beobachtende Forscherrolle oder versetzen Sie sich in die Lage Ihrer besten Freundin, die zu Ihnen spricht, wie auch immer:

Versuchen Sie, sich ehrlich und möglichst objektiv die Frage zu jedem getextmarkten Begriff aus der DARKLIST I zu beantworten, ob und in welcher Situation Sie genauso agieren wie Ihr Konfliktpartner. Das kann ein Verhalten gegenüber dem Konfliktpartner, aber auch gegenüber Dritten sein. Ein Beispiel:

Das Arbeitsblatt – Darklist II

Das MEFISTO-Tool		Arbeitsblatt Person _____	
DARKLIST I		DARKLIST II	
Sie fordert Unverschämtes!	Kreuzfahrt ist zu teuer!	Wo bin ICH unverschämt?	Ich fordere Body und faulenze
Er ist rücksichtslos!!!	Nie fragt er, wie es geht	Wo bin ICH rücksichtslos!!!	Ich spiele nach 22.00Uhr Klavier
Sie ist rechthaberisch!		Wo bin ICH rechthaberisch?	Ich setze im Office angeblich meine Meinung durch ...
Sie ist dominant.	Ich hab echt Muffe ...		Erpresse ich sie mit Tränen?
Er ignoriert meine Wünsche	Wollte wieder nicht ins Kino		
Er ist faul	Kauft nie ein	Wo bin ICH faul?	Ich organisiere eigentlich nix ...

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



Auch bei dieser Prüfung der Begriffe in ihrer DARKLIST I gilt, dass der erste aufkeimende Gedanke meistens stimmt. Ganz schnell wird sich Ihr innerer Widerstand einschalten, bleiben Sie dran, wenn eine Erkenntnis kommt! Sie werden sicher schnell weitere Beispiele finden, wo Sie ähnlich agieren. Sobald Sie mehrere Parallelen gefunden haben, schreiben Sie den getextmarkten Begriff aus der DARKLIST I auch in die DARKLIST II und textmarken ihn mit derselben Farbe. Packen Sie ein paar Stichworte dazu, damit der Textanteil in der DARKLIST II auf keinen Fall geringer ist als der in DARKLIST I! Und immer daran denken: Es geht nicht um „Gut/Böse“, es geht nur um Aufklärung, was in Ihrem Konflikt wirklich abläuft.

Sie werden vielleicht verblüfft sein, welche sogenannten Schattenseiten Sie an sich entdecken werden! Aber freuen Sie sich darüber!! Hätten Sie diese jetzt nicht entdeckt, hätten Sie sie auch weiterhin unbewusst ausgelebt. Jetzt haben Sie die Chance dazu, sie zu wandeln, dazu später.

TIPP: Sollten Sie Schwierigkeiten haben, die Begriffe aus der DARKLIST I bei Ihnen zu erkennen, dann könnte ein sogenannter Blinder Fleck bei Ihnen vorliegen. Vielleicht führen dann die folgenden beiden Fragen auf die Fährte:

Was regt mich generell an Anderen/am Leben auf?

Was kritisieren Andere an mir immer wieder?

Das Arbeitsblatt – Darklist II

Das MEFISTO-Tool
Arbeitsblatt Person

DARKLIST II		
Wo bin ICH unverschämt?	Ich fordere Body und faulenze	
Wo bin ICH rücksichtslos!!!	Ich spiele nach 22.00Uhr Klavier	
Wo bin ICH rechthaberisch?	Ich setze im Office angeblich meine Meinung durch ...	1. Impuls
	Erpresse ich sie mit Tränen?	Blinder Fleck?
Wo bin ICH faul?	Ich organisiere eigentlich nix ...	

Erkennen und Annehmen, nicht werten!

Und dann Ablenken durch Bewegung etc. 😊

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



Forum Erfolgstraining

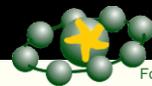
Spätestens wenn die Spalte DARKLIST II voll ist, machen Sie bitte Schluss mit diesem Arbeitsschritt und beenden die aktuelle Sitzung mit dem Tool. Je nach dem Grad Ihrer Aufgewühltheit: Nehmen Sie eine kleine Auszeit und tun Sie sich etwas Gutes, das Sie ablenkt. Also bitte nicht Meditieren oder nur Spazieren gehen, dann rattert der Kopf weiter! Machen Sie Musik, Sport, handwerken oder kochen Sie.

Beschäftigen Sie sich für mindestens eine halbe Stunde und zwar sofort nach diesem Arbeitsschritt, damit sich die gewonnenen „negativen“ Erkenntnisse nicht zu sehr in Ihr Langzeitgedächtnis einprägen.

Der nächste Schritt:

4. Integrieren

Wo viel Schatten ist, ist auch viel Licht!



Forum Erfolgstraining

Als Hintergrund biete ich hier die unverfängliche physikalische Erkenntnis an, dass es ohne Licht keinen Schatten geben kann!

Da gibt es natürlich viel elegantere Theorien wie das z.B. Schattenprinzip von C.G. Jung oder Dr. Rüdiger Dahlke. Oder das kosmische Spiegelgesetz, aber so metaphysisch müssen wir gar nicht werden. Ohne Licht kein Schatten!

Geschafft! Auf ins Licht ...

**Auch aus Steinen, die im
Wege liegen, kann man
Schönes bauen!**

Johann Wolfgang von Goethe



Ab jetzt wird es leichter!!! Denn jetzt machen Sie sich bitte nochmal bewusst, dass nichts von dem, was Sie in den DARKLISTs I und II erkannt haben, „schlecht“ ist, sondern nur Steine sind auf dem Weg zu mehr Leichtigkeit und Konfliktfreiheit. Aber wie sagte Goethe schon so zutreffend:

„Auch aus Steinen, die im Weg liegen, kann man Schönes bauen!“

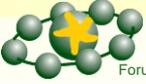
Die Bewertung „schlecht“ für die identifizierten Verhaltensweisen resultiert lediglich aus unserer gesellschaftlichen Betrachtungsweise.

Das Arbeitsblatt – Goldlist

Das MEFISTO-Tool			
DARKLIST II		Arbeitsblatt Person _____	
		GOLDLIST I	GOLDLIST II
Wo bin ICH unverschämt?	Ich fordere Body und faulenze		
Wo bin ICH rücksichtslos!!!	Ich spiele nach 22.00Uhr Klavier		
Wo bin ICH rechthaberisch?	Ich setze im Office angeblich meine Meinung durch ...		
Vielleicht doch dominant?	Erpresse ich sie mit Tränen?		
Wo bin ICH faul?	Ich organisiere eigentlich nix ...		

Welche Potentiale liegen in unseren Schattenseiten?

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



 Forum Erfolgstraining

Also muss es zu Ihren identifizierten getextmarkten Konflikttriggern, den „schlechten“ Eigenschaften oder Verhaltensweisen Ihres Konfliktpartners und Ihren eigenen in DARKLIST II, Entsprechungen geben, die Sie eher dem Licht zuordnen würden.

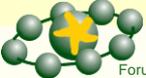
Wir suchen also jetzt nach den goldenen Seiten der Medaillen, deren Schattenseiten Sie mit den DARKLISTs identifiziert haben. Die Leitfrage hierzu lautet:

Welche Potentiale liegen in meinen Projektionen auf meinen Konfliktpartner?

Das Arbeitsblatt – Goldlist

Das MEFISTO-Tool			
Arbeitsblatt Person _____			
DARKLIST II		GOLDLIST I	GOLDLIST II
Wo bin ICH unverschämt?	Ich fordere Body und faulenze	Selbstfürsorge	
Wo bin ICH rücksichtslos!!!	Ich spiele nach 22.00Uhr Klavier	Selbstwirksamkeit	
Wo bin ICH rechthaberisch?	Ich setze im Office angeblich meine Meinung durch ...	Durchsetzungskraft	
Vielleicht doch dominant?	Erpresse ich sie mit Tränen?	Mitgefühl	
Wo bin ICH faul?	Ich organisiere eigentlich nix ...	Gelassenheit	

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden!“ OSC Verlag



 Forum Erfolgstraining

Bearbeiten Sie jetzt bitte alle markierten Begriffe aus den beiden DARKLISTs in derselben Weise. Wieder gilt, dass meistens das erste Wort für die Lichtseite des markierten Begriffs das passende ist. Falls Ihnen das nicht so leicht fallen sollte, finden Sie im Anhang eine Gegenüberstellung häufig passender Begriffspaare.

Klar, dass Ihnen diese lichtorientierte Zuordnung der Begriffe gefühlsmäßig leichter fällt, und das ist in Ordnung. Es geht ja gerade darum, dass Sie erkennen, dass Ihnen die in DARKLIST I aufgeführten Schattenseiten Ihres Partners wertvolle Hinweise auf Ihre Potentiale geben. Die Sie ja auch haben, sonst hätten Sie diese Schattenseiten nicht in DARKLIST II an sich selbst identifiziert. Und so Ihre vorhandenen Potentiale in GOLDLIST I eintragen können.

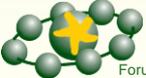
Das Arbeitsblatt – Goldlist I und II

Das MEFISTO-Tool Arbeitsblatt Person _____

Wie geht es Ihnen jetzt, wenn Sie an an Ihre/n Konfliktpartner/in denken?
Was fühlen Sie jetzt?
Ändert sich etwas?
;-)

GOLDLIST I	GOLDLIST II
Selbstfürsorge	Wir könnten mal wieder gemeinsam trainieren gehen
Selbstwirksamkeit	Ich spreche meine Zeiten a
Durchsetzungskraft	Ich werde mehr zuhören
Mitgefühl (H)	Ich forsche zum Thema Mitgefühl und emot. Erpress
Gelassenheit	Ich plane mal wieder mit ihr gemeinsam ...

© RA Sven Thanheiser aus „Lebe in Frieden“ OSC Verlag



Forum Erfolgstraining

Für die nun anstehende Arbeit mit der GOLDLIST II gibt es zwei Varianten:

Sie konnten alle Begriffe aus der DARKLIST II spontan in ein Potential in GOLDLIST I übersetzen.

Sie konnten einen oder mehrere Begriffe nur mit Hilfe des Anhangs in GOLDLIST I übersetzen, dann könnte es sein, dass Sie schon in DARKLIST II Probleme hatten, diese Eigenschaft/Verhaltensweise Ihres Konfliktpartners an sich selbst zu identifizieren.

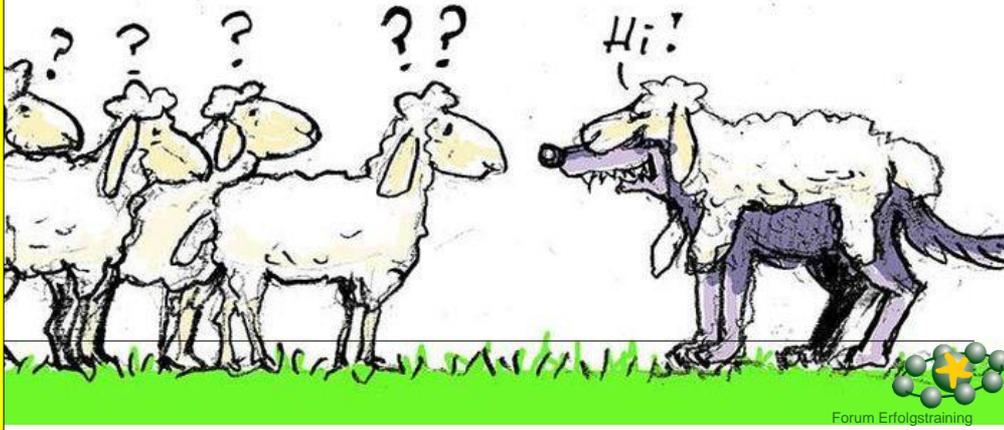
In Variante 1 können Sie nun aus GOLDLIST I das Potential der dort stehenden Begriffe für Sie persönlich identifizieren und in GOLDLIST II eintragen. Hieraus könnten an einigen Stelle To do's resultieren, deren Umsetzung die Wandlung der Konfliktrigger massiv beschleunigt. Durch Fokussierung auf die Lichtseiten reduzieren Sie die Konfliktquelle der Schattenseite desselben Themas erheblich!

Diese GOLDLIST II enthält also am Ende Ihre individuellen Ansätze, das Potential aus GOLDLIST I zur Geltung zu bringen. Auch bei diesem Arbeitsschritt ist zwar der erste aufkeimende Begriff häufig hilfreich. Bei der Anfügung von To do's empfiehlt sich jedoch eine Überprüfung, ob Ihre spontanen Ideen wirklich zielführend sind. Diese Prüfung und die Weiterverfolgung sind für die Konfliktlösung mit dem MEFISTO-Tool nicht entscheidend, kann also von Ihnen zu einem späteren Zeitpunkt vorgenommen werden.

Der nächste Schritt:

5. Sorry sagen

Jeder Gegner ist ein verkleideter Freund!

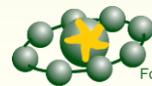


Herzlichen Glückwunsch! Wenn Sie nun das vielleicht ein wenig aufregende Gefühl haben, Ihren Konfliktriggern nicht mehr so ausgeliefert zu sein, dann befinden Sie sich in guter Gesellschaft! Spätestens nach diesem Kapitel Ihrer Arbeit mit dem MEFISTO-Tool beginnen sich die Dinge zu ändern.

Die bisherige Arbeit mit den DARKLISTs und den GOLDLISTs hat Ihnen ganz sicher eine Menge Erkenntnisse über Sie selbst gebracht und Ihren Blick auf das Konfliktsetting verändert. Die nun folgenden Schritte werden Sie dabei unterstützen, den tatsächlichen Wandlungsprozess und damit die nachhaltige Beendigung des Konflikts zu erreichen.

Kleiner Reminder ...

- **VERTRAUEN** darauf, dass das **MEFISTO-Tool** eine **Chance** bietet für mehr **Leichtigkeit** in Ihrem **Leben**
- **MUT** dazu, all Ihre **Ärgerthemen** mit **anderen Augen** sehen zu wollen
- **OFFENHEIT** dafür, dass Sie die **Macht** haben, alle **Verstrickungen** zum **Wohl aller Beteiligten** zu lösen.



Forum Erfolgstraining

Es ist davon auszugehen, dass die umfassende Wirkung des Tools nur dann funktioniert, wenn Sie das Wort aller ernstnehmen! Rachedgedanken, Besserwisserei und Egozentrik sind trotz allem, was uns der Andere „angetan“ hat, schädlich und werden früher oder später wieder auf Sie zurückfallen. Ich betone das bewusst an dieser Stelle, da Sie zwar in den beiden vorigen Kapiteln die Lernpotentiale des Konflikts identifiziert haben, aber das war eine eher geistige Arbeit. Auch wenn sich im Unbewussten einiges an Konfliktdynamik bei Ihnen geändert haben dürfte: In Ihrem (Erinnerungs)System sind die „negativen“ Erfahrungen mit Ihrem Konfliktpartner immer noch abgespeichert, weshalb es heißt, achtsam zu sein:

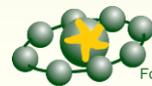
Habe ich wirklich unser beider Wohl im Sinn?

Das Motto, um den Blickwinkel auf den Potentialen zu halten, deren Erkenntnis Sie Ihrem Konfliktpartner verdanken, lautet:

Jede/r Gegner/in ist ein verkleideter Freund!

Jeder Gegner ist ein verkleideter Freund!

"(Liebe(r)) XY, ich entschuldige mich dafür bei Dir, dass Du Dich mir gegenüber rücksichtslos verhalten musstest."



28

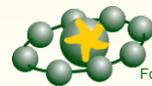
Forum Erfolgstraining

Da Ihr Konfliktpartner Ihnen durch seine Verhaltensweisen/ Eigenschaften aber Lernpotentiale eröffnet hat (GOLDLIST I und II), haben Ihre Reaktionen in Form von Widerstand, emotionalen Ausbrüchen etc. (s. DARKLIST II) bislang dazu geführt, dass Ihr Konfliktpartner seine Anstrengungen aufrechterhalten „musste“. Er/sie hat nicht die Konfliktkompetenz, die Sie nach der Bearbeitung der Listen jetzt schon haben! Insofern fällt Ihnen kein Zacken aus der Krone, wenn Sie jetzt laut den folgenden Satz aussprechen:

"(Liebe(r)) XY, ich entschuldige mich dafür bei Dir, dass Du Dich mir gegenüber(getextmarkte Begriffe aus der DARKLIST I einfügen)..... verhalten musstest."

Jede Gegnerin ist eine verkleidete Freundin!

"(Liebe(r)) XY, ich übernehme die Verantwortung dafür, dass wir beide uns im Rahmen unseres Konflikts rücksichtslos verhalten haben."



29

Forum Erfolgstraining

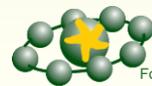
MEFISTO ist kein Weichei-Tool, sondern das Werkzeug, Ihre Konfliktmacht zu stärken, Ihre Selbstermächtigung zur Lösung des Streits. Sie sind im Augenblick in der wesentlich stärkeren Position als Ihr Konfliktpartner, weil Sie Ihre Potentiale schon erkannt haben und das Gesetz des Handelns durch die Bearbeitung des Konflikts an sich gezogen haben! Sie können deshalb auch eine eventuell subjektiv wahrgenommene Opferrolle jetzt verlassen mit folgendem Satz:

"(Liebe(r)) XY, ich übernehme die Verantwortung dafür, dass wir beide uns im Rahmen unseres Konflikts

.....*(getextmarkte Begriffe aus der DARKLIST II einfügen)*..... **verhalten haben."**

Jede Kritik ist ein kostenloser Verbesserungsvorschlag!

"(Liebe(r)) XY, ich danke Dir dafür, dass Du Dir im Rahmen unseres Konflikts diese Mühe gemacht hast, mir meine Potentiale für Selbstwirksamkeit klarzumachen."



30

Forum Erfolgstraining

Der letzte Schritt in diesem Kapitel ist die Veränderung der Konfliktbeziehung in eine ganz neue Qualität: DANKBARKEIT.

Sie sind ab jetzt nicht mehr mit den emotionalen Seiten der Konfliktbeziehung identifiziert, sondern sehen den Konfliktstoff aus einem anderen Blickwinkel, Sie stehen tatsächlich darüber. Mit folgendem Satz:

"(Liebe(r)) XY, ich danke Dir dafür, dass Du Dir im Rahmen unseres Konflikts diese Mühe gemacht hast, mir meine Potentiale(Begriffe aus GOLDLIST I einfügen)..... klarzumachen."

Möglichweise fällt Ihnen dieser Perspektivwechsel anfangs schwer, dann geben Sie sich für den wichtigen Dreierschritt dieses Kapitels etwas mehr Zeit. Schlafen Sie eine Nacht drüber. Und spüren Sie beim Sprechen der drei Sätze hinein, wie sich das eventuell anfängliche Widerstandsgefühl beim Wiederholen langsam wandelt.



Man muss kein Buddhist sein und kann Erleuchtung so wie ich nicht gleich als göttlichen Fingerzeig, sondern zunächst als aktive Entwicklungsarbeit durch Beleuchten der Schatten ansehen, um in dieser Definition des Tonglen einen neuen Aspekt zu entdecken, der uns in die letzte Stufe des energetischen Konfliktmanagements führt: MITGEFÜHL.

Dieser letzte Aspekt bei der energetischen Konfliktlösung ist tatsächlich essentiell, um Ihre Konflikte nachhaltig zu wandeln und damit erlittene Wunden auf beiden Seiten zu heilen.

Hierbei muss MITGEFÜHL ganz klar vom *Mitleid* getrennt werden! Durch diese Verwechslung wird häufig in Krisen notwendiger Trost zum Mit-leiden, was das Leiden oftmals verstärkt. Sie erinnern sich:

Alles ist Energie...

Es gibt keinen Konflikt ohne emotionale Komponente! Insofern ist es unerlässlich, dass wir mit dem MEFISTO-Tool sicherstellen, dass Sie die emotionale Seite des Konfliktsettings durchfühlen, d.h. wahrnehmen.

Nehmen Sie sich ca. eine Stunde Zeit an einem absolut ungestörten Ort Ihrer Wahl. Wählen Sie eine Liegeposition und schaffen Sie eine angenehme Umgebung. Bitte keine Musik mit Texten! Jede verbale Ablenkung muss unterbleiben, damit Ihr System arbeiten kann.

Was fühlen Sie jetzt bewusst?

Aus DARKLIST II: Ich fühle mich...

Rücksichtslos → ... wütend

Körperlich wahrnehmen!!!

AUSATMEN gfs. mit Rauch



Nehmen Sie nun wieder Ihr Arbeitsblatt zur Hand: Schreiben Sie die getextmarkten Begriffe aus der DARKLIST II auf ein neues leeres weißes Blatt, möglichst groß in Rot oder Schwarz ...

Sehen Sie sich nun den ersten Begriff auf Ihrem neuen Blatt an. Wenn es eine Eigenschaft oder eine Verhaltensweise ist, ordnen Sie diese einem Gefühl zu. Was macht diese Eigenschaft/Verhaltensweise jetzt oder was machte diese in der Vergangenheit mit Ihnen? Schreiben Sie den ersten aufkeimenden Gefühlsbegriff in Rot oder Blau neben die Eigenschaft/Verhaltensweise.

Sobald Sie das Gefühl spontan benannt haben und in der Regel gleichzeitig eine körperliche Empfindung wahrnehmen – das könnte im o.g. Fall ein Ziehen im Bauch sein –, legen Sie Blatt und Stift weg und konzentrieren sich auf das Gefühl in Ihrem Bauch. Schließen Sie die Augen und gehen ganz in dieses Gefühl hinein! In der Regel lässt es sich dadurch verstärken, dass Sie sich die letzte Begebenheit in

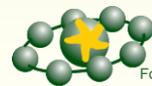
Erinnerung rufen, in der Ihr Konfliktpartner „rücksichtslos“ agiert und in Ihnen das Gefühl z.B. der Wut hervorgerufen hat. Machen Sie diese Fühlübung solange, bis Sie das Körpergefühl so stark wie möglich in Ihrem Körper spüren!

Und dann lassen Sie das Gefühl als grauer Rauch abziehen.

Falls Sie sich überfordert fühlen, holen Sie sich professionelle Unterstützung bei diesem Schritt!

Denken Sie jetzt bewusst:

"Ich nehme die Projektion von Rücksichtslosigkeit auf Dich, XY (Konfliktpartner/in), hiermit zurück."



33

Forum Erfolgstraining

Auch wenn Sie sich jetzt schon erleichtert fühlen, ist es jetzt sehr wichtig, dass Sie neben der gefühlsmäßigen Ebene Ihren Geist mitnehmen, d.h. mental das Loslassen dieser Gefühlsregungen in Form von z.B. Rauch gedanklich unterstützen. Hierzu sprechen Sie bitte folgenden Satz laut und ruhig aus:

"Ich nehme die Projektionen von (in unserem Beispiel Wut...Schuld...Ohnmacht..) auf Dich, XY (Konfliktpartner), hiermit zurück."

Sie können diesen Satz mit einer mental wirksamen Bestätigungsformel wie z.B. OK, So sei es!, Halleluja oder Namaste abschließen, ganz wie es Ihnen gefällt, um diese Sequenz zu beenden.

Gönnen Sie sich nun eine Teepause, bevor wir mit einer weniger anstrengenden, aber ebenso berührenden Methode die GOLDLISTS bearbeiten.

Was fühlen Sie jetzt bewusst?

Aus **GOLDLIST I**: Ich fühle mich...

Selbstwirksamkeit → ... **gestärkt!**

Körperlich wahrnehmen und genießen!!!



Nehmen Sie sich nun das Arbeitsblatt und schreiben Sie auf ein neues leeres weißes Blatt alle Begriffe aus der GOLDLIST I, möglichst in einer Ihnen angenehmen neuen Farbe. Dann ordnen Sie diesen Begriffen nacheinander, wie eben für die DARKLIST II getan, die für Sie passenden Gefühle zu.

Spüren Sie nun für jeden Begriff der körperlichen Empfindung nach, das könnte z.B. ein Wärmegefühl irgendwo in Ihrem Körper sein.

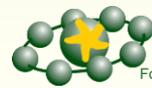
Genießen Sie dieses Gefühl so intensiv und so lange Sie können!

Und wiederholen Sie diese Vorgehensweise für jeden Begriff und das zugeordnete Gefühl!

Wann immer Sie wollen, beenden Sie diesen Übungsschritt ohne weitere gedankliche Arbeit. Wobei gegen ein kleines Dankeschön, eine Belohnung wie z.B. Karte fürs Fußballspiel kaufen, Entspannungsbad, Kerzenlichtdinner etc., für Sie selbst nichts einzuwenden ist.

Tonglen ist doch ganz schön, oder?

**Verbinden Sie Ihre neue Stärke
bewusst mit einem Bild:**



35

Forum Erfolgstraining

Der letzte Schritt: **7. OK**



Man/frau soll immer dann aufhören, wenn es am schönsten ist!

Es gibt nichts mehr zu tun!

- ❖ **Vertrauen Sie dem Prozess!**
- ❖ **Danken Sie Ihrem Mut!**
- ❖ **Belohnen Sie sich!**
- ❖ **Wolkenmeditation**



Nun haben Sie alles getan, was in Ihrer Macht steht, um die energetische Konfliktlösung in die Wege zu leiten. Aber ich biete Ihnen noch einen sehr angenehmen Wirkbeschleuniger an. Egal ob Sie schon Meditationspraxis haben oder nicht: Folgen Sie jetzt Ihrem Impuls!

Falls Sie Meditation ablehnen oder für Eso-Gedöns halten, macht nichts! Das MEFISTO-Tool wirkt auch ohne diesen letzten Schritt.

Falls Sie Meditationen gegenüber aufgeschlossen sind, biete ich Ihnen im Anhang eine Visualisierung an, die für sich alleine in Konfliktsettings schon Wunder gewirkt hat. Diese Wolkenmeditation, die Sie auch bei den Blogs unter www.forum-et.de herunterladen können, ist ein idealer Abschluss Ihrer Arbeit mit dem MEFISTO-Tool.

Aus der Praxis hat sich ergeben, dass diese kurze abschließende Visualisierung – die Wolkenmeditation dauert nur 5 1/2 Minuten – die Wirkung des MEFISTO-Tools stark beschleunigen kann.

Letztlich wissen Sie in Ihrem Innersten am besten, was gerade angezeigt ist. Ob Sie LEAVE THE BATTLEFIELD! wörtlich nehmen oder MEFISTO zur aktiven Entspannung eines aktuellen Konflikts nutzen wollen, entscheiden nur Sie alleine. Mit großem Respekt vor Ihrer persönlichen Geschichte möchte ich Ihnen viel Erfolg bei Ihren Bestrebungen nach echter Konfliktlösung wünschen. Das große OK (oder wenn Sie wollen auch OM) zum Abschluss lautet:

Frieden sei damit in mir!

**Viel Erfolg mit dem
MEFISTO-Tool!**



Forum Erfolgstraining