

Das emotionale Konto

Was einzahlt, was abbucht, wie das Konto steht.

DOPPELTE BUCHFÜHRUNG

Einzahlungen	Abhebungen
 Was füllt dein Konto bei diesem Menschen auf?	 Was bucht bei ihm ab?

SALDO

Steht das Konto gerade im Plus oder im Minus?

DER BLINDE FLECK

Bucht das, was ich für eine Einzahlung halte, beim anderen wirklich als Plus?

Welche meiner Abbuchungen merke ich gar nicht, weil sie für mich normal sind?

Das emotionale Konto

Stell dir vor, du führst ein inneres Bankkonto. Was dir guttut, zahlt ein. Was dir fehlt oder dich verletzt, bucht ab. Steht das Konto im Plus, geht es dir gut. Steht es im Minus, ist das ein Signal: Hier fehlt gerade etwas. Dieses Blatt hilft dir, deinen Kontostand sichtbar zu machen, bei dir selbst und in einer wichtigen Beziehung.

Du arbeitest auf zwei Ebenen. Zuerst liest du dein eigenes Konto: Wie geht es dir gerade? Danach schaust du auf das Konto, das du bei einem anderen Menschen führst: Was zahlt dort ein, was bucht ab? Beide Ebenen zusammen geben dir ein erstaunlich klares Bild.

So gehst du vor

1. Nimm dir zwanzig bis dreißig Minuten und einen Ort, an dem du ungestört bist.
2. Schreib die Antworten auf, denk sie nicht nur. Aufschreiben macht das Unsichtbare sichtbar.
3. Sei ehrlich, nicht streng. Das ist eine Bestandsaufnahme, keine Abrechnung mit dir oder anderen.
4. Wenn du magst, führe das Konto eine Woche lang als Tagebuch (mehr dazu am Ende). Über mehrere Tage erkennst du Muster statt Momentaufnahmen.

Ebene 1: Dein eigenes Konto

Zuerst die Frage: Stehst du gerade im Plus oder im Minus? Fünf Anzeichen verraten ziemlich verlässlich ein Minus. Wenn du meckerst, Vorwürfe machst, dich beleidigt fühlst, enttäuscht oder wütend bist, ist dein Konto wahrscheinlich überzogen. Auch dein Körper spricht: flache Atmung, enger Magen, der Blick nur noch auf das eine Problem.

Woran merkst du gerade, wie dein Konto steht? Welche Anzeichen erkennst du bei dir?

Was hat dein Konto in den letzten Tagen aufgefüllt? Welche Begegnungen, Tätigkeiten, Momente?

Was hat zuverlässig abgebucht? Welche Termine, Aufgaben oder Begegnungen ziehen dich herunter?

Wenn 1 heißt: tief im Minus, völlig leer, und 10 heißt: randvoll, dir geht es bestens. Wo steht dein Konto heute?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Ebene 2: Das Konto bei einem anderen Menschen

Such dir eine konkrete Person aus, mit der du oft zu tun hast, privat oder beruflich. Bei diesem Menschen führst du ein Konto: Manches, was du tust, zahlt bei ihm ein, anderes bucht ab. Wichtig dabei: Der Wert einer Geste entsteht im Kopf des Gegenübers, nicht in deinem. Dieselbe Aufmerksamkeit kann bei einem Menschen viel wert sein und bei einem anderen kaum auffallen.

Um welchen Menschen geht es?

Einzahlungen: Was füllt das Konto?

Womit machst du bei diesem Menschen wahrscheinlich eine Einzahlung? Und wenn du es nicht sicher weißt: Was könntest du ihn einfach fragen?

Abhebungen: Was bucht ab?

Was bucht bei diesem Menschen eher ab? Gibt es etwas, das für ihn ein No-Go wäre, nach dem das Konto gesperrt würde?

Saldo: Wie steht das Konto?

Steht das Konto gerade im Plus oder im Minus? Und in welche Richtung bewegt es sich zuletzt?

Vom Raten zum Fragen

Den Wert einer Geste kannst du selten raten, aber du kannst ihn erfragen. Genau das macht aus dem stillen Konto ein Gespräch. Statt zu vermuten, womit du jemandem eine Freude machst, kannst du es klären, mit dem Partner genauso wie mit einem Geschäftspartner.

Welche eine Frage würdest du diesem Menschen gern stellen, um seine Verbuchung besser zu verstehen? (zum Beispiel: Was ist für dich eine große Einzahlung? Worüber freust du dich wirklich?)

Wann und wie willst du dieses Gespräch führen?

Wer es genauer will: das emotionale Tagebuch

Führe das Konto eine Woche lang mit. Halte am Abend kurz fest, was an dem Tag eingezahlt und was abgebucht hat, möglichst konkret pro Begegnung statt pauschal. Eine grobe Höhe genügt: klein, mittel, groß. Nach ein paar Tagen siehst du Muster, die im Alltag sonst untergehen, und kannst gezielt mehr von dem einplanen, was auffüllt.

Gut zu wissen: Was das Konto besonders macht

Das Bild trägt weiter, wenn du ein paar Eigenheiten kennst, die das emotionale Konto vom echten Bankkonto unterscheiden:

- Die Währung gehört dem Empfänger. Ob etwas einzahlt, entscheidet nicht, wie gut du es gemeint hast, sondern wie es ankommt. Ein gut gemeinter Rat kann Zuwendung sein oder Bevormundung.
- Abbuchungen wiegen schwerer. Eine Kränkung zieht mehr ab, als ein nettes Wort gutmacht. Es braucht mehrere Einzahlungen für eine Abbuchung.
- Viele kleine schlagen die seltene große. Ein Konto wächst über Regelmäßigkeit (zuhören, sich erinnern, nachfragen), nicht über Einmaleffekte.
- Der Saldo ist eigentlich Vertrauen. Bei vollem Konto wird ein Missverständnis als Ausrutscher gelesen, bei leerer als Beweis. Darum wirkt dasselbe Verhalten mal harmlos, mal wie eine Krise.
- Jeder führt sein eigenes Konto. Goodwill, den du dir bei einem Menschen erarbeitet hast, hilft bei einem anderen nicht. Umbuchen geht nicht.

Der blinde Fleck

Diese zwei Fragen treffen meist den wunden Punkt, weil sie den Blick von „ich hab es doch gut gemeint“ auf „was kommt wirklich an“ verschieben.

Bucht das, was ich für eine Einzahlung halte, beim anderen wirklich als Plus?

Welche meiner Abbuchungen merke ich gar nicht, weil sie für mich normal sind?

Was nimmst du mit?

Was ist dir beim Ausfüllen am stärksten aufgefallen?

Was wäre ein kleiner, konkreter Schritt in dieser Woche, und woran würdest du merken, dass du ihn gegangen bist?

Wann ein Coaching hilfreich ist

Das emotionale Konto ist ein gutes Werkzeug, um Unsichtbares sichtbar zu machen. Wenn du merkst, dass ein wichtiges Konto dauerhaft im Minus bleibt und das Gespräch allein nicht mehr reicht, hilft oft ein neutraler Dritter. Hinter wiederkehrenden Mustern stecken Gründe, die man allein schwer sieht. Ein unverbindliches Telefonat zur Themenprüfung dauert 15 bis 20 Minuten, ist kostenfrei und kein Verkaufsgespräch.

Mehr zur Methode

hermannssohnconsulting.de/blog/emotionales-konto

Kontakt

Jan-Aiko Berends · Business Coach · Hermannssohn Consulting

+49 176 75 75 04 16 · info@hermannssohnconsulting.de · hermannssohnconsulting.de