



Implizite Selbst-und Fremdverträge Unbewusste Situations-Leitregeln



«Implizites Wissen beruht auf Denkvorgängen, die weder bewusst sind noch verbalisierbar sind. Es beinhaltet Fertigkeiten, die automatisch, ohne Nachdenken aktiviert werden. Dazu gehören vor allem motorische Abläufe (aufstehen, gehen) und konkrete Erfahrungen (Kerzenflamme – Verbrennungsschmerz – Hand wegziehen).

Implizites Wissen ist in entwicklungs geschichtlich älteren Hirnregionen gespeichert.»

Dr. Michael Titze, Handout Bewertungen bestimmen das Leben





AKADEMIE

FÜR INDIVIDUALPSYCHOLOGIE

Jeder Aspekt des Lebensstils kann als implizites Wissen eingestuft werden. Verhalten, Rückschlüsse, Erwartungen etc. werden ohne Nachzudenken aktiviert und handlungsrelevant. Die entsprechenden Begleitgefühle sind dabei der Motor. Siehe analog das Prinzip „Denken – Fühlen – Handeln“. Mit dem Unterschied, dass das „Denken“ unerkannt (unbewusst im Sinne des impliziten Wissens) geschieht.

Selbst- und Fremdverträge beinhalten:

- unbewusst erwartete Abläufe, Abkommen, Verpflichtungen, Erwartungen, Übereinkünfte, Konventionen, Vereinbarungen und Ausgänge in zwischenmenschlichen Kontakten.



Wichtig: Die Stärken des Klienten/der Klientin werden anhand der Kindheitserinnerung herausgearbeitet. Dies bewirkt eine grosse Ermutigung!

Technik: Übungsanleitung „Implizite Selbst- und Fremdverträge“