

# Diamond-Format

❖ **NLP-Tags:** Glaubenssätze, Bodenanker, Aufstellung

❖ **Historie/Wissenswertes:**

Das Format wurde von Klaus Grochowiak in Zusammenarbeit mit Rudolf Kaehr entwickelt und in dem Buch „Die Diamond-Technik in der Praxis“ ausführlich beschrieben. Es weist eine große Ähnlichkeit zur sogenannten Tetralemma-Aufstellung auf, die Matthias Varga von Kibéd in seinem Buch „Ganz im Gegenteil“ beschreibt.

❖ **Wirkweise im Coaching:**

Wenn Menschen ein Problem haben (insbesondere, wenn sie zwischen zwei Alternativen festhängen), dann liegt das i.d.R. an einer zu rigiden Sichtweise der Situation, z.B. einem klassischen Schwarz-Weiß-Denkmuster. Der Diamond lädt dazu ein, mindestens zwei weitere Blickwinkel (hier 3/4) auf die problematische Situation zu werfen:

- 1) Die These: Der Ausgangssatz, die Problemstellung o.ä.;
- 2) Die Antithese: Das gefühlte/gedachte Gegenteil zum Ausgangssatz;
- 3) Pleroma (= Fülle): Antwort auf Frage: Was haben 1) und 2) gemeinsam?
- 4) Kenoma (= Leere): Antwort auf Frage: Was ist weder 1) noch 2)? Was liegt jenseits von 1) und 2)?

Klassischerweise wird es angewendet, um Glaubenssätze aufzulösen oder abzuschwächen. Es ist jedoch ebenso gut geeignet, um Klienten im Umgang mit Ambivalenzen zu helfen oder einfach nur, um „die Sicht der Dinge“ – das Modell der Welt – zu erweitern.

Demnach hat die Anwendung des Diamonds im Gegensatz zu vielen anderen NLP-Formaten nicht immer eine streng zielführende Richtung, sondern häufig einen eher explorierenden Charakter. Man kann damit Stunden um Stunden experimentieren – und mit jedem Durchgang wird die Welt ein bisschen größer, bunter, schöner.

❖ **Format-Übersicht:**

- 1) These formulieren
- 2) Antithese formulieren
- 3) Pleroma (Sowohl - als auch) formulieren
- 4) Kenoma (Weder - Noch) formulieren
- 5) Erfragen des (Un-)Möglichkeitsraums

❖ **Format-Ablauf:**

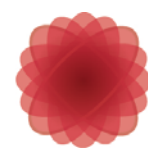
1. EBENE

Ausgangspunkt ist i.d.R. ein Glaubenssatz des Klienten.

**1) These formulieren**

Der Glaubenssatz wird formuliert, auf einen Zettel geschrieben und als Bodenanker ausgelegt.

Beispiel: "Ich bin nicht liebenswert."



## 2) Antithese formulieren

Nun formuliert der Klient den Gegensatz zum Ausgangssatz. Auch dieser wird auf einen Zettel geschrieben und dem Ausgangssatz gegenüber als Bodenanker ausgelegt.

Anm.: Dabei kann es sich einfach um die Verneinung oder das Gegenteil des Ausgangssatzes handeln, oder auch einen anderen Satz, den der Klient einfach als Gegensatz fühlt/denkt.

Beispiel: "Ich bin liebenswert."

## 3) Pleroma (Sowohl - als auch) formulieren

Nachdem Satz und Gegensatz formuliert sind, ist folgende Frage zu beantworten:

Was haben der Satz und Gegensatz gemeinsam?

Die Antwort wird wiederum aufgeschrieben und als Bodenanker ausgelegt, und zwar auf halben Weg seitlich von den sich gegenüber liegenden Punkten 1) und 2).

Beispiel: "Eigentlich geht um Akzeptanz."

## 4) Kenoma (Weder - Noch) formulieren

Anschließend soll folgende Frage beantwortet werden:

Was ist weder Satz noch Gegensatz? Oder: Was liegt jenseits von Satz und Gegensatz? Auch diese Antwort wird aufgeschrieben und als Bodenanker gegenüber von 3) ausgelegt.

Beispiel: "Freiheit".

2. Ebene

## 5) Erfragen des (Un-)Möglichkeitsraums

Nun stellt sich der Klient in der chronologischen Reihenfolge auf die 4 Bodenanker und beantwortet zu jedem Punkt die beiden folgenden Fragen:

a) Was wird dadurch ermöglicht?

b) Was wird dadurch verhindert? Oder: Was wird dadurch entmöglicht?

Anm.: Letztere Formulierung ist kein gängiger deutscher Begriff, trifft das Konzept aber sehr gut und wird nach meiner Erfahrung auch gut von den Klienten verstanden.

Beispiel:

C: "Was wird dadurch ermöglicht, dass Du NICHT liebenswert bist?"

K: "Dann muss ich mich anderen Menschen nicht öffnen."

C: "Was wird dadurch verhindert, dass Du NICHT liebenswert bist?"

K: "Dass ich einen Partner finde".

Positionswechsel

C: "Was wird dadurch ermöglicht, dass Du liebenswert bist?"

K: "Dann könnten andere sehen, wie ich wirklich bin."

C: "Was wird dadurch verhindert, dass Du liebenswert bist?"

K: „Dann könnte ich nicht mehr so hart gegen mich selbst sein“.

Anm.: Auch diese Antworten werden stichpunktartig vermerkt und als Bodenanker hinter die jeweilige Position gelegt. Usw. mit 3 und 4), wo erfahrungsgemäß sehr überraschende Antworten kommen.

Damit ist der Diamond einmal durchlaufen. Nun gibt es verschiedene weitere Vorgehensweisen:

a) Den Klienten bitten, den Ausgangssatz zu wiederholen. Mit großer Wahrscheinlichkeit wieder dieser den Satz - wenn überhaupt – dann nur noch sehr inkongruent herausbringen können, nicht mehr als stimmig empfinden etc.



b) Einen weiteren Diamond an den ersten anlegen. Hierzu soll der Klient, nachdem er den ersten Diamond durchlaufen hat, sein „Thema“, also den Ausgangssatz, mit den gesammelten Erkenntnissen noch einmal neu formulieren. Dieser neu formulierte Satz wird dann auf der noch freien Seite als Gegensatz zu dem ursprünglichen Ausgangssatz gelegt. Dann werden die Schritte 3-5 wiederholt. Auf diese Weise kann man – wenn man Zeit und Lust hat – ein unbegrenztes Feld von Diamonds auslegen, die eigenen Bedeutungshorizont immer weiter erhellen.

c) In meiner persönlichen Arbeit mit Klienten lasse ich diese häufig nach dem Durchlauf den Platz in der Mitte des Diamonds einnehmen. Dann ist es Aufgabe, den ganzen Prozess mit einem Satz oder einem Wort zu benennen, oder auch ein Symbol dafür zu finden. Dieses wird wiederum auf einem Blatt vermerkt, dass der Klient dann mit nachhause nehmen kann. I.d.R. kriege ich nach ein paar Tagen einen Anruf, dass irgendetwas Erstaunliches passiert ist.

d) In der Tetralemma-Aufstellung wird häufig noch eine 5. Position eingeführt mit dem etwas komplizierten Namen: „All dies nicht – und selbst das nicht“. Hiermit ist also nicht eine Synthese gemeint, wie in Möglichkeit c), sondern etwas, was auf einer völlig anderen Ebene liegt, als alles, worüber der Klient bisher nachgedacht hat. Häufig werden hier die einzelnen Positionen nicht durch den Klienten selbst, sondern durch Repräsentanten eingenommen, was den Prozess noch spannender und aufschlussreicher macht.

