

RETREAT - LEITFADEN SEKUNDÄRGEWINN

Definition Sekundärgewinn

Sekundärgewinn (oder -nutzen) = Verdeckter Vorteil, den ein Mensch aus einem Zustand, einem Verhalten oder sogar aus einem Problem zieht. Das Problem erfüllt (noch) eine Funktion.

Um den Sekundärgewinn zu erkennen, ist es hilfreich, die Grundbedürfnisse im Hinterkopf zu haben.

“Unsere Sammlung” von Grundbedürfnissen

- Bindung, Zugehörigkeit
- Autonomie, Selbstbestimmung
- Selbstwerterhöhung und -schutz
- Lustgewinn, Unlustvermeidung
- Sicherheit, Stabilität, Certainty, Vorhersehbarkeit
- Abwechslung, Variety, Reiz, Lebendigkeit
- Bedeutung, Significance, Wichtig sein, Beitrag leisten
- Entwicklung, Lernen, Growth, Reifung

Fragestellungen zur Bewusstmachung von Sekundärgewinn

- Was willst du “loswerden”, verändern?
- Überleg mal: Gibt es vielleicht irgend einen Grund, weshalb gerade das, was du loswerden oder verändern willst, GUT sein könnte? Vielleicht gibt es auch nur ein winziges Molekül, wofür das vorteilhaft ist?
- Ich (*du als Coach*) kann mir als Anwalt und Verteidiger dieser Gewohnheit / dieses Zustands etc. vorstellen, dass sie vorteilhaft ist... (*hier kannst du Nutzen umgangssprachlich nennen, die für deinen Coachee zutreffen könnten*)
- Stell dir mal vor, du könntest das (*du nennst, was dein Coachee loswerden, verändern möchte*) nie nie nie mehr machen, wie wäre das?
- Kannst du erkennen, welchen Vorteil / Nutzen du noch von diesem Verhalten hast?
- Bist du wirklich bereit, diesen Vorteil / Nutzen aufzugeben?
- Lass uns brainstormen: Wie kannst du dieses Grundbedürfnis auf andere Weise in dein Leben holen? (Es kann was Kleines sein. Es kann ein anderer Lebensbereich sein...)