

GIACOMO CASANOVA

oder

DIE FLUCHT AUS DER BLEIKAMMER

Herausgearbeitet und verfasst von

Walter Dietz

Emailadresse: Dietz-Warburg@t-online.de

Tel: 0174/1782040

Die Strategie von Giacomo Casanova

1. Eigene Zielsetzung

Ehrlich gesagt weiß ich nicht, was mich gerade zu Giacomo Casanova getrieben hatte. Irgendjemand sagte, das Beste sei, der Inneren Stimme zu folgen, und die innere Stimme sagte mir „Casanova“.

Ich wusste sofort, dass dieser Mann mich auch wegen meiner persönlichen Irrwege interessiert und da auch ein schlechter Ruch liegt, lieferte dieser Mann mir auch noch eine echte Rote Linie mit. Die mich kennen, schätzen mich als harmoniesüchtig ein. Aus der Harmonie auszutreten und etwas zweifelhaftes zu machen, wenn man ein hohes Wertesystem hat, ist wirklich sehr schwer. Denn Giacomo Casanova ist jemand, dessen Ideale bestimmt nicht meinen entsprechen. Dazu hörte ich auch eine Stimme tief in mir drinnen sagen: „Wenn er so schlimm war, warum war er bei den Frauen dann so erfolgreich?“ Überspitzt könnte man die Frage auch umformulieren: „Sind die Frauen wirklich so dumm, wie manche von uns Männern meinen mögen, dass sie auf einen wie Casanova reinfallen oder sind wir Männer wirklich so unsensibel und so plump, wie manche Frauen es uns weis machen wollen?“ Dann hätten wir Männer wohl Verbesserungspotential, das Casanova gehabt haben könnte. Mein Ziel war es dieses Potential zu ergründen und wohl auch aus der Harmonie zu treten, um mich zu zeigen.

Der Schritt aus der Harmonie führte interessanterweise hinein. Keine der Frauen im Kurs rebellierte, im Gegenteil das Interesse war sehr groß und es gab Aufmunterungen gerade von den Frauen diese Strategiearbeit durchzuführen. Casanovas Potential habe ich nicht ergründet. Dennoch habe ich etwas gefunden, was gut zu gebrauchen ist. In diesen Sinne hat sich etwas geändert. Casanova ist ein Mensch, der an seinen eigenen Wert nicht zweifelt, ob nun aus offensichtlichen oder nichtoffensichtlichen Beweggründen. In diesen Zusammenhang bin ich mit meinem Modell und der Strategiearbeit zufrieden. Herausgekommen ist ein Modell, das Menschen mit geringen Selbstwertgefühl helfen soll Rote Linien zu überschreiten. Um dies zu tun hat bei mir diese Strategiearbeit schon gewirkt und die Frage nach dem Selbstwert ist auch beantwortet. Vielleicht ist dies ja auch ein Teil des oben erwähnten Verbesserungspotentials für uns Männer und Frauen?

2. Biographie

Diese Strategiearbeit beschäftigt sich mit einem in vieler Hinsicht außergewöhnlichen Mann des 18. Jahrhunderts. Giacomo Casanova reduzierte sich selbst in seinen Schriften auf den Frauenverführer. Im wirklichen Leben war er weit mehr. Die größte Fähigkeit von Casanova und damit auch seine Lebenskunst war es, nahezu jede erdenkliche Identität zu leben. So war Casanova unter anderem ein Astronom, ein Bodenreformer, Übersetzer, Philosoph, Altphilologe, Mediziner, Theologe, Diplomat und Kolonisator. Wie kaum ein anderer Genosse jener Zeit konnte Casanova in jede erdenkliche Rolle schlüpfen und leben. Eine Befähigung, die er seinem Zugehörigkeitsgefühl zu einem höheren Stand verdankte. Dieses Zugehörigkeitsgefühl war noch stärker als Casanovas Zugehörigkeit zu den Frauen. „Ich bin für die Frauen geboren“, hat er gesagt. Die einzige Geschichte von Casanova bei der er auf die Liaison verzichtete, scheiterte an der Armut der Angebeteten. Von einem Moment zum anderen kippte die Liebesglut in Mitleid, als Casanova von der Armut der Angebeteten regelrecht angewidert war. Das höchste Gut für Casanova war jedoch seine Freiheit, die er jeder Frau vorzog: „Ich bin mein eigener Herr“ war Casanovas Leitidentität.

Seine Vielschichtigkeit war ein Vorbild in Flexibilität und Lebenskunst, die in seiner Flucht aus der Bleikammer in Venedig gipfelte. Zu Casanovas Zeit haftete der Bleikammer in Venedig der gleiche Ruf an, wie heute dem Mythos Alcatraz nämlich: Es ist unmöglich zu fliehen. Casanova gelang zu seiner Zeit weniger durch die Frauengeschichten als durch die Flucht aus der Bleikammer zu Ruhm. Sein größter Helfer dabei war sein unerschütterlicher Glaube an sich selbst und sein Drang nach Freiheit. Seine Kraft schöpfte Casanova aus dem Glauben für seine Sinne zu leben und nach der Erfüllung nach Genuss zu streben. „Unser Leben dient nur einem Zweck, uns glücklich zu machen“, hat Casanova gesagt. Diesem Glauben musste sich auch die Religion unterordnen. So ist wohl seine Aussage zu verstehen: „Es ist töricht zu glauben, dass Gott sich über Schmerz, Mühsal und Opfer freut. Er fordert nur die Ausübung der Tugenden, die er in die Seele gelegt hat“ zu verstehen. Aus dieser Sichtweise heraus, mag Casanova seine exzentrische und verschwenderische Lebensführung sogar als Mission verstanden haben, bei der er sich nicht scheute sich mit der Kirche anzulegen. Er weigerte sich geradezu seine wagemutigen Abenteuer aus der Sicht von Schmerz, Opfer und Verzicht zu sehen. Casanova konnte sich nicht vorstellen, dass es einen Gott geben könnte, der das Leben in die Gussform des Schicksals legt. Casanovas Meinung zum Schicksal und zur Handlungsfähigkeit der Menschen war

ganz eindeutig: „Alles ist Vorsehung und ich kann mich auf sie verlassen. Der Glaube an unser Schicksal nimmt Kraft. „Wir sind der Urheber unseres Geschicks, Verzweiflung tötet.“

3. R.O.L.E.

Repräsentationssysteme, Orientierungen, Links/Verbindungen und Effekte

Um seine Ziele zu erreichen verfügte Casanova über eine ganzen Reihe von Fähigkeiten. Es erscheint nahezu selbstverständlich, dass jemand, der nach der Erfüllung der Sinne im Genuss strebt, über stark ausgeprägte Sinneskanäle verfügt. Der Sprache von Giacomo Casanova kann man entnehmen, dass seine Repräsentationssysteme außer im visuellen und auditiven auch im gustatorische und olfaktorische stark ausgeprägt waren. Er verwendete gerne Metaphern von Gerichten, Gewürzen und Parfum. In Bezug auf Frauen wählte er die Frauen auch nach dem Geruch aus, er bevorzugte sogar stark schwitzende Frauen. Von Gefühlen ist in seine Schriften jedoch kaum die Rede. Auch dies verwundert nicht, wirken diese doch im Umgang mit anderen auch hemmend, wenn man anderen auch eigene Gefühle unterstellt und damit emotionale Abstimmungen nötig werden könnten. Demzufolge ist Casanova überwiegend internal orientiert (O = Orientierung). Die visuellen Schilderungen von Casanova sind so detailgetreu, dass er heute als ein wichtiger Geschichtsbeschreiber gilt. Er beschrieb in allen Einzelheiten Frauen, Kleider Räume und Lebensumstände. Diese Beschreibungen können über Seiten gehen und sind nie langweilig. Casanova konnte sich sehr geschickt den erforderlichen Umständen anpassen. Dies gelang ihm dadurch, dass er regelrecht im visuellen die Schwächen und Denkweisen seiner Gegenüber durchmusterte und im auditiven in Selbstgesprächen bewertete. Casanova war in der Lage bei jeder Frau oder Respektsperson Schwachpunkte zu finden, die Ehrfurcht, Respekt und Angst auf ein Minimum einschränkten. Er erreichte dadurch, sich immer ein wenig überlegen zu fühlen und ein Gedankenkonstrukt aufzubauen, die ihm jede Handlungsweise rechtfertigte und manchmal auch in penetrantes Nachhaken endet. Hatte Casanova erst einmal ein Ziel anvisiert, so gab es auch nichts, was ihn stoppten konnte. Die Verbindungen zwischen den Repräsentationssystemen waren dabei sequentiell (L = Links). Ausnahmen waren dabei die Kriterien, die er sich selbst zurecht gelegt hatte. Dabei legte Casanova sorgsam fest, unter welchen Bedingungen es nicht wert war, ein Ziel weiter zu verfolgen. Hauptstrategie dabei war es, Punkte zu finden, die eine falsche Moral entlarvten. Dabei definierte Casanova falsche Moral unter den Gesichtspunkten Sinne, Genuss, Kirche und Schmerz (Effekt).

Das ursprüngliche Ziel dieser Arbeit war es, herauszufinden, wie es Casanova gelungen ist, Rapport mit Frauen herzustellen. Diese Zielstellung hat sich verändert, da Casanova die meisten seiner Frauen lediglich gekauft hat. Es wurde nun mehr in dieser Arbeit herausgearbeitet, woher Casanova seine Kraft nahm, - für manchen unter uns-, undenkbare Dinge anzugehen.

Zugehörigkeit

Für das andere Geschlecht geboren.

Er gehört zur Adelsklasse

Identität

Ich bin mein eigener Herr.

Ich bin Wagemutig

Ich bin eine Seele

Werte

Freiheit, Reichtum, Besitz, Eigenständigkeit, Genuss, Religion, Moral

Glauben

Derbe Neigungen befähigen zu größerem Genuss.

Es ist töricht zu glauben, dass Gott sich über Schmerz, Mühsal und Opfer freut. Er fordert nur die

Ausübung der Tugenden, die er in die Seele gelegt hat.

Unser Leben dient nur einem Zweck,; Uns glücklich zu machen.

Ein Gesetz nur wegen seines hohen Alters zu achten, ist unsinnig.

Die Menschheit verdankt ihren Besitz dem Wagemut.

Alles ist Vorsehung und ich kann mich auf sie verlassen. Der Glaube an unser Schicksal nimmt Kraft.

Wir sind der Urheber unseres Geschicks

Verzweiflung tötet.

Der Mensch ist frei.

Fähigkeiten/Ressourcen

Star ausgeprägte Sinnessysteme im visuellen, auditiven, gustatorischen und olfaktorischen Kanal

Anpassungsfähig

Flexibel

Redegewandt

Hartnäckig

Zielorientiert

Kann jede Situation zu seinen Gunsten uminterpretieren

Erzählen in Metaphern

Leidenschaft

Neugierde

Intuitives, indem er auf seine innere Stimme hörte und seinen Verstand ausschaltete. Er spricht vom

Dämon.

Verhalten

Holt sich Trost, Vertrauen und Tatkraft im Gebet.

Benutzt Metaphern

Verfolgt penetrant seine Ziele

Legt sich einen Schlachtplan zurecht.

Umfeld

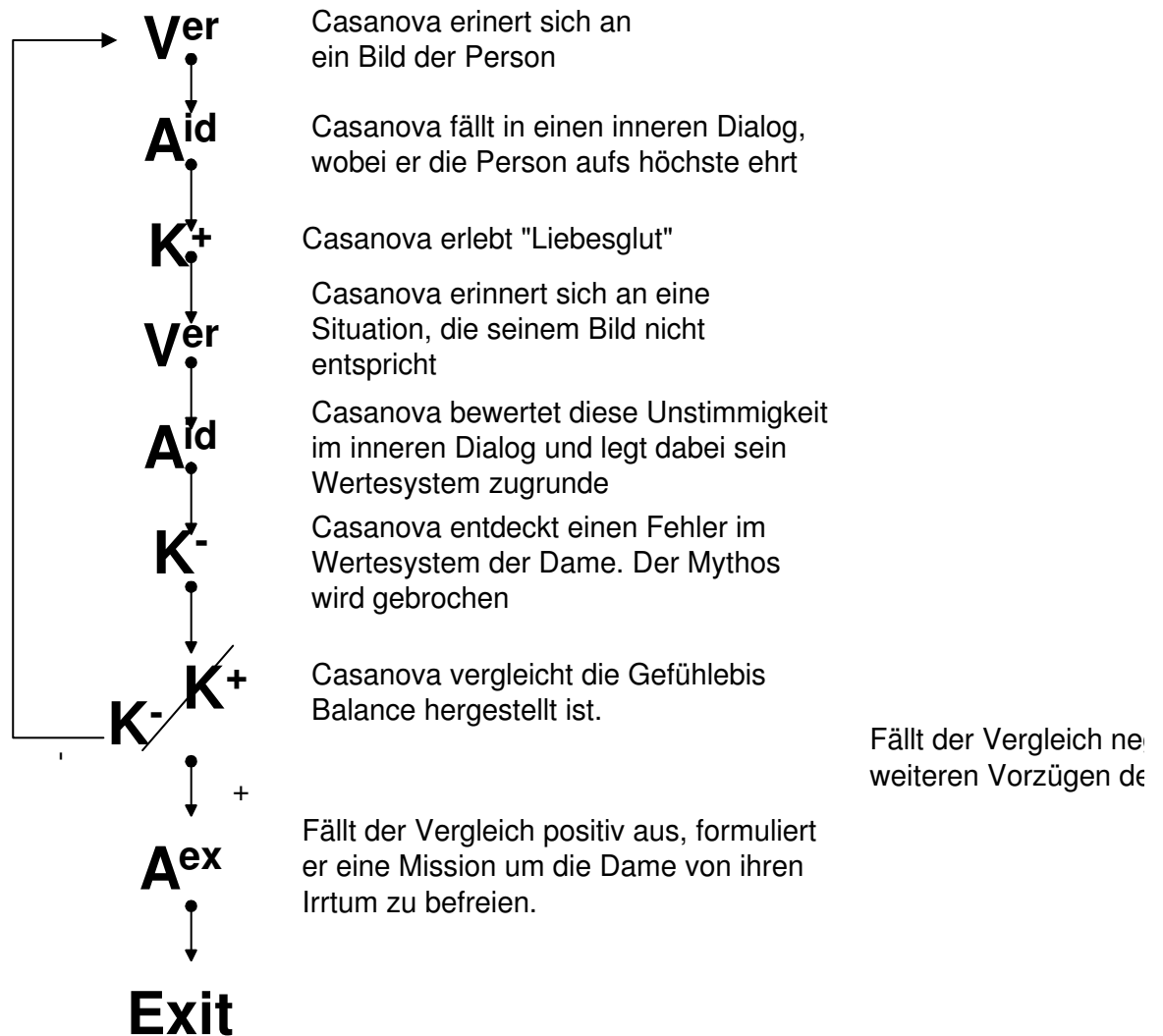
18. Jahrhundert zur Zeit der französischen Revolution

Zeit der Scharlatane und Günstlinge an den Höfen

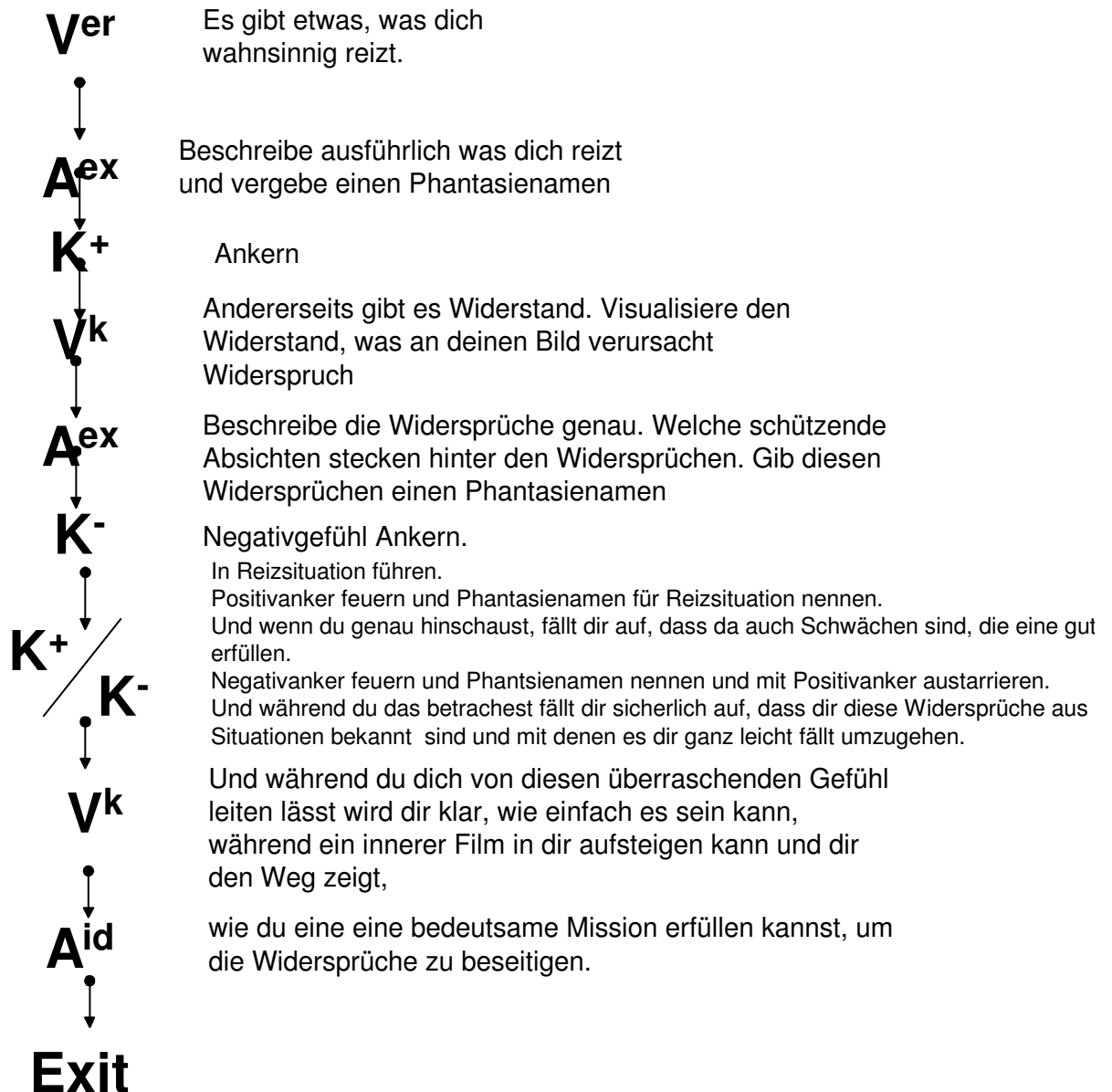
Casanova war ein Meister darin, sich einen Schlachtplan zurechtzulegen. Dabei verfolgte er eine spezielle Strategie, die hier nachgebildet werden soll. Sinn und Zweck der Strategie war es, die Situation genau zu analysieren und Schwachpunkte in der Motivation und Aufrichtigkeit der Gegenperson zu finden. Casanova begann zunächst mit dem positiven Eindruck und einem Bild der Bewunderung, das er in Selbstgesprächen in allen Details beschrieb. Da Casanovas höchster Wert der Genuss der Sinne war, baute er zunächst ein Bild vom Gegenüber innerhalb seiner Wertevorstellung als positives Gefühl auf. In einem weiteren Schritt lenkte er jedoch seinen Fokus auf einen offensichtlichen Schwachpunkt der Person innerhalb seiner Wertevorstellung. Obwohl ich dazu kein Zitat gefunden habe, scheint er hier den Glaubenssatz gehabt zu haben, dass jeder einen Schwachpunkt besitzen müsse. Eine andere Möglichkeit besteht auch darin, dass ihn nur Personen interessierten, die einen

Schwachpunkt im Sinne Casanovas Moral durch nichtkongruentes Verhalten sendeten. Casanovas Beobachtungsgabe deckte sodann diese Eigenschaft auf. Den Schwachpunkt beschrieb er ausführlich und suchte nach einem Bruch mit seinen eigenen Wertevorstellungen.

Dann verglich er beide Wertevorstellungen: Bemerkte er in seinen eigenen Gedankengängen einen Bruch, Unstimmigkeit oder Unvollständigkeit, so durchlief er die Schleife bis es zu einer Kongruenz zwischen seinen Gefühlen kam, das heißt er balanciert diese aus, bis er eine Mission formulieren kann. Dabei formuliert Casanova sogar unter welchen Gesichtspunkten er aus der Mission aussteigen darf (wann es die betreffende Person nicht wert ist, die Mission zu erfüllen). Die Originalstrategie hat daher folgenden Ablauf.



Für das Modell wurde die Strategie etwas umgebaut und begründet.



Die Strategie wurde im nachfolgenden NLP-Modell speziell für kontaktscheue Personen noch etwas ergänzt und weiter ausgebaut, wobei insbesondere ein Future Pace und ein Test integriert wurden.

Weiterhin ist denkbar, dass die Strategie weiter verallgemeinert wird, indem die

Repräsentationssysteme flexibel gestaltet wird. A muss dann speziell darauf geeicht werden, woran er

erkennt, wann Balance hergestellt wird.

Casanova Strategie oder: Die Flucht aus der Bleikammer

1. Rapport

2. Ziele

Es gibt eine Person, mit der du Kontakt aufnehmen möchtest, dich aber nicht traust und du nicht weißt, wie du es machen sollst. Wir werden nun versuchen einen Weg für dich zu finden.

3. Bild der Person aufbauen

Es gibt eine Person, die du ansprechen möchtest, wo du dich aber nicht traust. Gehe in deine Erinnerung und mache dir ein Bild der Person und assoziiere dich im Bild. Beschreibe die Person und erkläre, was dich an der Person fasziniert und dich lockt. Was weißt du über die Person. Gib der Person einen Phantasienamen. (Anker 1 und Phantasienamen 1 etablieren).

4. Positive Absicht der Vorbehalte

a. Absichten

Es gibt eine Person, auf die du Neugierig bist, aber bei der dich auch etwas abhält sie anzusprechen. Visualisiere die Person in einer Situation mit dir, in der du großen Abstand hältst und sie betrachtest. Dissoziiere dich und betrachte die Szene. Benenne die Eigenschaften der Person, die dich davon abhalten sie anzusprechen. Welchen Schutz sucht die Person in diesen Eigenschaften.

- ⇒ Was kannst du den negativen Auswirkungen der Schutzfunktion entgegenhalten, worin kannst du sie in ihren Eigenschaften positiv unterstützen.
- ⇒ Welche der Eigenschaften/Schwächen kennst du an dir selbst und inwieweit schaffen sie damit eine Gemeinsamkeit. Inwieweit sind diese Dinge auch humorig.

Gib diesen Eigenschaften einen Phantasienamen. (Anker 2 und Phantasienamen 2 etablieren)

b. Ressourcen

Betrachte nun deine Annahmen über die Person und dich selbst. Kennst du jemanden, der die gleichen Eigenheiten hat und bei der du mit ihren und deinen Eigenheiten umgehen kannst. Gib deiner Umgangsweise ein Schlagwort. Beschreibe genau assoziativ, was du machst hörst und wie du handelst. Wie würdest du dein Verhalten mit einem Schlagwort belegen. (Anker 3 etablieren).

5. Mission

Betrachte nun deine Annahmen über die Person und dich selbst. Gehe in Dich und bewerte diese Annahmen. (Mit Vakog in die Annahmen hineinführen) Stelle fest, wo sich Welche Überzeugungen decken sich nicht mit den Annahmen. Welche Mission könntest du verfolgen, um diese Seiten umzuwerten. Unter welchen Umständen gibst du deine Mission auf. Gebe ihr eine passende Überschrift.

6. Separator

7. Future Pace

Kannst du dir eine zukünftige Situation vorstellen, bei der du die Person wieder triffst. Ich möchte, dass du dir die Person aus einem großen Abstand betrachtest. (Der Coach führt den Klienten mit der Hilfe der faszinierenden Eigenschaften in die Situation assoziiert mit Phantasienamen 1 hinein und feuert Anker 1).

Und während du jetzt langsam beginnen darfst auf die Person zuzugehen, fallen dir auch kleine liebevolle Schwächen auf (Anker 2 mit Phantasienamen 2 drücken und mit Anker 1 auspendeln)

Und du erinnerst dich an eine ähnliche Situation mit einer ähnlichen Person, bei der das alles ganz einfach ist (Phantasienamen 3 mit Anker 3 feuern und Anker 2 auspendeln). Und während du jetzt auf die Person zugehst und dir das alles hier in Erinnerung kommen darf, ist es ganz aufregend zu erfahren und sich zu überraschen wie du deine Mission (Mission nennen) und alles sich wie von selbst regelt.

8. Separator

9. Test

Stell dir mal vor die Person steht da drüben, ich wette du bist angesichts der ... (Vorbehalte nennen) immer noch nicht in der Lage auf sie zuzugehen.

Anmerkung im Nachklang:

Das Modell hat sich seit fast 3 Jahren im Coaching bewährt. Wichtig im Umgang mit kontaktscheuen Menschen ist allerdings darauf zu achten, dass die Entdeckung der schwachen Seite an einen Menschen nicht zu Desinteresse und Negativbewertung dieser Person führt. Vielmehr ist das Ziel, dass die Entdeckung der Schwäche dazu führt, sich selbst und die andere Person mehr zu schätzen. Ein entsprechendes Reframing leistet wertvolle Dienste.