alexander training
persönlichkeit und kommunikation

NLP-Insider-Report

Das Wissen der Profis für Einsteiger

Begrüßungswort

NLP ist das weltweit erfolgreichste Ausbildungsprogramm für Kommunikation, persönliche Entwicklung und Coaching. Der ziel- und lösungsorientierte Ansatz des NLP spricht heute viele Menschen an, die Ergebnisse statt grauer Theorien von einer Ausbildung erwarten.

Die Wurzeln des NLP ragen bis in die 70er Jahre zurück und haben sich seither kontinuierlich weiter verzweigt. So wird NLP heute nicht mehr nur in der Psychotherapie oder im Coaching eingesetzt. Ganz im Gegenteil. NLP ist fester Bestandteil im Aus- und Weiterbildungsbereich der Wirtschaft geworden. Ob Berater, Trainer, Coaches oder Führungskräfte, Mitarbeiter untereinander und im Kundenkontakt. Sie alle profitieren von gesteigerter sozialer Kompetenz, emotionaler Intelligenz und persönlicher Konfidenz.

Praktisch jeder, der an professioneller Kommunikation interessiert ist, sollte inzwischen grundlegende Kenntnisse zu den nun auch wissenschaftlich bestätigten Techniken des NLP haben.

NLP-Professional von Alexander-Training

Unsere Ausbildungsteilnehmer bekommen mit NLP-Professional ein Ausbildungskonzept an die Hand, das ihnen dabei hilft, eine eigene Zukunftsvorstellung zu entwickeln und diese Schritt für Schritt Wirklichkeit werden zu lassen.

Derart wirkungsvolle Methoden erfordern eine gesunde ethische Haltung von Anwendern und Trainern. Diesen Anspruch unterstreichen wir durch unsere Mitgliedschaft in verschiedenen werteorientierten Verbänden. Unsere Trainer sind auch Ihr persönlicher Coach. So wird Ihre NLP-Professional-Ausbildung optimal auf Sie abgestimmt.

Das bietet NLP-Professional:

- Im Training arbeiten wir ausschließlich mit Ihren eigenen Themen um unmittelbare Erfolge zu ermöglichen.
- Sie erhalten eine laufende Erfolgskontrolle innerhalb der gesamten Zeit Ihrer NLP-Ausbildung.
- NLP-Professional fördert den Mut, NLP unkonventionell anzuwenden um auch unkonventionelle Ziele erreichen zu können.
- Wir verbinden Humor mit Präzision für optimale Ergebnisse. Denn Lernen mit Spaß fördert die Transferquote des Gelernten in den Alltag erheblich.
- Mit NLP-Professional integrieren wir laufend neueste kommunikations-theoretische und psychologische Entwicklungen.

Mit diesem NLP-Insider-Report erhalten Sie einen exklusiven Einblick in die Inhalte von NLP. Ich möchte Ihnen damit konkretes Wissen und Inspiration an die Hand geben. Beides ermöglicht Ihnen erste Erfolge mit NLP zu verzeichnen.

Viel Vergnügen beim Lesen und Ausprobieren!

Ihr Heiko Alexander

alexander training
persönlichkeit und kommunikation

Inhaltsverzeichnis

NEURO-LINGUISTISCHES PROGRAMMIEREN 5
DIE VORANNAHMEN DES NLP 10
DIE WURZELN DES NLP 13
WAHRNEHMUNG 16
KOMMUNIKATION MIT K.E.S.S 17
PACING & RAPPORT 18
FEEDBACK 22
GLAUBENSSÄTZE 25
META-MODELL DER SPRACHE 31
MODELING 41
AUGENZUGANGSHINWEISE 45
SUBMODALITÄTEN 47
DER INNERE DIALOG 52
MOMENT OF EXCELLENCE 56
CIRCLE OF EXCELLENCE 57
UP-TIME-ANKER 58
REFRAMING 59
GEFÜHLSARTEN 62
ZIEL – WUNSCH – VISION - UTOPIE 69
WERTE 71
META-PROGRAMME 75
SLEIGHT OF MOUTH PATTERN 78
ANWENDERBERICHTE 81
FACHBEGRIFFE 89
GLOSSAR 91
DIE NLP-PRACTITIONER-AUSBILDUNG 96
DIE NLP-MASTER-AUSBILDUNG 98
NACHWORT 101

Neuro-Linguistisches Programmieren

Neuro: Sinnesspezifische Wahrnehmung
Linguistisch: Sprachliche und nichtsprachliche Kommunikation
Programmieren: Veränderung von Verhaltensmustern

Neuro

Neuro steht dafür, dass wir unsere Umwelt über unser Nervensystem wahrnehmen (Neuro = Nerv). Diesen Text hier nimmst du über deine Augen wahr, ein sehr dichtes Geflecht von Nerven, die den optischen Impuls in dein Gehirn weiterleiten. Dort werden die Impulse weiterverarbeitet, sodass du nicht nur die Buchstaben erkennen und sie zu Wörtern zusammenfügen, sondern zugleich darüber nachdenken kannst, worum es eigentlich geht. Der Einfachheit halber können wir Neuro daher mit Wahrnehmung gleichstellen. Beim NLP-Training lernen wir nun diese Wahrnehmung zu verändern, um Dinge zu erkennen, die wir bisher nicht beachtet haben, und diese neue Sicht positiv zu nutzen.

Linguistisch

Nach einem Filterprozess werden diese Erfahrungen von uns in sprachlicher (verbal) und nichtsprachlicher (nonverbal) Form organisiert und bewertet, anschließend gespeichert, damit die Erfahrungen wieder erinnert werden können. Gleichzeitig haben wir mit der Sprache ein umfangreiches System zur Verfügung, mit dem wir unsere Erfahrungen und Meinungen anderen Menschen mitteilen können. Genauso können wir mittels der Sprache über Dinge nachdenken und neue Schlüsse daraus ziehen. Bei der Kommunikation bedienen wir uns dabei nicht nur des rein verbalen Aspekts, sondern auch des nonverbalen Aspekts. Hast du gewusst, dass der nonverbale Anteil unserer Kommunikation um ein Vielfaches höher ist als der verbale?

Programmieren

Jeder von uns besitzt eine große Anzahl von Verhaltens-, Denk- und emotionalen Programmen. Diese Programme laufen oft unbewusst und automatisch ab. Mit Hilfe unserer neurolinguistischen Prozesse programmieren wir uns selbst.
Das bedeutet, dass wir nicht Opfer der Umstände, sondern die Gestalter unseres eigenen Lebens sind. Ob du aus einem Misserfolg schlussfolgerst, ein Verlierer zu sein oder ihn als Lernerfahrung definierst, wird einen großen Unterschied für deine Selbstwahrnehmung machen. In unserer Umwelt können wir nicht alles selbst gestalten, aber sehr wohl lernen, die Resultate zielführender zu betrachten.

NLP hat zum Ziel, die eigenen Programme zu entschlüsseln und so zu verändern, wie es besser für uns ist. Reale Situationen oder mentale Bedrohungen wie Ängste oder kontraproduktives Denken werden durch NLP erkannt und lösungsorientiert verändert.

EAP

Der großen Effektivität hat das NLP seine weltweite Verbreitung zu verdanken. NLP ist von der europäischen Gesellschaft für Psychotherapie (EAP) nach eingehender Prüfung der Wissenschaftlichkeit und des Ausbildungsstandards durch die Universität Wien als gleichwertige Therapieform zu anderen klassischen Therapieformen anerkannt.

NLP ist in vielen Betrieben und Organisationen im Rahmen der innerbetrieblichen Weiterbildung fester Bestandteil der Mitarbeiterqualifikation. Genauso ist NLP auch bei den meisten Einrichtungen aus dem Gesundheitsbereich oder der Pädagogik eine gern gesehene und anerkannte Aus- und Weiterbildungsmaßnahme.

Die European Association for Psychotherapy (EAP) schreibt auf ihrer Homepage:

Neuro-Linguistic Psychotherapy (NLPt) is a systemic imaginative method of psychotherapy with an integrative-cognitive approach.
The principal idea of Neuro-Linguistic Psychotherapy (NLPt) is the goal-orientated work with a person paying particular regard to his/her representation systems, metaphors and relation matrices.
In the course of the therapeutical work in NLPt the verbal and analogue shaping and the integration of the expressions of one's life and digital information processes is given an equal share of attention.
The aim of the method consists in accompanying and giving support to human beings so that they can obtain ecologically compatible goals. Further the method helps to position the subjectively good intentions underlying the symptoms of illness and/or dysfunction so that old fixations about inner and outer unproductive behaviour and beliefs can be dissociated and new subjectively and intersubjectively sound behaviours and beliefs can be established and integrated.
Neuro-Linguistic Psychotherapy (NLPt) as a method of personal development and communication training (NLP) is of course to be found in many other fields: education, counselling, supervision, coaching, management training, sport and health psychology. But as a method of psychotherapy it has a clearly distinguished, theoretically and methodologically elaborated core and wide application scope even though it originally was established in an "anti-psychotherapeutic subculture".

In this context it is linked to a single, pair or group therapeutical setting. Within the framework of the psychotherapeutic contract, a protective frame, and professional discretion, the focus is turned to the achievement of goals in health and well being.
NLPt developed independently with reference to the basic elements created by Milton Erickson, Virginia Satir and Fritz Perls in the 60s and 70s. Because of the acceptance of NLP and NLPt concepts by other psychotherapy schools in the 90s

as well as of the creation of a holographically integrative NLPt theory, an average well educated and specialized public often happens to forget - due to an understandable political positioning of the established associations' interests in the face of younger schools - that NLPt was successfully passed on over three generations of psychotherapists, and that the theory of this method - compared to other schools - has an even longer tradition which is now well established and practiced whole over Europe.

The formation of the Neuro-Linguistic Psychotherapy (NLPt) is based on five traditional theories that were created at different historical moments, which are complementary to each other, and it is based on an assumption resulting from the modelling process:

1. The Cybernetics of the Theory of the Mind by Gregory Bateson, in particular of the logical levels of Learning and of the Unified Field Theory as a further development by Robert Dilts.

2. The social-cognitive Theory of Learning by Albert Bandura together with the Modelling Approach, improved in practice by Richard Bandler and John Grinder.

3. The Transformational Grammar established by Noam Chomsky and the postulates advanced by Alfred Korzybski's concept of time binding, and Glasersfeld's, which served as a basis and influenced the linguistic models developed by Bandler and Grinder.

4. The assumption of a fundamental orientation of human action towards goals (Pribram, Galanter, Miller, TOTE, 1960)

5. The theoretical writings of William James emphasizing the inherent sensory representation systems as basic elements of information processing and of subjective experience.

6. The assumption of the existence of functional and independent parts of one's identity encompassing conscious and unconscious process elements, resulting from the practice of modelling the works of Fritz Perls, Virginia Satir and Milton Erickson.

On the basis of these theories and assumptions as well as of the generatively designed modelling processes the NLPt range is laid out as an open architecture that may becomes wider because of new developments from ongoing practical work.

http://www.europsyche.org

Die Vorannahmen des NLP

Die Arbeit von Virginia Satir, Milton Erickson und Fritz Perls war von einer ganz bestimmten **Geisteshaltung** geprägt, die es ihnen erlaubte, schnell effektive Veränderung überhaupt zuzulassen.
Der theoretische Hintergrund der Arbeit von Bandler und Grinder basiert maßgeblich auf der Arbeit des Lerntheoretikers und Anthropologen Gregory Bateson und den Theorien zur allgemeinen Semantik von Alfred Korzybski.

Die einzelnen Techniken des NLP lassen sich auch ohne den Glauben an die Vorannahmen anwenden. Diese humanistisch geprägten Grundannahmen (Präsuppositionen) ermöglichen jedoch einen tiefen Einblick in die Werte-vorstellungen des NLP und haben eine sehr bereichernde Wirkung für das eigene Modell der Welt.

Es empfiehlt sich daher, die Vorannahmen gelegentlich zu lesen und über die eine und die andere etwas intensiver nachzudenken.

- Menschen haben zwei Ebenen der Kommunikation: die bewusste und die unbewusste.
- Wir kommunizieren immer in allen drei Hauptrepräsentationssystemen gleichzeitig. Der Anteil der nonverbalen Kommunikation beträgt ca. 93 %. Ca. 7 % betreffen die tatsächlichen Worte, ca. 38 % die Tonalität und ca. 55 % Gestik und Mimik (nach Alfred Mehrabian, 1971).
- Widerstand ist ein Kommentar über die Inflexibilität des Kommunikators. Erfolgreiche Kommunikatoren akzeptieren und nutzen jedes angebotene Verhalten ihres Partners.
- Es gibt keine Fehler in der Kommunikation, nur Resultate bzw. Feedback.

- Die Bedeutung meiner Kommunikation ist nicht das, was ich sage, sondern die verhaltensmäßige Reaktion meines Gegenübers.
- Die Person mit der größten Flexibilität kontrolliert die Situation.
- Es gibt keinen Ersatz für saubere, offene Sinneskanäle.
- Die Intention (Absicht) jedes Verhaltens ist positiv.
- Die Landkarte ist nicht das Gebiet. Jeder Mensch reagiert auf seine eigene „Karte der Realität", nicht auf die Realität selbst. NLP ist die Wissenschaft vom Verändern und Erweitern solcher Landkarten.
- Die Wahl, die ich treffe, ist immer die beste, die mir zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung steht. Allerdings heißt das nicht, dass es nicht noch eine bessere gibt.
- Eine Wahl zu haben, ist besser als keine Wahl zu haben – oder: Je größer die Auswahl, desto besser.
- Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es angemessen und sinnvoll ist. Neukontextualisierung des Verhaltens ist eine der wichtigsten NLP-Interventionen.
- Der positive Wert eines jeden Individuums ist konstant. Allerdings kann der Wert und die Angemessenheit des internen und externen Verhaltens Gegenstand der Veränderung sein. Wenn wir mit einem unserer Verhaltensmuster nicht zufrieden sind, geht es darum, herauszufinden wie es funktioniert, um es so zu verändern, dass es nützlich und angenehm ist.
- Alle Menschen haben Ressourcen, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen.
- Wenn jemand besondere Fähigkeiten hat, können wir diese Fähigkeiten modellieren und sie anderen Menschen – oder uns selbst – beibringen.
- Chunking – alles kann von jedem erreicht werden, wenn die Aufgabe in Stücke geteilt wird, die klein genug sind.

- Rapport bedeutet, dem anderen in seinem Modell der Welt zu begegnen.

Diese Vorannahmen zeigen, dass NLP ein Kommunikationsmodell ist, das Menschen als Wesen beschreibt, die sich über Erfahrungen und Erleben ein eigenes Modell der Welt konstruieren (Konstruktivismus). Menschen werden in ihrem Verhalten von positiven Absichten geleitet. Natürlich sind die positiven Absichten des einen nicht immer deckungsgleich mit den positiven Absichten eines anderen. Menschen erleben und denken ganzheitlich aus ihrem eigenen Modell der Welt heraus.

Die Verantwortung für die eigenen Verhaltens-, Denk- und Kommunikationsmuster bleibt beim Individuum. Genauso auch die Verantwortung, diese Muster zu verändern.

Die Wurzeln des NLP

Die Begründer des NLP

Richard Bandler (24.2.1950): In den 1960ern war er Hippie und Mitorganisator einiger großer Rockkonzerte - frühe Beweise seiner Ablehnung von Konventionen und seiner ausgeprägten Macherpersönlichkeit. In seiner Zeit am Foothill College trieb er manch einen Professor durch seine kompromisslose und detailorientierte Art zur Verzweiflung. Nach seinem Abschluss wechselte er an die University of California in Santa Cruz und belegte Kurse in Philosophie, Mathematik und Computerwissenschaften. Später verlagerte sich der Schwerpunkt auf Psychologie. Schnell war er jedoch mit dem Psychologiestudium unzufrieden und experimentierte selbst mit den Erkenntnissen aus dem Modelling der o. g. Persönlichkeiten.

John Grinder (10.1.1939): Er arbeitete als Undercoveragent für die CIA in Europa (Deutschland, Italien, Jugoslawien). In den 1970ern beschäftige er sich intensiv mit der Transformationsgrammatik von Noam Chomsky und arbeitete unter Gregory Bateson als Assistenzprofessor für Linguistik am Kresge College der University of California in Santa Cruz. Er war sehr an fortschrittlichen Lernmethoden interessiert und modellierte auf die Bitte Bandlers dessen Tun in dessen Gestaltgruppen und wiederholte es in seinen eigenen. Er erarbeitete mit Bandler die ersten NLP-Konzepte wie das Meta-Modell der Sprache und das Milton-Modell. Der Ton zwischen Bandler und Grinder ist seit vielen Jahren leider nicht mehr besonders freundschaftlich.

Die wichtigsten Vorbilder und Modelle von Bandler und Grinder

Fritz Perls (8.7.1893 - 14.5.1970): Begründer der Gestalttherapie. Bandler und Grinder haben Perls nie persönlich kennen gelernt, da dieser 1970 überraschend verstarb. Bandler hat aber im Auftrag des Verlegers und Psychiaters Robert Spitzer, der mit Perls einen Vertrag über mehrere Bücher abgeschlossen hatte, Videoaufzeichnungen von Perls Gestaltsitzungen transkripiert und „studiert". Im Laufe der Zeit begann Bandler, sich wie Perls zu verhalten und auch so zu sprechen.

Virginia Satir (26.06.1916 – 10.09.1988): Begründerin der Familientherapie. Über Robert Spitzer lernte Bandler Virginia Satir kennen. Auch hier bot Spitzer Bandler an, einen 4-wöchigen Workshop von Virginia Satir auf Band aufzuzeichnen und zu transkripieren. Von 1972 – 1974 war Bandler bei Satir häufig zu Gast und machte Tonband- und Videoaufzeichnungen von ihrer Arbeit.

Milton Hyland Erickson (5.12.1901 – 25.3.1980): Vordenker in der modernen Hypnose. Noch heute ist sein legendärer Ruf allgegenwärtig. Er ermöglichte den Einsatz der Hypnose in der Psychotherapie. Bandler und Grinder lernten Erickson über Gregory Bateson kennen. Heute gibt es weltweit Milton H. Erickson Institute. Aktuell alleine 6 in Deutschland. Erickson hat Bandler und Grinder wohl am meisten beeinflusst.

Gregory Bateson (9.5.1904 – 4.7.1980): Anthropologe, Biologe, Sozialwissenschaftler, Kybernetiker und Philosoph in einem. Das Werk Bateson ist vielfältig und komplex. Ins NLP gingen seine Lerntheorie, Kommunikationstheorie und Ökologie (Die Ökologie des Geistes - Die Wurzeln ökologischer Krisen) ein. Die Prüfung der Auswirkung auf die Umweltfaktoren, womit auch die Mitmenschen gemeint sind, ist im NLP eine Selbstverständlichkeit.

Avram Noam Chomsky (7.12.1928): Professor für Linguistik am Massachusetts Institute of Technology. Entwickler der Transformationsgrammatik. Sein linguistisches Werk beeinflusste auch die Entwicklung der Psychologie. Seine Arbeiten waren ein zentraler Auslöser für die so genannte kognitive Wende. Seit den 1960ern ist er aktiver Kritiker der amerikanischen Außenpolitik. Im New York Times Book Review wurde Chomsky einmal als der „wichtigste Intellektuelle der Gegenwart" bezeichnet.
Nachfolgend zwei Zitate von Chomsky – unsere NLP-Professional-Ausbildungen verstehen sich in diesem Sinne: „Ein Intellektueller zu sein, ist eine Berufung für jedermann: Es bedeutet, den eigenen Verstand zu gebrauchen, um Angelegenheiten voranzubringen, die für die Menschheit wichtig sind." 2002.
„... Die Bürger demokratischer Gesellschaften sollten Kurse für geistige Selbstverteidigung besuchen, um sich gegen Manipulation und Kontrolle wehren zu können ... " Media Control, 2003.

Alfred Graf Korzybski (3.7.1879 – 1.5.1950) Mathematiker, Ingenieur, Philosoph und Sprachwissenschaftler. Sein Hauptwerk ist "Science and Sanity" 1933. Er entwickelte ein therapeutisches Modell und nannte es Neurolinguistisches Training. Für die moderne Psychologie und Neurowissenschaften hat Korzybski geradezu hellseherische Fähigkeiten gezeigt. Eine seiner Kernaussagen lautet: "Eine Landkarte ist nicht das Gebiet, das sie repräsentiert, aber wenn sie korrekt ist, ist sie in ihrer Struktur der Struktur des Gebietes gleich (oder ähnlich), worin ihre Brauchbarkeit begründet ist" (Korzybski 1933).

Wahrnehmung

Die Welt erleben wir über unsere 5 Sinne. Und die Qualität der Informationen, die wir über die Welt erhalten, ist von der Qualität unserer Sinneskanäle abhängig. Die Qualität unserer Beobachtungsfähigkeit entscheidet darüber, wie genau wir die Welt beschreiben können.

Alle Menschen, die hoch professionell kommunizieren können, zeichnen sich durch eine sehr gute bewusste und unbewusste Wahrnehmungsfähigkeit aus. Es ist sehr eingängig, dass wir unseren Gesprächspartner besser verstehen, wenn wir genau zuhören und die Situation wachsam beobachten. Andernfalls gehen viele Informationen schon zu Beginn der Kommunikation verloren, sodass es schwierig wird, erfolgreich zu kommunizieren.

Besonders Berater, Therapeuten und Führungskräfte leben von ihren guten Wahrnehmungsfähigkeiten. Oft erleben wir, dass zwei Leute die gleiche Situation völlig unterschiedlich beschreiben. Dies ist Ausdruck der unterschiedlichen Wahrnehmung der beiden. Unsere Reaktion ist also abhängig von der Qualität unserer Wahrnehmung. Daneben gibt es noch einige andere Prozesse, die im Inneren ablaufen; auf diese gehen wir im Verlauf der Ausbildung noch genauer ein. So wird sich unsere Karte der Realität stetig erweitern und unsere persönlichen Wahl- und Verhaltensmöglichkeiten wachsen.

"Um klar zu sehen,
genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung."
(Antoine de Saint-Exupery)

Kommunikation mit K.E.S.S

Die Kommunikationsstrategie, die Sie für Ihren Gesprächspartner vertrauenswürdig macht.

Wie entsteht nun Kongruenz und wie kann sie helfen, den Kontakt zum Gesprächspartner zu optimieren? Da wir festgestellt haben, dass der nonverbale Anteil der Kommunikation von herausragender Bedeutung ist, müssen wir zunächst prüfen, wie wir auf Basis von Körpersprache und Stimmführung einen guten Draht herstellen. Den nutzen wir, um dann auch unsere Botschaft erfolgreich vermitteln zu können.

Der gute Kontakt entsteht, indem wir dem Anderen in seinem Modell der Welt begegnen. Das bedeutet, dass wir hören und sehen, wie unser Gesprächspartner sich bewegt und spricht. Wie klingt die Stimme? Mit welcher Lautstärke, Geschwindigkeit und Melodik spricht er? Wie sind die Körperhaltung, die Mimik und die Gestik?

K.E.S.S = Körper Emotionen Stimme Sprache

Indem wir diese Aspekte übernehmen, vermitteln wir dem Unbewussten unseres Gesprächspartners, dass wir so sind wie er bzw. sie. Wir entsprechen weitgehend seinem Modell der Welt. Das schafft Vertrauen. Beobachte einmal Menschen, die sich gut verstehen, die flirten oder sich gut unterhalten. Raucher zünden sich gemeinsam Zigaretten an, Freunde prosten sich gemeinsam zu und bei harmonischen Unterhaltungen sitzen die Beteiligten häufig auch noch in ähnlicher Körperhaltung am Tisch.

Der Fachbegriff für diese nonverbale Form der Kontaktaufnahme wird Pacing genannt. Der gute Kontakt ist der Rapport.

Pacing & Rapport

Ebenen des Pacings

Betrachten wir nun die verschiedenen Ebenen, auf denen wir pacen können:

Körperpacing

Jeder Mensch hat seine eigene Art, seinen Körper einzusetzen. Angefangen bei der Kopfhaltung, den Schultern, der Art zu sitzen oder zu gehen, Gestiken auszuführen oder körperlich ruhig zu sein.

Durch das Angleichen der Körperhaltung an unser Gegenüber entsteht auf subtile Art ein tief greifender Rapport. Das bedeutet, dass du dich ähnlich bewegst, hinsetzt, gestikulierst und den Kopf hältst. Gesten pact du zeitversetzt und hektische Bewegungen meist gar nicht. Achte darauf, in deinen Bewegungen natürlich zu bleiben. Ansonsten erzielst du einen gegenteiligen Effekt, da dein Gegenüber sich nachgeäfft fühlt. Im Zweifel ist weniger also mehr.

Sprachpacing

Obwohl wir dieselbe Sprache sprechen, hat doch jeder seine eigene Art sich mitzuteilen. Begriffliche Vorlieben sind teils höchst unterschiedlich. Die Worte, die jemand gebraucht, entstammen seiner momentanen mentalen Verarbeitung. Verwendest du also die gleichen Begriffe, pact du diese eins zu eins. Bestimmt hast du es schon einmal erlebt, wie nur ein Wort in einer Konversation zu Missverständnissen führte. Es wird dann diskutiert, ob das jetzt das Gleiche bedeutet oder nicht. Das kannst du dir ersparen, indem du deine Ausdrucksform an deinem Gesprächspartner orientierst.

Emotionspacing

Wenn wir einem Gesprächspartner begegnen, ist es sinnvoll, ihm in einer emotionalen Verfassung gegenüber zu treten, die seiner ähnlich ist. Begegnet uns ein Kunde/Bekannter in einer leicht deprimierten Stimmung, so ist es nicht angebracht, ihn euphorisch und laut zu begrüßen, sondern eher etwas ruhiger

und verhaltener zu sein. Diese Art des Pacings führt zu erhöhter Sensibilität, die von deinem Gegenüber meist sehr geschätzt wird.

Stimm- und Frequenzpacing

Die eigene Stimmlage anzupassen und die Geschwindigkeit, mit der jemand spricht, zu pacen, ist ein weiteres hochwirksames Mittel, um jemanden zu pacen. Vorsicht gilt es bei Dialekten zu wahren. Diese solltest du nur pacen, wenn du sie auch beherrschst. Ansonsten wäre es wie in jedem anderen Kanal: Ein plumpes Angleichen führt zu Ablehnung und sollte deshalb vermieden werden.

Rapport am Telefon

Auch am Telefon ist Pacing möglich. Dort treten die körperlichen Aspekte natürlich in den Hintergrund. Der Schwerpunkt liegt bei den stimmlichen Facetten.

Doch unterschätze nicht die Wirkung deiner Körperhaltung auf die Qualität deiner Stimme. Ein eingeknickter Körper bringt eine eher dumpfe Stimmlage hervor. Strecke einmal den Kopf nach oben und sage deinen Namen. Dann krümme den Körper, beuge deinen Kopf zur Brust und wiederhole deinen Namen. Du merkst sofort, dass das unterschiedlich klingt und somit erheblichen Einfluss auf deine Pacing-Möglichkeiten hat.

Zusammenfassung der Pacing-Ebenen

Körperebenen	Stimme	Weitere Ebenen
Körperhaltung	Lautstärke	Äußerlichkeiten
Kopfhaltung	Geschwindigkeit	- Kleidung
Gestik	Melodik	- Stil
Mimik	Tonhöhen/-tiefen	- Auto
Nicken	Modulation	- Zeitplansystem
Augenbewegungen	Rhythmus	
Atmung	Pausen	Speisen/Getränke

...	Sprache Ausdrücke ...	Werte Glaubenssätze Meinungen ...

Wendest du die Pacingmethoden richtig an, wirst du unweigerlich einen tiefen Rapport, also einen sehr guten Kontakt, zu deinem Gesprächspartner aufbauen.

Dieser Rapport ist die Voraussetzung, um dein Anliegen erfolgreich zu vermitteln. So besteht eine gute Grundlage für eine konstruktive Lösung bei Konflikten bzw. Zustimmung für die eigenen Argumente in Diskussionen, Gesprächen, Coachings oder der Beratung.

„Urteile nie über jemanden, ohne einen Tag in seinen Mokassins gelaufen zu sein."

(Indianisches Sprichwort)

Mismatch

Ein guter Rapport ist etwas Erfreuliches. Manchmal ist es aber auch zu viel des Guten. Wir wollen uns vielleicht ganz bewusst von unserem Gegenüber abgrenzen, ein Gespräch beenden oder den Redefluss zum Stoppen bringen.
Dann gilt es einen Mismatch durchzuführen. Eine ganz einfache Möglichkeit ist es, spontan ein Pacing zu unterbrechen, indem du die Körperhaltung zügig und nachhaltig deutlich änderst und dazu den Blickkontakt unterbrichst. Bei einem erfolgreichen Mismatch wird dein Gesprächspartner ins Stocken kommen, irritiert sein, aber nicht bemerken, was wirklich geschieht. So hast du Gelegenheit, die Situation schnell zu verändern und das Gespräch in die von dir gewünschte Richtung zu lenken.

Je besser der Rapport, umso intensiver muss der Mismatch ausfallen. Andernfalls kann es dir passieren, dass dein Gegenüber einfach deine Veränderung mitmacht oder nicht darauf reagiert.
Dann hättest du lediglich den Rapport getestet. Merke dir also: Leichte Mismatchs sind eine gute Möglichkeit zu prüfen, ob der Rapport wirklich konstant gut ist.

Gleichzeitig hast du dadurch ein Leading auf nonverbaler Ebene durchgeführt.

Leading

Wenn wir mit jemandem in gutem Kontakt sind, besteht die Möglichkeit, die Führung in der Kommunikation zu übernehmen. Dieses „Führen" nennt sich im NLP „Leading".
Wir verwenden Leading, um den Rapport zu testen, den Gesprächspartner in einen anderen emotionalen Zustand zu führen (z. B. in der Therapie oder im Coaching) oder unsere Führungsrolle zu festigen.

Der Prozess des Leadings ist relativ einfach. Wenn wir wahrnehmen können, dass der Rapport gut ist, beginnen wir mit ersten kleinen Veränderungen in unserem Ausdrucksverhalten und überprüfen am Verhalten unseres Gesprächspartners, ob er diese Veränderungen mitmacht. Sitzt der Rapport gut, werden die Veränderungen nachvollzogen. So lässt sich also durch kleine Veränderungen auch überpüfen, ob der Rapport schon so gut ist, dass du richtig ins Leading gehen kannst.
Beim Wechsel vom Pacing zum Leading ist der sanfte Übergang von entscheidender Bedeutung. Massive Wechsel bewirken i.d.R. einen Mismatch.

Da Menschen den guten Kontakt mit anderen sympathischen Personen instinktiv halten wollen, werden sie die Schritte des Leaders mitgehen. So kannst du durch geschicktes Leading einen traurigen Freund in gute Stimmung versetzen oder

einen verärgerten Kunden wieder zum Partner machen. Selbstverständlich sind für jeden Berater und jede Führungskraft Pacing und Leading kommunikative Basiswerkzeuge.

Feedback

Feedback bekommen wir ständig. Praktisch jede Antwort, ob verbal oder nonverbal, ist ein Feedback. Das Wort bedeutet nichts anderes als Rückmeldung oder Rückkopplung. Es liegt an uns, was wir daraus machen. Als NLP-Professional betrachten wir Feedback als Chance zu erkennen, ob das, was wir meinen, vom Empfänger auch so verstanden wird. Bei Abweichungen, die wir aufgrund unserer geschulten Wahrnehmung erkennen, können wir darauf reagieren.

Im Rahmen der NLP-Professional-Ausbildung wirst du anderen Leuten oft dein Feedback geben und von ihnen wiederum Feedback erhalten, deshalb ist es wichtig, sich an nachfolgende Regeln zu halten. Feedback dient dazu, den Feedbacknehmer zu unterstützen, sich bestimmter Prozesse bewusst zu werden und durch das Feedback neue Verhaltens- und Lernimpulse einzuleiten.

Regeln für den Feedbackgeber

1. Nenne zuerst positive und danach negative Punkte.
   Was war gut? Was kann man besser machen?
2. Formuliere deine Wahrnehmung als Ich-Botschaft.
   Ich habe wahrgenommen. Ich wurde nervös als, ...
3. Kritisiere das Verhalten/Ergebnisse und nicht den Menschen. Begründe dabei deine Meinung.
   Aus meiner Sicht könntest du das und das besser machen, weil es diese und jene Wirkung hätte.
4. Sei konstruktiv durch Empfehlungen, die lösungsorientiert und unterstützend sind.

Ich empfehle dir, beim nächsten Mal noch auf ... zu achten. Vielleicht kannst du ... ausprobieren.

5. Gib erst Feedback, wenn der Feedbacknehmer in einem aufnahmebereiten Zustand ist.
6. Gib das Feedback zeitnah.
7. Angemessene Größe: Überfrachte dein Feedback nicht, sondern halte dich an das Wesentliche.

Regeln für den Feedbacknehmer

1. Höre aufmerksam zu, ohne den Sprecher zu unterbrechen.
2. Kläre Unklares durch Fragen.
3. Verzichte auf Rechtfertigungen.
4. Sei dir bewusst, dass du Feedback bekommst, um dich zu verbessern.
5. Du hast die Wahl, das Feedback und Empfehlungen anzunehmen.
6. Bedanke dich für das Feedback.

„Ich weiß nicht, was ich gesagt habe, bevor ich die Antwort meines Gegenübers gehört habe."

Paul Watzlawick

Sandwich-Methode

Der Feedbackgeber beachtet alle oben genannten Punkte. Wichtig ist, dass nach den verbesserungswürdigen Punkten nochmals positive Aspekte genannt werden. Eine Lage positive Punkte, eine Lage negative Punkte und wieder eine Lage positive Punkte.

Wie immer ist es wichtig, dass **alle** angesprochenen Punkte ehrlich und aufrichtig gemeint sind. Ansonsten wird der Feedbacknehmer die positiven Aspekte nicht ernst nehmen und nur die negativen beachten. Das wäre kontraproduktiv, da dadurch die Glaubwürdigkeit des Feedbackgebers leiden würde.

Beispiel: Bei deiner Präsentation hat mir gut gefallen, wie du das Publikum einbezogen hast, du hast Fragen gestellt, Blickkontakt gehalten und rhetorische Pausen gesetzt. Für meinen Geschmack waren es zu viele Fremdwörter, da ist die Gefahr groß, dass einige dem Vortrag nicht folgen können. Beachte bitte auch, dass du die Außenflügel des Zuschauerraums mehr berücksichtigst. Du hast die Rede sehr gut aufgebaut und hast zielstrebig die wesentlichen Punkte genannt. Mir gefällt, dass du immer gut vorbereitet bist, und ich bin zuversichtlich, dass du das nächste Mal wieder einen tollen Vortrag halten wirst.

Glaubenssätze

Glaubenssätze sind Überzeugungen, die jemand über sich und die Welt um sich herum hat. Sie sind notwendig, damit wir uns in der Welt zurechtfinden können.

Niemand weiß alles! Und dennoch müssen wir häufig in der Lage sein, auf etwas zu reagieren, ohne wirkliches Wissen über den Sachverhalt zu haben. Glaubenssätze sind also wichtig, weil sie unsere Handlungsfähigkeit aufrechterhalten.

Viele Glaubenssätze sind sehr nützlich, um uns in der Welt zurechtzufinden. Andere Glaubenssätze hindern uns daran, unsere Ziele zu verwirklichen, da wir meinen, dass wir etwas nicht können oder etwas unmöglich ist.

Viele Menschen haben in Bezug auf Lernen limitierende Glaubenssätze. Sie meinen „Das lerne ich nie" oder „Das kannst du ja doch nicht".

Das Meta-Modell hilft uns dabei, Glaubenssätze aufzuspüren, zu hinterfragen und in vielen Fällen auch limitierende Glaubenssätze aufzulösen. Oft nutzen wir das Meta-Modell aber auch, um positive Glaubenssätze wieder zu aktivieren bzw. neue aufzubauen.

„Der Mensch ist, was er denkt.

Was er denkt, strahlt er aus.

Was er ausstrahlt, zieht er an."

Oder

„Was jemand von sich selbst denkt,

bestimmt sein Schicksal."

(Mark Twain)

Die Macht des Glaubens ist schier unermesslich. Manchmal scheinen selbst die Naturgesetze dadurch außer Kraft gesetzt zu werden. Vielleicht werden diese aber nur um Möglichkeiten erweitert, die wir mit unserem heutigen Wissen noch nicht verstehen können.

Fest steht, dass unsere Glaubenssätze aus unseren früheren Erfahrungen heraus entstanden sind. Einerseits haben wir sie einfach von anderen Personen übernommen und andererseits aufgrund persönlicher Erfahrungen gebildet.

Alice Schwarzer wird andere Glaubenssätze über Männer haben als Verona Feldbusch oder Männer über andere Männer. Inder, Japanerinnen oder Araber haben andere Glaubenssätze über die europäische Kultur als Italienerinnen oder Amerikaner.

Anders gesprochen: Glaubenssätze sind Generalisierungen (Verallgemeinerungen), genährt und gewachsen durch die Erfahrungen unserer bisheriger Lebensgeschichte.

Aufgrund unseres Erlebens sind wir fest davon überzeugt, dass bestimmte Dinge wahr oder falsch sind. Das bedeutet, wir *glauben* fest daran. Es ist unsere Überzeugung, dass zum Beispiel am nächsten Tag die Sonne wieder im Osten aufgehen wird oder dunkle Wolken am Himmel Regen ankündigen. Dies sind **hilfreiche und förderliche** Glaubenssätze. Aufgrund derer brauchen wir uns

nicht jeden Tag von neuem über Dinge Gedanken zu machen, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit eintreffen werden.

Stelle dir vor, es wäre kurz vor dem Einschlafen deine tägliche Sorge und Frage, ob Du wirklich am nächsten Tag wieder aufwachen wirst. Wie könntest du ohne den unbewusst förderlichen Glaubenssatz, dass jedem Schlaf ein Erwachen folgt, (wenigsten bis zu einem bestimmten hohen Lebensalter) überhaupt jemals einschlafen?

Ebenso gibt es Glaubenssätze die uns daran **hindern**, bestimmte Ziele und Erfolge zu erreichen. Wir sind zum Beispiel überzeugt, bestimmte Arten von Aufgaben unmöglich bewältigen zu können. So sehr überzeugt, dass wir es vielleicht gar nicht erst probieren, ja uns schon beim Gedanken daran der Schauer über den Rücken läuft und sich sämtliche Nackenhaare aufstellen, während ein kribbliger Schüttelfrost unseren Körper erfasst. *„Nie im Leben werde ich einen Vortrag vor mehr als drei Leuten halten! Ich bin als Kind bereits von meiner Klasse ausgelacht worden – nie wieder!"* Die Strategie ist einfach: Keinen Vortrag halten = von niemandem ausgelacht werden können. Der hinderliche Glaubenssatz könnte daher lauten: „Ich kann nicht vor Menschengruppen sprechen." Die Frage bleibt, ob dies für den Rest des Lebens hilfreich ist. Doch dazu mehr im nächsten Kapitel.

Wenn ein junger Mann in der Pubertät umschwärmt und begehrt war, werden seine Glaubenssätze auf Identitätsebene davon beeinflusst. Hat ein Mädchen in der Schule nicht aufgepasst und wurde von den Lehrern vor der Klasse bloßgestellt, kann das eine prägende Erfahrung sein, die ihre Meinung über ihre Vortragskunst stark beeinflusst.

Völlig zu Recht sagte Mark Twain: „Das, was jemand von sich selbst denkt, bestimmt sein Schicksal."

Als NLPler betrachten wir Glaubenssätze aus verschiedenen Perspektiven. Wir fragen uns, ob wir einschränkende oder förderliche Glaubenssätze haben. Und wir prüfen, ob unsere Glaubenssätze im weitesten Sinne realistisch sind. Der zweite Aspekt ist dann wichtig, wenn ein vermeintlich positiver Glaubenssatz unrealistische oder größenwahnsinnige Züge trägt.

Wenn eine Sechzigjährige davon überzeugt ist, die beste Balletttänzerin der Welt zu sein und fest entschlossen, damit an die Öffentlichkeit zu tanzen, kann diese Fehleinschätzung zu einem bitteren Ende führen, das verhindert werden könnte.

Die Arbeit mit Glaubenssätzen ist ein elementares Thema im NLP, das du schon aus der Practitioner-Ausbildung kennst. Im Master werden wir uns gezielt mit deinen Glaubenssätzen auf unterschiedlichen Gebieten (lateral chunken) und Ebenen (Chunking up/down) beschäftigen.

Jemand erlebt etwas und zieht gewisse Schlussfolgerungen daraus. Diese Schlussfolgerungen werden im NLP Glaubenssätze genannt. Wichtig ist, dass es sich meistens um einen unbewussten Prozess handelt. Die Schlussfolgerung bzw. der Glaubenssatz wird in der Regel auf unbewusster Ebene gebildet.

Glaubenssätze sind Meta-Modell-Verletzungen. Sie sind kategorische Generalisierungen, die wie ein Wahrnehmungsfilter wirken, durch den nur bestätigende Informationen als Entscheidungsgrundlage zugelassen sind. Glaubenssätze sind notwendig, um überhaupt Entscheidungen und Beurteilungen treffen zu können über:

1. Unsere Umwelt die uns täglich widerfährt (z.B. „U-Bahn fahren macht mich krank.“)
2. Die eigenen Verhaltensweisen und die der Anderen (z.B. „So etwas gehört sich nicht!“)
3. Die eigene Kompetenzen (z.B. „Das schaffe ich bestimmt nicht!“)

4. Die eigene Selbstwahrnehmung (z.B. „Dazu bin ich nicht geschaffen oder bestimmt.“)
5. Die eigene Spiritualität (z.B. Dieser Planet ist unser aller Lebensgrundlage. Wir müssen ihn schützen.“)

Wie den Fokus und die Richtung eines Fernrohres bestimmen unsere Glaubenssätze unsere Aufmerksamkeit. Sie filtern unsere Informationsaufnahme und beeinflussen die Interpretation derselben.

Der große Rahmen jeder Veränderungsarbeit im NLP ist die Arbeit an den eigenen Glaubenssätzen und an denen unserer Klienten. Wenn Menschen überzeugt sind bestimmte Dinge nicht zu können, werden sie auf eine unbewusste Art und Weise einen Weg finden, eine mögliche Veränderung zu blockieren. Nicht umsonst haben wir schon oft die Weisheit „Der Glaube versetzt Berge“ aus dem neuen Testament gehört und (vielleicht) auch unbewusst verinnerlicht.

Glaubenssätze, die jemand nicht bewusst repräsentiert, können auf unterschiedlichste Art verändert werden. Einfache Submodalitäten-Techniken, Ankerformate oder Meta-Modellieren können häufig schon sehr hilfreich sein. Sind die Glaubenssätze aber auf bewusster Ebene mit einem hohen Überzeugungscharakter ausgestattet, wird es deutlich schwieriger. Glaubt ein Klient, dass NLP nicht wirkt, wird es fast unmöglich sein, ihm ohne verdeckte Intervention mit NLP zu helfen. Beispielhafte Erfolge werden als Placebos abgetan oder dem Zufall zugeschrieben. Natürlich stehen hinter solch einem Glaubenssatz verschiedene andere Glaubenssätze. Solche Glaubenssatzverbindungen nennt man im NLP Glaubenssatzmoleküle. Zur wirkungsvollen Veränderung elizitiert der NLP-Anwender zuerst das gesamte Molekül, um dann mit der Veränderungsarbeit aktiv zu werden.

„Er schaffte es, weil er nicht wusste, dass es unmöglich war."

(Verfasser unbekannt)

Glaubenssätze haben nichts mit Logik zu tun,
auch wenn sie manchmal logisch klingen.
Es sind interne Erklärungsmuster, die verändert werden können.

Meta-Modell der Sprache

Mittels unserer Sprache können wir Erfahrungen beschreiben und uns mit anderen Menschen austauschen. Wir denken über unsere Erlebnisse nach und interpretieren sie. Aufgrund unserer begrenzten Wahrnehmungsfähigkeit sind wir jedoch nicht in der Lage, die vollständige Wirklichkeit zu erfassen. Die Bewertung der Ereignisse erfolgt meist automatisiert und basiert auf unseren Glaubenssätzen und Werten. Daraus ergibt sich, dass Menschen ein und dieselbe Situation völlig unterschiedlich interpretieren können. Die Tür für Missverständnisse ist damit weit geöffnet.
Was wir über uns selbst denken, hat auch Einfluss auf unser Selbstbild. Hält sich jemand für dumm und undiszipliniert, wird sein Selbstbild darunter leiden. Definiert er sich als schlau und gut organisiert, wird das Selbstbild gestärkt.

All das hat nichts mit der Wirklichkeit zu tun. Dies sind ausschließlich interne Prozesse, die lediglich eine subjektive Wirklichkeit erzeugen. Das Meta-Modell der Sprache macht diese Vorgänge bewusst. Da Sprache nur beschreibt, ist sie ein Modell. Das Meta-Modell des NLP ist ein Modell über Sprache. Deshalb Meta-Modell. Meta stammt aus dem Griechischen und bedeutet „über" bzw. „übergeordnet". Dieses Modell beschreibt also sprachliche Strukturen, die jeder Sprecher unbewusst einsetzt, um seine Erfahrungen zu organisieren. Das Meta-Modell stellt durch den gezielten Einsatz von Fragen wieder mehr Bezug zur Ursprungserfahrung her.

Da die Vergangenheit unwiederbringlich vorüber ist, kann sie nicht nochmals erlebt werden. Wir können also nicht die absolute Wahrheit herausfragen. Die oberflächlichen Beschreibungen können allerdings durch das so genannte Metamodellieren deutlich an Tiefe gewinnen. Von der Oberflächenstruktur einer Aussage arbeiten wir uns somit zur Tiefenstruktur vor.

Die Unterscheidung zwischen Oberflächen- und Tiefenstruktur stammt aus der Transformationsgrammatik des Sprachwissenschaftlers Noam Chomsky. Bandler und Grinder haben diese Differenzierung übernommen und das Meta-Modell der Sprache darauf aufgebaut. Das Meta-Modell ist ein reines Fragesystem von Bandler und Grinder. Es hat trotz des Bezugs auf Chomsky keinen sprachwissenschaftlichen Anspruch.

Ziele des Meta-Modelles

- Limitierende Glaubenssätze herausfinden
- Limitierende Glaubenssätze auflösen
- Positive Glaubenssätze aktivieren
- Positive Glaubenssätze aufbauen
- Tiefenstrukturen offenlegen
- Informationsgewinnung
- Basis für Modelling of Excellence (Wie macht wer was?)
- Problemstrukturen herausfinden – als Basis für weiterführende Interventionen

Welche Frage wirkt wie?

Viele Rhetorik- und Kommunikationsseminare befassen sich ausführlich mit unterschiedlichen Fragetechniken – den so genannten "W-Fragen": offene bzw. geschlossene Fragen usw. Betrachten wir erst einmal die Fragen "Wie", "Was", "Warum" und "Wofür etwas gut ist", so können wir leicht erkennen, dass die Frage "warum" in die Vergangenheit, die Frage "wofür etwas gut ist" in die Zukunft gerichtet ist, während die Fragen "wie genau", "was genau", "wann genau" in der Gegenwart ihre Lösungen und Antworten finden.

D. h., je nachdem, woran wir arbeiten wollen, ist es wichtig, die angemessene Frage zu stellen.

Noch ein Hinweis zu der Warum-Frage: Sie ist eine Frage, die ins Unendliche führen kann. Jeder hat bestimmt schon mal erlebt, dass Kinder in das "Warum-Frage-Alter" kommen und diese Fragekette nur noch mit einem "Darum!" oder "So ist es halt!" oder "Hör auf zu fragen!", beendet werden kann. Die Frage "Warum" ist besonders dann angemessen, wenn wir nach den Erklärungsmustern suchen, wie jemand z. B. ein Problem definiert, wie sich jemand erklärt, dass etwas funktioniert oder nicht. Jedoch wird uns die Frage nach dem "Warum?"

Das Meta-Modell in Aktion

Um die Tiefenstruktur einer Erfahrung wiederzugewinnen, nutzen wir als NLP-Anwender die Fragetechnik des Meta-Modells der Sprache. Unser Modell der Welt ist eine Repräsentation einer Erfahrung. Sprache ist eine verbale Repräsentation des individuellen Modells der Welt. Sie wird deshalb als ein Meta-Modell bezeichnet. Das Meta-Modell der Sprache ist eine Fragetechnik, die uns dabei unterstützt, möglichst viele Facetten der ursprünglichen Erfahrung zu vergegenwärtigen.

Wir wenden uns jetzt den einzelnen Meta-Modell Verletzungen zu und betrachten deren Auswirkungen. Du lernst, mit welchen Fragen die Verletzungen rückgängig gemacht werden. Und du wirst bemerken, dass die meisten Aussagen verschiedene Meta-Modell-Verletzungen enthalten. Die Wahl der besten Frage richtet sich danach, welche Frage am meisten Sinn macht, um zur relevanten Tiefenstruktur zu gelangen.

Generalisierungen

Universalien/Universalquantifikator

Der Universalquantifikator, auch Universalien genannt, ist ein Paradebeispiel für eine Verallgemeinerung. Er behauptet, dass entweder alles oder gar nichts so ist. Ausnahmen werden nicht geduldet.

Typische Begriffe sind: nie, niemals, immer, alle, keiner, nirgends, ständig, niemand usw.

Generalisierter Bezugsindex (Referenzindex)

Von einem Element einer Menge wird auf die ganze Menge generalisiert. Es wird der Universalquantifikator weggelassen, aber die Menge genannt. Die Auswirkung ist die gleiche. Deshalb kann wie beim Universalquantifikator hinterfragt werden.

Fehlender Bezugsindex (Referenzindex)

Es fehlt der Bezug zur tatsächlichen Erfahrung. Der fehlende Bezugsindex schränkt das Modell der Welt so ein, dass eine Erfahrung in keinem Verhältnis zu der tatsächlichen Begebenheit mehr steht.

X oder Y

In einer Aussage werden die Konsequenzen verallgemeinert. Ja, die Konsequenzen werden häufig nicht einmal benannt, sodass eine interne Generalisierung entsteht.

Komplexe Äquivalenz (X = Y)

Werden zwei Erfahrungen als gleichwertig (äquivalent) behandelt, liegt eine komplexe Äquivalenz vor. In der sprachlichen Ausdrucksform tauchen komplexe Äquivalenzen häufig nicht schön formuliert in einem Satz auf, sondern werden als aufeinander folgende Aussagen präsentiert. Es gilt also, sehr genau hinzuhören.

Das Auflösen durch Hinterfragen dieser Meta-Modell-Verletzung kann massive Veränderungen im Erleben des Klienten zur Folge haben.

Unvollständig spezifizierte Verben/Substantive

Ein unspezifiziertes Verb ist ein Verb, das ungenau einen Sachverhalt beschreibt. Es wird nicht geklärt, was genau gemeint ist, sondern nur eine ungefähre Bedeutung angeboten, so bleibt viel Platz für Spekulation und Interpretation.

Symmetrische Prädikate (A ← → B)

Diese Form der Generalisierung bezieht sich auf eine Tätigkeit, an der zwei oder mehr Personen beteiligt sind. Die Aktion geht in zwei Richtungen, wird aber nur eindirektional ausgedrückt.

Merkmal: Verben die nur in Verbindung zweier Handelnder Sinn ergeben. Unterhalten, streiten, kommunizieren.

Unsymmetrische Prädikate (A → B)

Bei den symmetrischen Prädikaten ist eine beidseitige Aktion notwenig. Bei unsymmetrischen Prädikaten muss das nicht der Fall sein. Da sich in der Praxis aber zeigt, dass der Sprecher der Aussage sich häufig genauso verhält, ist es sinnvoll, diese Generalisierung im Verhalten einer anderen Person zu hinterfragen. Sagt jemand, dass sich der Kollege unfreundlich verhält, kann es möglich sein, dass der Sprecher dennoch freundlich ist. Es ist aber auch möglich, dass der Sprecher sich genauso unfreundlich verhält und im anderen nur ein Spiegelbild des eigenen Verhaltens erlebt.

Merkmal: Verben, die auch nur in eine Richtung ausgeführt werden können, aber nicht müssen.

Verzerrungen

Vorannahmen

Vorannahmen erwecken den Eindruck als ob ein Sachverhalt wahr wäre. Sie tauchen gerne in Vergleichen zwischen Personen oder Gegenständen auf. Um dem Satz einen Sinn zu geben, muss der Hörer die Vorannahmen zunächst akzeptieren. Hier liegt die Gefahr, wenn der Hörer die Vorannahme nicht entdeckt und hinterfragt. Aus solchen Vorannahmen können lebenslange Limitationen resultieren. Manche Vorannahmen werden nicht ausgesprochen, sind aber impliziert, damit der Satz Sinn macht.

Gerne auch in Form von: Wenn ..., dann ...

Nominalisierung

Ein Verb wird in ein Hauptwort umgewandelt und somit der zugehörige Prozess eingefroren. Der Hörer kann sich keine Bilder dazu vorstellen. Werden Nominalisierungen auch noch in Verbindung mit unspezifischen Prozessverben verwendet, ist der Inhalt nur noch sehr schwer verständlich. Wir kennen das aus der Juristensprache, Administration, Wissenschaft oder Politik. Da Nominalisierungen sehr vage und unpräzise sind, eignen sie sich gut, um keine klaren Aussagen zu machen.

Merkmal: Wenn du etwas nicht anfassen kannst, handelt es sich um eine Nominalisierung.

Typische Begriffe sind: Kommunikation, Zusammenarbeit, Unterstellung, Liebe, Leben, Kauf, Depression

„Unser KAMPF für FRIEDEN und FREIHEIT ist eine NOTWENDIGKEIT, um auch zukünftigen HERAUSFORDERUNGEN mit TATENDRANG und KRAFT zu begegnen."

Gedankenlesen

Ebenfalls weit verbreitet. Eine Person nimmt an, sie wüsste, was eine andere Person gerade denkt oder macht. Mit einer Form des Gedankenlesens kann man sogar Geld verdienen: dem Hellsehen. Viele Leute reagieren sehr empfindlich auf diese Meta-Modell-Verletzung. Sagst du zu jemandem: „Ich weiß schon, was du denkst", kann es sein, dass die Person es jetzt sicher nicht mehr zugeben würde.

Verzerrte Ursache – Wirkung

Hier wird eine Reiz-Reaktions-Kopplung unterstellt. Jemand führt eine Aktion aus, die eine Reaktion auslöst. Der Sprecher unterstellt, dass etwas oder jemand anderes für sein gutes oder schlechtes Wohlbefinden verantwortlich ist.
Durch deine Meta-Modell-Fragen kannst du diese Fehlgeformtheit aufheben, sodass dein Gesprächspartner selbst entscheiden kann, wie es ihm geht.

Verlorener Performativ (Lost Performativ)

Der Sprecher der Aussage fehlt. Der Performativ gibt Hinweise, wer etwas sagt und für wen es gilt. Es wird so getan, als ob es sich um eine allgemeingültige Tatsache handelt. Eine Äußerung wird irgendwo aufgeschnappt und als wahr akzeptiert. Aber wie glaubwürdig bzw. kompetent ist die Quelle?

Implizierter Kausativ

Es wird ein Grund für eine Aussage genannt, ohne die Logik hinter der Aussage zu erklären. Bekannt ist der implizierte Kausativ durch die berühmten Aber-Sätze. Der Satzteil, der vor dem „aber" steht, wird durch das „aber" wieder relativiert. Die zugehörige Meta-Modell-Frage löst diese Implikation auf und hinterfragt mögliche Einwände oder dahinter liegende Glaubenssätze.

Tilgungen

Verb- und Substantivtilgung

Es fehlen die Satzteile, die ein Verb oder Substantiv näher beschreiben. Sie sind getilgt und verhindern daher eine vollständige Beschreibung der Originalerfahrung. Gerade bei diesen Tilgungen gilt es darauf zu achten, welche Elemente fehlen. Ansonsten besteht die Gefahr, mit den Fragen wahllos herumzustochern.

Leitfrage: Wer, was, wie wo, weshalb, über was, weswegen genau?

Adjektiv-, Vergleichstilgung

Bei Vergleichen werden Adjektive benutzt. Diese Vergleichsformen kennzeichnen verschiedene Grade einer Eigenschaft. Gleich/ungleich oder klein/kleiner sind typische Beispiele. In vielen Aussagen wird der Vergleichsmaßstab, auf den sich das Adjektiv bezieht, nicht genannt. Durch die entsprechenden Meta-Modell-Fragen wird diese Bezugsgröße wieder bewusst und ermöglicht zu überprüfen, ob es sich um einen angemessenen Maßstab handelt.

Adverbientilgung

Adjektive, die sich auf Verben beziehen, sind Adverbien.

Um besser zu erkennen, welcher Teil der Tiefenstruktur getilgt wurde, paraphrasiere die Aussage. Paraphrasieren bedeutet, etwas mit anderen Worten bzw. mit anderer Satzstellung zu wiederholen.

Satz: „Bedauerlicherweise bin ich zu jung."
Paraphrase: „Dass ich zu jung bin, ist bedauerlich."
Meta-Modell-Fragen: „Für wen ist das bedauerlich?" – „Was genau bedauerst du daran?" – „Wie bedauerst du das?"

Modaloperatorentilgung

Modaloperatoren sind Verben, die ein anderes Verb näher bestimmen. Modaloperatoren weisen häufig darauf hin, dass ein Gesprächspartner keine Wahlmöglichkeiten mehr erkennt. So schränkt der Sprecher seine Handlungsmöglichkeiten ein. Das zeigt sich in Zwängen, mangelnden Wahlmöglichkeiten oder darin, dass etwas grundsätzlich ausgeschlossen wird.

Modaloperatoren der Möglichkeit bzw. Unmöglichkeit

Typische Wörter: Kann, kann nicht, will, will nicht, möglich, unmöglich, vielleicht, vielleicht nicht usw.

Modaloperatoren der Notwendigkeit

Mögliche Alternativen werden nicht wahrgenommen und somit getilgt.

Typische Wörter: Sollte, sollte nicht, muss, muss nicht, notwendig, nicht notwendig usw.

Meta-Modell Überblick

Diese Leitfragen sind an sich schon starke Generalisierungen. Benutze sie daher als Rahmen, um dir das Meta-Modell besser einzuprägen. Betrachte sie aber nicht als einzig richtige Fragen. Die Fragen sind hier so einfach wie möglich strukturiert, damit du sie dir zu Beginn besonders leicht merken kannst.

In der NLP-Practitioner-Ausbildung lernst du das Meta-Modell der Sprache im Details kennen und über die nachfolgenden Beispiele hinaus anzuwenden.

Generalisierungen	Verzerrungen	Tilgungen
Universalien „Wirklich *alle*, *jeder* ...?"	**Nominalisierungen** In Prozess umwandeln	**Verb- Substantivtilgung** „Wer/Wie/Was genau?"
Generalisierter Bezugsindex „Wirklich *alle Bayern* ...?"	**Vorannahmen** „Woher weißt du das?"	**Adjektiv/Vergleichstilgung** „Im Vergleich wozu?"
Fehlender Bezugsindex „Wer/Was/Wen genau?"	**Gedankenlesen** „Woher weißt du das?"	**Adverbientilgung** „Inwiefern bzw. für wen ist das *offensichtlich*?"
X sonst Y „Sonst passiert was?"	**Verzerrte Ursache/Wirkung** „Wer/Wie/Was genau?"	**Modaloperatorentilgung** a) *(Un-) Möglichkeit* „Was hindert dich daran?" b) *Unmöglichkeit* „Was würde passieren wenn ...?"
Komplexe Äquivalenz „Bedeutet X = Y?"	**Verlorener Performativ** „Wer sagt das?"	
Unvollständig spezifizierte Verben/Substantive „Wer/Wie/Was genau?"	**Implizierter Kausativ** „Wer/Wie/Was hindert dich daran zu x-en?"	
Unsymmetrische und symmetrische Prädikate „... du auch ...?" „Machst du das auch mit ihr?"		

Modeling

Kurz gesagt geht es darum, exzellente Verhaltensweisen, Strategie und Fähigkeiten von Profis oder Top-Leuten zu beobachten und zu beschreiben. Die gewünschten Verhaltensweisen werden anschließend in kleine Schritte und Chunks zerlegt. Dadurch wird es auch anderen Interessierten möglich, diese entsprechend nachzumachen.
Es wird also versucht, einen Prozess so gut wie möglich abzubilden, so das auch Dritte denselben einüben können. Beim Modeling handelt es sich übrigens um eines der ältesten NLP-Gebiete.

Das Modeling ist ein dem Menschen ureigener natürlicher Prozess. Bereits Kinder modellieren intuitiv ihre Eltern und andere Personen. Hierzu gibt es ein passendes Sprichwort: *„Wir brauchen Kinder nicht erziehen denn sie machen uns sowieso alles nach."* Kinder lernen komplexe Verhaltensweisen auf eine gänzlich unbewusste Art und Weise. Auch Einstellungen uns Sichtweisen zählen hinzu.

Neben dem unbewussten und informellen Modellieren können wir auch bewusst komplexe und anspruchsvolle Modeling-Strategien anwenden. Dies ermöglicht uns Höchstleistungen in verschiedensten Bereichen. Um Modeling erfolgreich zu betreiben ist es wichtig, welcher Chunk-Größe von Fähigkeiten man sich zuwendet. Im einfachsten Fall reicht schon einfaches Spiegeln oder Nachahmen. Beim Modeling von komplexen Fähigkeiten stoßen diese Techniken jedoch schnell an ihre Grenzen.

Zwei im NLP oftmals angewandte Methoden zur Elizitierung von einzigartigen Fähigkeiten sind:

1. Erinnern und Wiedererleben besonderer Erfahrungen

2. Ausführen von Aufgaben, welche spezielle Strategien, Fähigkeiten, oder Ressourcen voraussetzen oder erst auslösen.

Angenommen, ein Mensch ist ein guter Verhandler, so könnte man ihn bitten sich an eine Situation zu erinnern, als er eine gute Verhandlung geführt hat oder man bittet ihn eine weitere Verhandlung zu führen.

Der Nutzen von Modeling

Leistungsverbesserung

Bestimmte Handlungsweisen können so immer wiederholt werden, wodurch die eigene Kompetenz in diesem Kontext steigt. Sportler und Musiker seien hier als Beispiel erwähnt. Es lohnt, sich die Top-Experten in diesen Bereichen genauer anzusehen.

Lehrbefähigung (Meta-Kognition)

Wir wollen etwas besser verstehen um es anderen Menschen weiterzugeben oder besser zeigen zu können.

Zielerreichung

Eine bestimmt Schwäche, Krankheit oder Angst soll bekämpft werden. Bisher erfolgreiche Methoden und Therapien werden dafür eingehend untersucht.

Mitnahme in einen anderen Bereich

Erfolgreiche Prozesse können wir so auf andere Bereiche in unserem Leben übertragen, damit diese auch dort ihre positive Wirkung entfalten.

Drei grundlegende Sichtweisen beim Modeling

Die Vorrausetzung für ein gutes Modeling ist das Betrachten eines Verhaltens, Prozesses oder einer Kompetenz aus verschiedenen Perspektiven. Dazu können

wir uns der Wahrnehmungspositionen aus der Practitioner Ausbildung bedienen. Dies ist die ideale Grundlage für ein erfolgreiches Modeling. Erinnern wir uns kurz daran, wie das funktioniert.

Position 1 – Die eigene Perspektive

Wir sind voll mit uns assoziiert und erleben uns selbst „wie wir sind". Auf das Modeling übertragen bedeutet das, selber nachzufühlen, auszuprobieren und dem nachzugehen, wie wir etwas tun. Was sehen, hören, riechen und fühlen wir?

Position 2 – Die Perspektive des Anderen

Wir sind von uns dissoziiert und mit der Position des Anderen assoziiert. Wir sehen „mit seinen Augen", fühlen seine Gefühle und betrachten uns von Außen. Auf das Modeling übertragen bedeutet das in die Haut derjenigen Person zu schlüpfen, die modelliert werden soll. Wir versuchen gleich zu handeln und zu denken wie diese. Dies vermittelt uns unbewusst wichtige Einsichten und Denkaspekte der modellierten Person.

Position 3 – Die Metaperspektive

Wir sind eine kleine Fliege an der Decke und beobachten die gesamte Situation als unbeteiligte Dritte. Auf das Modeling übertragen bedeutet das, unsere persönlichen Ansichten außen vor zu lassen und nur das wahrzunehmen, was es durch unsere Sinne wahrzunehmen gibt. Wie ein Bergsteiger, der auf dem Gipfel per Fernglas jene Dinge beobachtet, die er als Unbeteiligter von weit oben wahrnehmen kann.

Bonusposition – Die Synthese

Diese war bis jetzt kein Bestandteil der Wahrnehmungspositionen. Die Synthese ist eine Art Zusammenfassung aller bisherigen Perspektiven um einen Blick oder ein Gefühl für „das Ganze" zu bekommen.

Impliziertes Modeling

Dieser Begriff beschreibt den Vorgang sich bei der Vorbereitung des Modeling hauptsächlich auf die zweite Wahrnehmungsposition zu beziehen. Hierbei soll intuitiv das Gefühl erreicht werden zu erfahren, wie die zu modellierende Person eine Situation oder ein bestimmtes Verhalten erlebt bzw. welche subjektive Erfahrung vorhanden ist.

Explizites Modeling

Dieser Begriff beschreibt den Vorgang sich bei der Vorbereitung des Modeling in die Rolle einer unbeteiligten dritten Person zu begeben mit dem Ziel, die Struktur des Verhaltens der zu modellierenden Person zu beschreiben, um diese auf Andere übertragen zu können.

Augenzugangshinweise

Anhand der Augenzugangshinweise sind wir in der Lage zu erkennen, in welchem Repräsentationssystem sich jemand gerade befindet. Sie sind ein weiterer Zugangshinweis für die internen Prozesse unseres Klienten.

Die AZH sind besonders gut geeignet, da sich mit ihnen auch ganze Strategien erkennen lassen, die anhand der anderen Zugangshinweise kaum erkennbar sind. Blickt zum Beispiel jemand nach rechts oben und sagt dazu: „Ich habe ein schlechtes Gefühl", ist sein Leadsystem visuell und sein primäres Repräsentationssystem kinästhetisch.

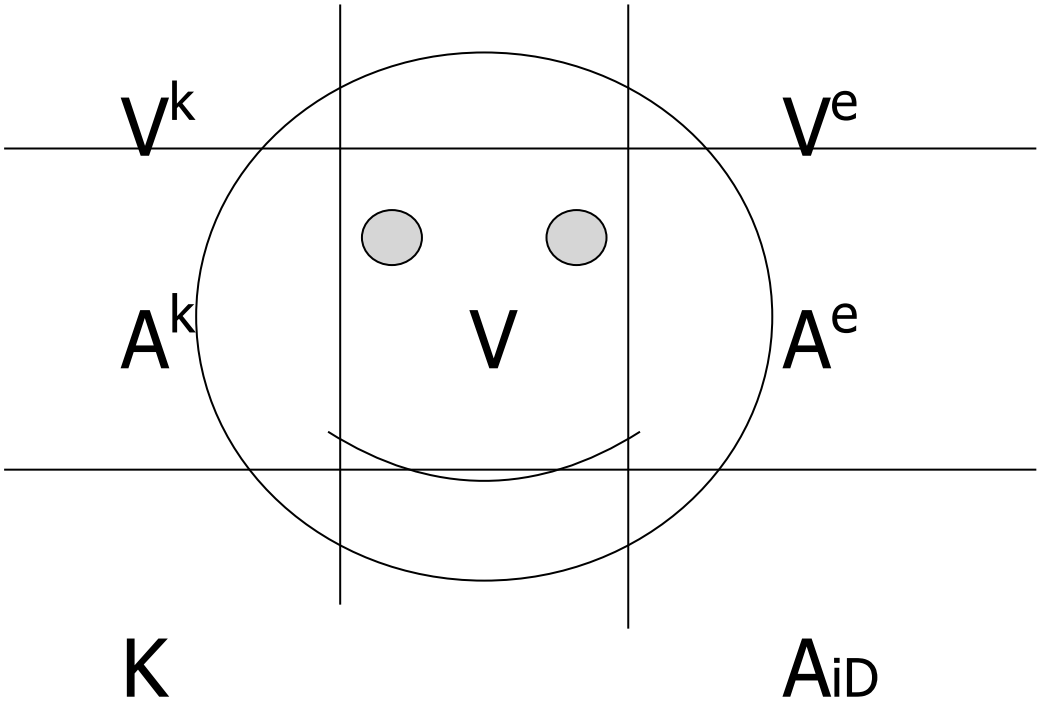
Wir können dem Klienten durch dieses Wissen helfen, sich seiner unbewussten Bilder bewusst zu werden und diese zu verändern oder andere Repräsentationssysteme zu nutzen.

Nun hat nicht jeder Mensch die gleiche interne Codierung der Repräsentationssysteme. Die meisten Menschen sind organisiert wie in der Abbildung auf der nächsten Seite dargestellt. Linkshänder oder Beidhänder und auch einige Rechtshänder haben aber eine andere interne Organisation. Diese ist häufig genau spiegelbildlich. Bitte beachte, dass es sich bei den AZH um ein bewährtes Modell handelt. Es bleibt aber dennoch nur ein Modell.
Es ist daher wichtig, zuerst die individuelle Organisation unseres Klienten zu erkennen. Am einfachsten geht das durch gezielte Fragen.

Durch die Kenntnis der AZH wissen wir nicht, was jemand denkt! Wir erkennen nur, wie er denkt. Das eröffnet uns dann aber neue Wege in unserer Kommunikation und kann durch geschicktes Pacing sehr wirkungsvoll für eine Vertiefung des Rapports sein.

Übersicht der Augenzugangshinweise

AZH	Standardbedeutung	Symbol
oben links	visuell-erinnert	V^e
oben rechts	visuell-konstruiert	V^k
Mitte geradeaus	visuell-erinnert/konstr.	$V^{e/k}$
Mitte links	auditiv-erinnert	A^e
Mitte rechts	auditiv-konstruiert	A^k
unten links	auditiv-innerer Dialog	A^i_d
unten rechts	kinästhetisch	K



Submodalitäten

Submodalitäten sind die wahrnehmbaren Eigenschaften der Repräsentationssysteme. Als Beispiel dienen für den visuellen Bereich bewegt (Film) oder unbewegt (Bild), Farbe oder Schwarzweiß. Durch diese Submodalitäten innerhalb der Repräsentationssysteme repräsentieren wir **intern** alle in- und externen Ereignisse in unserem Erleben auf individuelle Art.

Wer willentlich seine internen Repräsentationen beherrscht und sich seiner kritischen Submodalitäten bewusst ist, also weiß, welche Submodalitäten (im Sinne des Ankerns Stimuli) bei ihm auf welche Art Reaktionen (Response) hervorrufen, kann sich selbst jederzeit in jeden beliebigen Zustand versetzen, den er sich wünscht.

So stellt die Beherrschung der Submodalitäten den wesentlichen Unterschied zwischen einem **Gehirnbesitzer** und einem **Gehirnbenutzer** dar.

Im Gegensatz zu den meisten anderen NLP-Techniken, die eine Weiterentwicklung bestehender Konzepte darstellen, sind die Submodalitäten ureigene NLP-Entdeckungen von Richard Bandler („Submodalitäten sind die kleineren Elemente innerhalb jeder Modalität" – aus Richard Bandler: Veränderung des subjektiven Erlebens - Seite 14).

Er hat erkannt, dass unser Gehirn sämtliche Informationen in sinnesspezifischen Mustern codiert und miteinander verbindet. Durch die Veränderung der Submodalitäten kann also ohne inhaltliche Veränderung das subjektive Erleben verändert werden.
Durch diese neurophysiologischen Entdeckungen und die Möglichkeiten diese zu verändern, wurden die ersten Submodalitätenformate entwickelt.

Wir reagieren mit unseren Gefühlen stärker auf die Submodalitäten einer Erfahrung als auf den Inhalt.

Dank ihrer Entdeckung werden die Submodalitäten zur Veränderung von

⇒ Traumen
⇒ Phobien
⇒ Angstzuständen
⇒ Glaubenssätzen
⇒ zwanghaftem Verhalten
⇒ psychischen Störungen
⇒ u. v. m.

eingesetzt.

Genauso sind sie zu

⇒ Motivation
⇒ Selbstmanagement
⇒ Lernförderung
⇒ Konzentrationsstärkung
⇒ Ressourcenentwicklung

und in unendlich vielen anderen Lebensbereichen einsetzbar.

Die totale Beherrschung der Submodalitäten, und somit der internen Repräsentation von jedem Ereignis, würde einen Menschen in die Lage versetzen, keine einzige Minute in seinem Leben in einem ungewünschten Zustand zu verbringen.

Eine Schwierigkeit beim Arbeiten mit den Submodalitäten ist, dass diese in der Regel im unbewussten Bereich liegen und daher für Neulinge zunächst etwas befremdend wirken.

Visuelle Submodalitäten

Submodalität	**Leitfragen**	**Wirkung**	**Kritische SM**
Bild oder Film	Ist es ein Bild oder ein Film? Wechsle von einem zum anderen.		
Größe	Wie groß ist das Bild, der Film?		
Entfernung	Verändere die Entfernung.		
Helligkeit	Wie wirkt sich mehr Helligkeit oder Dunkelheit aus?		
Farbe – schwarzweiß	Wechsle zwischen Farbe und s/w.		
Bildschärfe	Nimm Schärfe raus und danach gib Schärfe rein.		
Position im Raum	Teste unterschiedliche Positionen im Raum aus.		
Form	Probiere mehrere Formen aus: quadratisch, rechteckig, rund.		
Rahmen	Füge einen Rahmen ein oder nimm ihn weg. Verstärke den Rahmen.		
Assoziiert/Dissoziiert	Siehst du aus deinen Augen oder siehst du dich selbst von außen? Wechsle zwischen beidem.		
Ausrichtung	Neige oder kippe dein Bild/Film.		
Dimensionen	Wechsle zwischen zwei- und drei-dimensional.		
Geschwindigkeit	Lass den Film schneller oder langsamer laufen. Teste auch den Rückwärtsgang.		

Auditive Submodalitäten

Submodalität	**Leitfragen**	**Wirkung**	**Kritische SM**
Position	Wo kommen die Geräusche räumlich her? Verändere die Position.		
Lautstärke	Wechsle zu lauter und leiser.		
Höhe-Tiefe	Klingt es eher höher oder tiefer als normal? Variiere Höhen und Tiefen.		
Tonalität	Wie klingt die Tonalität (schrill, dünn, voll, heiser usw.)? Teste verschiedene SM aus.		
Geschwindigkeit	Ist es schneller oder langsamer als normal? Variiere entsprechend.		
Rhythmus	Füge Rhythmus ein und teste verschiedene.		
Modulation	Gibt es Teile, die besonders betont sind? Wechsle sie.		
Stimmen/Geräusche	Hörst du eher Stimmen, Klänge oder Geräusche? Was verändert sich beim Wechsel?		
Melodie	Gibt es eine Melodie? Wie wirkt es mit oder ohne?		
Dauer	Ist es kontinuierlich zu hören? Was passiert beim Stopp?		
Kommentar	Kommentierst du im Inneren, was du hörst und siehst? Wenn ja: Was sagst du und WIE? Teste SM-Änderungen des Wie.		

Kinästhetische Submodalitäten

Achtet bei den kinästhetischen Submodalitäten darauf, dass nur Körperempfindungen beschrieben werden. Also nicht welche Emotionen da sind, sondern welche Empfindungen (sensorisch definit). Emotionen sind Bewertungen von Empfindungen und daher nicht sensorisch definit.

Submodalität	**Leitfragen**	**Wirkung**	**Kritische SM**
Qualität	Wie kannst du die Körperempfind-ung beschreiben? Warm, kalt, entspannt, gespannt, prickelnd, diffus?		
Intensität	Wie stark ist die Empfindung?		
Position	Wo spürst du es im Körper?		
Bewegung	Gibt es Bewegung in deiner Empfindung?		
Richtung	Wo beginnt die Empfindung und wohin verläuft sie?		
Geschwindigkeit	Ist es ein gleichmäßiger Verlauf oder sprunghaft?		
Dauer	Ist die Empfindung stetig oder unterbrochen?		
Umfang	Was für einen räumlichen Umfang hat das Gefühl?		
Intervall	Tritt das Gefühl konstant oder in Intervallen auf?		
Temperatur	Wie warm oder kühl ist die Empfindung?		

Der innere Dialog

Der innere Dialog wird manchmal gerne als sechstes Repräsentationssystem bezeichnet. Genau genommen ist er eine Form von Auditiv-intern tonal und digital. Digital meint die Worte, die wir im inneren Dialog verwenden, und tonal wie wir mit uns selbst sprechen. Es ist gar kein großer Unterschied, wie jemand mit einem Gesprächspartner oder mit sich selbst spricht.

Da uns meistens irgendetwas im Kopf herumgeht, kennt auch jeder den inneren Dialog. Manchmal ist der innere Dialog freundlich, fröhlich, unterstützend und ein anderes Mal nörgelnd, pessimistisch, plagend und ohne Punkt und Komma. Manche sind mit ihrem inneren Dialog quasi verheiratet und merken gar nicht, dass er da ist. Das ist wie wenn jemand seine Brille sucht und nicht registriert, dass er sie auf der Nase hat. Stress wird zu einem großen Teil vom inneren Dialog produziert. Stress ist nichts, was in unserer Umwelt vorhanden ist, sondern subjektiv. Was den einen stresst, lässt den anderen weiter ruhig bleiben.

Je gestresster wir sind, umso deutlicher nehmen wir diesen inneren Kommentator wahr. Und umso mehr wünschen wir uns, ihn manchmal einfach ausschalten zu können.

Glücklicherweise gibt es dank NLP verschiedene Möglichkeiten, mit dieser uns ständig begleitenden Stimme umzugehen. Drei der wirkungsvollsten Techniken stelle ich hier vor. Wenn du dir die Übungen genau ansiehst, wirst du erkennen, dass jede auf die Veränderung eines spezifischen Repräsentationssystems ausgerichtet ist und damit Einfluss auf den inneren Dialog nimmt.

Veränderung der Submodalitäten

Wir gestalten unsere Welt mittels unserer inneren Repräsentationen der fünf Sinne. Innerhalb dieser Sinnessysteme gibt es im inneren Erleben genauso viele Unterscheidungsmöglichkeiten wie in der Wahrnehmung der Außenwelt.

Da wir wissen, dass unsere Reaktion auf eine Erfahrung mehr von der Art der Repräsentation abhängt als von deren Inhalt, können wir strukturelle Veränderungen nutzen, um eine andere Reaktion zu bewirken. Mehr darüber erfährst du im Kapitel der Submodalitäten.
Höre auf deinen inneren Dialog und nimm wahr, wie er mit dir spricht.

Achte dabei bewusst auf folgende Eigenschaften:

Lautstärke	Welche Lautstärke hat dein innerer Dialog? Ist er laut oder eher leise?
Geschwindigkeit	Ist er schneller oder langsamer als deine normale Stimme?
Höhe-Tiefe	Klingt er eher höher oder tiefer deine normale Stimme?
Tonalität	Wie klingt die Tonalität (schrill, dünn, voll, heiser usw.)?
Position	Wo kannst du den inneren Dialog räumlich orten?

Verändere nun bewusst die Eigenschaften deines inneren Dialogs:

Lautstärke: Du kannst dir vorstellen, dass du wie bei einer Stereoanlage einen Knopf hast, an dem du die Lautstärke verändern kannst. Drehe an diesem Knopf mal etwas lauter und etwas leiser und prüfe, welche Veränderung bei dir ein angenehmeres Gefühl bewirkt.

Geschwindigkeit: An einem anderen Regler kannst du die Geschwindigkeit des inneren Dialogs verändern, sodass er langsamer zu dir spricht. Stell dir einfach vor, wie er immmmmer laaaaangsaaaammmmer wird.

Verfahre mit den anderen Untereigenschaften genauso.

Wiederhole diese Übung regelmäßig, wenn du noch nicht in einer Stresssituation bist, damit du lernst, immer leichter und schneller diese Veränderungen vorzunehmen.

Veränderung der Physiologie

Mit dieser Variante kannst du lernen, den inneren Dialog kurzfristig zu unterbrechen und in dieser Pause einen mentalen Zustandswechsel herbeizuführen. Da unser mentaler Zustand entscheidend für unser Gefühlsleben ist, kannst du mit dieser Übung schnell wieder einen klaren Kopf gewinnen.

1. Achte bewusst auf deinen inneren Dialog und wechsle dann die Aufmerksamkeit auf deinen Kopf, Nacken und Schulterbereich. Nimm genau wahr, was du spürst.

2. Beginne nun damit, deinen Kopf bewusst zu entspannen. Zuerst die Stirn, die Kopfhaut, die Schläfen und die Gesichtszüge.

3. Entspanne jetzt den Kiefer, indem du ihn leicht nach unten sacken lässt. Lass nun auch deine Zunge nach unten sinken. Empfinde genau, welche Veränderungen zu spüren sind.

4. Stoppe deinen Atem für mehrere Sekunden. Atme dann mit langsamerem Rhythmus in den Bauch hinein weiter.

Moment of Excellence

Durch diese Technik werden dir auf Abruf exzellente Zustände zugänglich. Es ist dabei sehr wichtig, sich die nötige Zeit zu nehmen und wirklich nur intensive Gefühle zu ankern. Den Anker kannst du in Zukunft bei Bedarf auslösen und dich damit in den gewünschten Zustand versetzen. Viele Schauspieler, Sportler, Moderatoren und andere Leute, die einen Top-Zustand auf Abruf gebrauchen können, nutzen den Moment of Excellence.

Ablauf

- Wähle zunächst den Ankerplatz. Das kann dein Ohrläppchen, eine Handbewegung oder ein anderer bestimmter Ort sein.
- Erinnere dich an eine Situation, in der du dich ganz besonders gut gefühlt hast und sehr gelassen, souverän usw. warst (Moment of Excellence). Assoziiere dich ganz mit dieser Situation.
    - Was hast du gesehen? Was hast du gehört? Was hast du gedacht? Was hast du gefühlt? Was hast du gerochen, geschmeckt?

Alternativ: Wording von unten benutzen

1. Ankere die Ressourcen durch Berühren des Ankerplatzes. Beachte dabei die Kriterien für gute Anker.
2. Wiederhole den Vorgang bei Bedarf mehrmals.
3. Teste jetzt den Anker, indem du an eine leicht negative Situation denkst und dann den Anker auslöst. Hat sich das Gefühl verändert, ist der Anker gut installiert. Andernfalls nochmals neu ankern.

Circle of Excellence

Eine wirkungsvolle Methode, um rasch in einen ressourcenvollen Zustand zu kommen. Du kannst dich trainieren, dir im Alltag, wann immer dies erforderlich ist, deinen Circle of Excellence mit all seinen Untereigenschaften vorzustellen, und dich mit einem Schritt in diesen Zustand zu versetzen.

a) Der Anwender bittet den Klienten, sich einen magischen Energiekreis vor sich vorzustellen.
b) Der Anwenders weist den Klienten an: „Erinnere dich zurück und erlebe mit all deinen Sinnen eine Situation, in der du etwas ganz hervorragend gemacht hast." (Falls dem Klienten keine Situation einfällt, kann er auch eine imaginäre Situation wählen.) „Wenn du das Gefühl vollständig spürst, kannst du in den Kreis treten und das ganze Erlebnis noch mal intensivieren. Und nun kannst du dir vorstellen, wie dieser Energiekreis die perfekte Farbe annimmt und dich ganz umschließt."
c) Der Klient geht rückwärts aus dem Energiekreis hinaus.
d) Separator
e) Jetzt wiederholst du die Prozedur mit zwei weiteren Ressourcen.
f) Teste den Anker des Klienten: „Trete wieder in den Kreis! Wie stark kommt das Gefühl wieder?" Als Anwender konzentrierst du dich auf die genaue Physiologie des Klienten. Stellt sich nicht die Ressourcenphysiologie ein, dann wiederholst du die bisherigen Schritte.
g) Future-Pace: Der Klient soll nun an eine Situation denken, in der er diesen Zustand gut gebrauchen könnte. Sobald der Klient beginnt, an eine Situation zu denken, geht er sofort in den Kreis.
h) Future-Pace II: „Was denkst du nun außerhalb des Kreises über die Problemsituation?"

Up-time-Anker

Dieser Anker versetzt dich schnell in einen konzentrierten und wachen Zustand, sodass du dich ganz auf das Hier und Jetzt konzentrieren kannst.

1. Sorge dafür, dass du dich wohl fühlst.
2. Fasse nun mit deiner linken Hand dein rechtes Handgelenk.
3. Geh durch den Raum und betrachte all die Dinge, die es zu sehen gibt. Dann fokussiere dich auf einen bestimmten Punkt und nimm diesen ganz detailliert wahr.
4. Wenn du spürst, dass deine Wahrnehmung ganz klar ist und sich immer mehr intensiviert, drückst du dein rechtes Handgelenk stärker.
5. Den gleichen Prozess nun auditiv und danach kinästhetisch wiederholen.
6. Danach einen Separator setzen.
7. Dann an eine Down-time-Situation denken, aus der du sonst nicht gleich wieder im Hier und Jetzt bist.
8. Löse den Anker aus und prüfe die Qualität des Ankers.

Reframing

Wir wissen inzwischen, dass die Welt, wie wir sie wahrnehmen, nicht die vollständige Wirklichkeit darstellt. Wir wissen auch, dass unsere Reaktion auf die Welt davon abhängt, welche inneren Repräsentationen wir zu einer bestimmten Erfahrung haben. Je nachdem, welche Erfahrungen wir haben und wie wir diese bewerten, fällt nun unsere Reaktion aus. Die Welt, so wie wir sie erleben, ist eine gedeutete Welt.

„Nicht die Dinge an sich sind es, die uns beunruhigen, sondern vielmehr ist es unsere Interpretation, die unsere Reaktion bestimmt"

(Marc Aurel – römischer Kaiser)

Diese individuelle Bedeutungsgebung entscheidet nun darüber, ob wir mit einer bestimmten Erfahrung zufrieden sind oder nicht. Sie entscheidet auch darüber, wie wir uns weiter verhalten werden. In unserem Kulturkreis gilt derzeit körperliche Fülle nicht als besonders attraktiv. Viele Menschen, insbesondere Frauen, sind über ihre etwas üppigeren Proportionen unglücklich und versuchen, sich durch Hungerkuren, Fitnessstudiobesuche oder Operationen von den „überflüssigen" Pfunden zu befreien.

Dieses vermeintliche Unglück kommt daher, dass diese Menschen eine Vorstellung davon haben, wie man attraktiv aussieht. Die eigene Abweichung von dieser Idealvorstellung wird als negativ gedeutet. Und diese negative Bedeutungsgebung führt dazu, dass unterschiedliche Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

In einem anderen Kontext, z. B. in einem anderen Kulturkreis, könnte der gleiche Sachverhalt aber exakt umgekehrt wirken. Eine sehr schlanke Frau könnte als sehr unattraktiv betrachtet werden und eine üppigere als besonders attraktiv. Es

ist also eine Frage des Rahmens, in dem wir etwas Bestimmtes betrachten, ob wir uns gut oder weniger gut fühlen.

Mit dem Reframing lernen wir Methoden, wie wir diesen Rahmen so verändern können, dass er für uns positiv wirkt, und wir in der Lage sind, eine neue Bedeutung daraus zu gewinnen.

Reframingarten

Im NLP unterscheiden wir beim Reframing zwei wesentliche Klassen. Zum einen gibt es das Kontextreframing und zum anderen das Bedeutungsreframing.

Durch das geschickte Anwenden von Reframes lassen sich Glaubenssätze verändern, ohne dass dabei ein Format angewandt werden muss. Daher ist das Reframing auch sehr gut als „Stammtischtherapie" geeignet.

Kontextreframe

Beim Kontextreframe wird eine vergleichende Generalisierung über sich oder jemand anderen vorgetragen. Der Kontext, auf den sich die Aussage bezieht, wird getilgt.

Struktur: „Ich bin zu X"

Um einen angemessenen Kontext zu finden, in dem X einen positiven Wert erhält, fragst du dich: „In welchem Kontext hätte dieses spezielle Verhalten, über das der Gesprächspartner sich beklagt, einen positiven Wert?"

Beispiel: „Mein Chef hält mich ständig auf."

Reframe: „Er scheint dich und deine Arbeit sehr zu schätzen, wenn er sich ständig an dich wendet."

Bedeutungsreframe

Hierbei handelt es sich um eine Teil-Äquivalenz, die in Form einer Ursache-Wirkungs-Beziehung vorgetragen wird.

Struktur: „Ich fühle mich X, wenn Y passiert"

Beim Meta-Modell wäre nun interessant zu erfahren, „Was genau an Y macht dich X?". Beim Bedeutungsreframing fragen wir uns, ob es einen anderen Rahmen gibt, in dem dieses Verhalten einen positiven Wert hätte. Oder welchen anderen Aspekt dieser Situation (dieses Kontextes) gibt es, der einen anderen Bedeutungsrahmen liefern könnte?

Beispiel: „Wenn ich mit meiner Frau beim Einkaufen bin, fragt sie mich hundertmal was sie kaufen soll, weil sie sich so schwer entscheiden kann. Das nervt mich ungemein."

Reframe: „Dann kannst du stolz auf deine Frau sein, dass sie so wählerisch ist und dich als ihren Mann ausgewählt hat."

„Es gibt für jedes Verhalten einen Kontext, in dem es sinnvoll und angemessen ist."

(NLP-Vorannahme)

Gefühlsarten

Menschen haben unendlich viele Gefühle. Diese Gefühle können für die Arbeit im NLP in verschiedenen Oberklassen dargestellt werden. Diese Klassifizierungen sind sinnvoll, um festzustellen, welche Interventionstechnik die geeignete ist.

Die diversen Gefühlszustände sind zum einen an der Physiologie des Klienten wahrnehmbar und zum anderen durch den Gefühlsradar des Anwenders. Bei letzterem spielen Sensibilität und Erfahrung eine große Rolle. Im Zweifel überprüft der Anwender seine eigene Empfindung, um zu verhindern, dass seine persönlichen Vorannahmen seine Wahrnehmung verzerren. Die Kategorisierung der Gefühlsarten entstammt denen der systemischen Familientherapie nach Bert Hellinger. Im Rahmen der Master-Ausbildung ist dieser Bereich persönlichen Wachstums in einen separaten Block integriert.

Primärgefühle

Primäre Gefühle zeichnen sich durch eine unverfälschte Klarheit aus. Sie entstehen spontan und sind ganzheitlicher Art. Wir erleben primäre Gefühle häufig impulsiv als Reaktion auf unsere Umwelt.

Wenn uns etwas stark berührt, z. B. ein Impuls von Freude, Entzücken oder Zorn und Wut, und wir diesen primären Gefühlen Platz lassen, wirken sie sehr antreibend und kraftvoll.

Wenn unser Gegenüber in einem Primärgefühl ist, fühlen wir uns berührt. Alles, was unser Gegenüber aus einem Primärgefühl heraus sagt, wirkt kongruent. Wir selbst können leicht darauf reagieren, da es bei uns selbst echte Gefühlseindrücke auslöst.

Menschen, die meistens aus dem Primärgefühl heraus leben, wirken sympathisch und ehrlich. Man mag vielleicht nicht immer wie sie reagieren, respektiert oder bewundert aber ihre kongruente, aufrichtige Art.

Mit Primärgefühlen kann ein Coach gut arbeiten. Ein Re-Imprint ist nur im Kontakt mit Primärgefühlen möglich.

Sekundärgefühle

Durch unsere Erziehung, die gesellschaftlichen Normen und den kulturellen Kontext, in dem wir aufwachsen, haben wir gelernt, wie man angeblich auf bestimmte Situationen zu reagieren hat. Wenn diese Reaktionsmuster nicht mit unserem eigentlichen Handlungsimpuls konform sind und wir so tun, als ob wir uns ganz anders fühlen, als es in Wirklichkeit ist, dann handeln wir aus einem Sekundärgefühl heraus.

Auch wenn wir unsicher sind und diese Unsicherheit überdecken wollen, strahlen wir ein Sekundärgefühl aus.
Sagt beispielsweise jemand zu uns etwas Beleidigendes, fühlen wir uns vielleicht wütend und möchten aus diesem Impuls heraus reagieren (Primärgefühl). Da viele von uns aus Unsicherheit oder Erziehung gelernt haben, stets höflich zu bleiben, überspielen wir die Wut und tun so, als ob wir ganz gelassen wären.

Wir erkennen sekundäre Gefühle daran, dass sie nicht echt und rein wirken. Wir verspüren ein Gefühl der Inkongruenz beim Gegenüber und reagieren manchmal auch genervt darauf. Es kann uns schwer fallen, darauf zu reagieren, da nicht klar ist, was das Gegenüber eigentlich wirklich ausdrücken möchte.

Wenn jemand weint und wir darauf mit Unbehagen oder gar genervt reagieren, statt mit Mitleid und Zuwendung, dann kann das eine unbewusste Reaktion auf ein Sekundärgefühl sein.

Fremdgefühle

Jeder von uns hat eine eigene Herkunftsfamilie, aus der er entstammt. Fremdgefühle sind solche, die wir von anderen Mitgliedern unserer Herkunftsfamilie übernommen haben. Solche Gefühle sind häufig über Generationen hinweg weitergegeben worden und belasten uns heute, ohne dass wir wissen, woher sie kommen und weshalb wir uns manchmal so „komisch" oder unangemessen verhalten. Wir ärgern uns dabei manchmal über uns selbst und können aber doch nicht anders reagieren.

Die Übergabe solcher Fremdgefühle geschieht in der Regel nicht direkt durch eine Ansprache, sondern durch unbewusste Identifikation mit einem Mitglied der Familie. In manchen Familien ist eine ganz bestimmte Grundstimmung anzutreffen, wie etwa Stolz, Optimismus, Traurigkeit oder Hilflosigkeit.

Laut Bert Hellinger werden vor allem solche Gefühle übernommen, die von dem ursprünglichen Besitzer verdrängt oder nicht zugelassen wurden. Die Fremdgefühle sind ein Dauerzustand. Sie sind offen oder unterschwellig immer vorhanden und prägen die Grundstimmung einer Person. Man kann sie als die tief verwurzelte emotionale Heimat bezeichnen. Ist dieses Gefühl Traurigkeit, dann wird die Person auch in glücklichen Momenten einen Hang zur Traurigkeit haben.

Wenn wir Fremdgefühle wahrnehmen, fühlen wir uns hilflos, weil wir nicht wissen, wie wir darauf reagieren sollen, und uns ihnen gegenüber als ohnmächtig erleben.

Die systemische Rückgabe mit einer Auflösung der Identifizierung ist das einzig bekannte Werkzeug für die Arbeit mit Fremdgefühlen.

Seins-Gefühle

Ganz mit sich selbst im Einklang, Teil eines größeren Ganzen zu sein oder völlige Leichtigkeit und Heiterkeit zu verspüren, sind Seins-Gefühle, die uns eine tiefe Verbundenheit mit uns, dem Leben und einer spirituellen Größe schenken.

Sie sind verwandt mit den Primärgefühlen. Während die Primärgefühle eher von kurzer Dauer sind, sind Seins-Gefühl länger andauernd und generell positiver Art. Hat man sich selbst schon in einem tiefen Seins-Gefühl erlebt, wird es ein tiefes Bedürfnis, diesen Zustand erneut zu erleben und zu einem andauernden Bestandteil des eigenen Lebens zu machen.

Bei anderen erkennen wir Seinsgefühle an der tiefen Gelassenheit, der Harmonie und dem friedlichen Wesen.

Selbstentwurf – New Life Design

Viele Fragen beschäftigen sich mit unserer existentiellen Lebensplanung: Was soll ich aus meinem weiteren Leben machen? Was motiviert mich, was treibt mich an? Wie erfolgreich war ich in der Vergangenheit mit meiner Lebensplanung? Welche Muster gibt es? Welches Bild habe ich von mir selbst über die Jahre hin entwickelt und ist dieses Bild für mich stimmig? Wie nehme ich mich wahr und ist diese Wahrnehmung kongruent? Das ist wichtig, denn dadurch beeinflussen wir in erheblichem Maße unser Denken, Fühlen und Handeln. Unsere Selbstwahrnehmung ist die Quelle all unserer Motivation, der Leistungsfähigkeit, des Lernens und Verhaltens. So wie wir uns definieren, leben wir.

Allerdings passiert es uns öfters, dass wir uns vielmehr aufgrund von Reaktionen und Verhaltensweisen anderer Menschen definieren, anstelle uns auf die eigenen Wahrnehmungen, Erlebnisse und Erfahrungen zu verlassen. Wir trennen nicht zwischen unserer Person und unserem Verhalten. Dies zeigt sich zum Beispiel dadurch, dass wir unter Umständen Feedback als Kritik an der eigenen Person empfinden und nicht als Reaktion auf unser Verhalten. Dabei könnten wir unser Verhalten noch viel schneller verändern als unsere Selbstwahrnehmung, würden wir uns an dieser Stelle nicht selber eine Grube graben …

Eine der zentralen Vorannahmen aus dem NLP lautet:

„Die Bedeutung von Kommunikation ergibt sich aus der Reaktion, die sie hervorruft – nicht aus der Absicht des Senders".

Indem wir dem Sender die nicht belegte Absicht unterstellen, an unserer Person herumzumäkeln, erzeugen wir unbewusst ein Selbstbild, welches für die weitere

Kommunikation wenig hilfreich ist. Es liegt in unserer Hand dies zielführend zu verändern.

Unterschiedliche Lebensabschnitte zeichnen sich durch verschiedene Vorstellungen zur eigenen Lebensplanung aus. Die innere Repräsentation von angestrebten Ereignissen ist dabei sehr maßgebend für das Erreichen. Wie repräsentiere ich Ziele und Wünsche? Ein Ziel ist etwas, von dem man ausgeht, es aus eigener Kraft erreichen zu können. Bei einem Wunsch sind eher Umweltfaktoren für die Erfüllung verantwortlich und man selbst hat keinen großen Einfluss darauf.

Alle Ziele können erreicht werden und doch fehlt dem Homo Sapiens häufig noch etwas zum persönlichen Glück. Nämlich die Antwort auf die große Frage nach dem Sinn des eigenen Lebens. Viele durchaus sehr erfolgreiche Menschen stellen sich diese Frage, obwohl sie eigentlich alles erreicht haben. Anscheinend gibt es ein tief verwurzeltes Bedürfnis, dem Leben einen Sinn zu geben. Welcher Sinn, welche Vision treibt dich in deinem Leben an?

Die eigenen Glaubenssätze in Bezug auf das eigene Leben und den eigenen Erfolg sind elementar, um diese Ziele zu erreichen. Glaubenssätze stammen aus der Vergangenheit und werden auf die Zukunft übertragen. Doch heute bist du nicht mehr die gleiche Person wie früher. Du hast neue Ressourcen hinzugewonnen, mehr Flexibilität entwickelt. Welche alten Muster prägen dich noch, die vielleicht nützlich oder weniger nützlich sind?

Diese Frage ist existentiell, denn solche Muster sind ein Teil deines Selbstbildes, deiner Identität. Sie bestimmen auch die jedem Menschen einzigartigen Charaktermerkmale, durch welche wir uns von Mitmenschen unterscheiden. Oft passiert es uns, dass wir in bestimmten Situationen in eine Art „Vollautomatik" verfallen. Eine Verhaltensweise (Programm) als Reaktion auf einen Schlüsselreiz startet und lässt sich nur mit größtem Aufwand wieder stoppen. Das funktioniert

„im Kleinen" (Regen -> Ärger über Wetter) genauso wie im „Großen" (Eltern sagen Kind soll studieren -> Kind studiert jahrelang gegen seinen Willen).

NLP hat zum Ziel, die eigenen Programme zu entschlüsseln und so zu verändern, wie es besser für uns ist. Reale Situationen oder mentale Bedrohungen wie Ängste oder kontraproduktives Denken werden durch NLP erkannt und lösungsorientiert verändert.

Ziel – Wunsch – Vision - Utopie

Zu Zielen und deren Erreichung werden wir uns im Laufe der Master Ausbildung noch ausführlich widmen. Wichtig an dieser Stelle ist die Differenzierung zu den Begriffen Wunsch, Vision und Utopie. Nicht immer ist sofort klar, worin die Unterschiede liegen. Für die noch folgenden Übungen ist die Differenzierung hilfreich.

Wunsch

Die meisten Wünsche können nicht vom Klienten selber heraus erreicht werden. Ein Nichtraucher würde sich vielleicht alle Kneipen in der Stadt rauchfrei wünschen, kann jedoch als Einzelperson nichts Effektives dafür tun um dies zu erreichen.
Ein Wunsch, welcher mit einem Einkauf im Laden erfüllt werden kann, ist in diesem Fall zwar erfüllbar, sofern die äußeren Umstände und Ressourcen dazu stimmen. Zum Beispiel sollte das für die Wunscherfüllung notwendige Geld vorhanden sein. Ist dies nicht der Fall, wäre es mit Hilfe einer Zieldefinition möglich, Strategien zu entwickeln, das noch fehlende Geld zu verdienen. Sich wiederum die finanziellen Mittel nur zu wünschen, bringt den Klienten an dieser Stelle auch nicht weiter.

Nicht umsonst gibt es den Begriff der Glückwünsche: Wir wollen, dass es einer geschätzten Person gut ergeht, können jedoch selber dafür wenig bis gar nichts tun, z.B. weil der Mensch aus unserer gewohnten Umgebung wegzieht.

Wenn wir uns jedoch selbst Glück und Zufriedenheit nur wünschen, anstelle dieses wirklich proaktiv anzustreben, werden wir auch in Zukunft das Nachsehen haben.

Vision

Oft wird in Unternehmen von Visionen gesprochen und anschließend weiß niemand mehr so recht, was jetzt eigentlich Sache sein soll. Ein Phänomen, welches sich bei hohen Managern gut beobachten lässt. Im Metaprogramm der Zeitorientierung ganz auf „Zukunft" ausgerichtet, werden übergeordnete Strategien und Ziele gerne in sprachlich wohlklingende Visionen verpackt. Die zeitlich in der Gegenwart orientierten Mitarbeiter („Was genau bringt uns das *jetzt*?") bleiben verwirrt zurück.

Dabei ist eine Vision durchaus wertvoll. Sie kann ein klares, plastisches Bild der Zukunft sein. Als ein Großes und Ganzes lassen sich daraus Teilziele und Strategien ableiten für Dinge, die noch nicht existieren. Visionen haben einen richtungweisenden Charakter und einen sehr hohen Chunklevel. Gezielt eingesetzt können sie aufzeigen, wohin die Reise geht. Kurzfristige Umsetzungen sind allerdings schwer bis gar nicht möglich.

Utopie

Während eine Vision noch die tendenzielle Möglichkeit hat verwirklicht zu werden, bleibt die Utopie unerreichbar.

Die Utopie ist eine Wunschvorstellung, die sich dadurch auszeichnet, dass sie zwar denkbar und in vielen Fällen wünschenswert, vor dem jeweiligen historisch-kulturellen Hintergrund jedoch in vielen Fällen (noch) nicht oder nicht mehr realisierbar ist. Science Fiction Autoren bedienen sich dieser Art von Vorstellungen. Manchmal auch – auf mehr oder weniger versteckt-subtile Art und Weise – Politiker. Ein sehr verwandter Begriff zur Utopie ist der *Wunschtraum*.

Werte

Werte sind die Basis unserer Entscheidungen. Sie motivieren uns, etwas zu tun oder zu lassen und stehen hinter unseren Verhaltensweisen. Das Meta-Programm „Motivationsrichtung" mit den zwei Seiten Weg-von und Hin-zu wird von der individuellen Wertehierarchie gesteuert. Glaubenssätze basieren auf Werten und gleichzeitig sind Werte auch Ausdruck von Glaubenssätzen. Glaubenssätze und auch Be-Wertungen bilden sich auf Basis der Werte. Was wir also für gut oder schlecht halten, wofür oder wogegen wir uns entscheiden, hängt von unserer Wertestruktur ab. Auch bei Reflektionen unseres Verhaltens in vergangenen Zeiten greifen wir auf unsere aktuellen Werte zurück. Wollen wir unser Verhalten verändern und stoßen dabei auf Werte, die zu unserem gewünschten Verhalten im Widerspruch stehen, werden wir nicht erfolgreich sein. Eine so erreichte Änderung ist nur von kurzer Dauer. Sobald jedoch unsere Werte unser Verhalten unterstützen, ist der Weg frei für den gewünschten Erfolg. Eine dauerhafte, wenn nicht sogar bleibende Veränderung kann eintreten.

Ausgedrückt werden Werte in Form von Nominalisierungen wie Liebe, Anerkennung, Freude, Sicherheit, Wertschätzung usw. Diese Nominalisierungen sind die Grundlage für die Beurteilung darüber, was das Leben lebenswert macht. Dies zeigt uns als Einzelperson als auch Unternehmen welch große Bedeutung Werte im täglichen Leben eingeräumt wird. Dabei sind Werte wie Ziele häufig von anderen übernommen. Man kann sogar sagen, dass die Grundstruktur unserer Werte genauso wie die unserer Ziele, die ja auf unserer Wertehierarchie basieren, durch sozio-kulturelle Vorgaben gesteuert ist. Durch die Erziehung unserer Eltern werden uns bestimmte Werte vermittelt, in der Schule kommen neue hinzu. Die Medien transportieren Werte wie Leistung und Schönheitsideale. Sogar genetische Faktoren spielen eine Rolle, z. B. der Teenager, der in die Abgrenzungsphase kommt und sich von der Erwachsenenwelt abheben will. Werte sind als unbewusster Teil unserer

Persönlichkeit mit unseren Überzeugungen, Einstellungen und der eigenen Identität stark verbunden.

Um unsere Ziele zu bestimmen sind Werte unverzichtbar. Die mit einem erfolgreichen Ziel verbundenen Gefühle von Zufriedenheit und Glück können nur entstehen, wenn eine Übereinstimmung mit unseren persönlichen Werten und dem zugehörigen Verhalten gibt. Die meisten unserer Handlungen sind durch individuelle Werte bestimmt, die wir für uns in Anspruch nehmen. Dazu gehört zum Beispiel:

1. wie wir uns kleiden
2. wie wir unsere/n Partner/in auswählen
3. welche Lebensmittel wir essen
4. wohin wir gerne in Urlaub fahren
5. welche Personen wir schätzen
6. welche Partei wir wählen, falls wir wählen
7. für welchen Beruf wir uns entschieden haben
8. wie wir unsere Freizeit verbringen etc.

Wir können davon ausgehen, dass zu verschiedenen Zeitpunkten in unserem Leben ein Wechsel der Werte und Beurteilungskriterien erfolgt. So sehr wie sich unsere Lebensperioden voneinander unterscheiden, können sich auch Werte verschieben. In radikaler Form wird dies eher selten der Fall sein, doch sicher in einem für uns nicht unerheblichen Ausmaße zum Beispiel bei

1. der Geburt eines Kindes
2. unserer Hochzeit,
3. einem Wohnungskauf oder Hausbau
4. dem Erreichen einer lange angestrebten Position im Unternehmen
5. einem tragischen Un- oder gar Todesfall
6. einem Umzug ins Ausland

Als aufmerksame Kommunikatoren erkennen wir Wertesysteme oft an Aussagen, die Modaloperatoren der Notwendigkeiten beinhalten.
„Das darf nicht sein."
„Ich kann an dieser Situation nicht anders handeln."
„Hier bin ich nicht bereit zu diskutieren."
etc.

Das Metamodell der Sprache bietet uns ausgezeichnete Möglichkeiten Werte zu hinterfragen. Gut geeignete Beispielfragen sind
„Was hat Dich dazu bewegt X in Deinem Leben zu tun?"
„Weshalb ist Y so wichtig für Dich?"
„Was ist das Wichtigste für Dich an einer Beziehung?"
„Warum hast Du so gehandelt?"

Die Frage nach dem Warum ist hier absichtlich gewählt. Normalerweise ist diese im Coachingkontext nicht besonders hilfreich, da sie eine Rechtfertigung für eine getätigte Handlung oder Lebenseinstellung provoziert. („Warum magst Du Deinen Kollegen nicht?" – „Weil er ein Doofkopf ist, darum!") Da wir an dieser Stelle jedoch die Werte unseres Klienten erfassen wollen, ist die Warum-Frage im entsprechenden Kontext erlaubt. „Warum war es für Dich so wichtig der fremden Person auf der Straße zu helfen?"

In einer Zeit oder Region dieser Welt, in der das blanke Überleben nicht gesichert ist, werden sich Werte wie Höflichkeit und Zurückhaltung nicht besonders hoch ansiedeln. Egoismus und Stammeszugehörigkeit stehen dann sicherlich höher im Kurs.

In der heutigen globalisierten Welt stellen Wertekonflikte eine der großen Herausforderungen dar. Das westliche Wertemodell gegen das östliche. Das kapitalistische gegen das absolutistische System. Demokratie gegenüber Monarchie oder Zentralgewalt.

Früher haben sich diese regionalen Unterschiede nicht sonderlich auf den Einzelnen ausgewirkt. Durch die Globalisierung hat sich dies inzwischen geändert. Nicht nur neue Produkte, Lebensmittel oder Ferienziele kommen immer näher in unseren Alltag, sondern auch fremde Wertesysteme.

Doch auch bei uns prallen höchst unterschiedliche Systeme aufeinander. Die politische Orientierung oder die Frage, wie weit Toleranz gehen soll, führt zu erheblichen Meinungsverschiedenheiten. Das ist der Preis einer medialen und (pseudo-) gebildeten Welt, in der Werte nicht mehr von einer Autorität, dem König, Kaiser, Fürsten oder Papst, vorgegeben und kritiklos übernommen werden, sondern jeder das Recht hat, sich sein eigenes System auszudenken und dafür zu demonstrieren.

Meta-Programme

Die grundlegenden Mechanismen der Informationsverarbeitung des Menschen sind, wie du schon im Meta-Modell kennen gelernt hast, Verzerrung, Tilgung und Generalisierung.
So stellen wir sicher, dass wir nicht von unbrauchbarem oder unwichtigem Input überflutet werden. D. h.: Die innere Repräsentation der Ereignisse ist nicht identisch mit dem Geschehen selbst, die Landkarte ist eben nicht das Gebiet. Diese Filterung der Wahrnehmung ist ein wesentlicher Bestandteil im Prozess der individuellen Bedeutungsherstellung und schlägt sich im sprachlichen Ausdruck nieder.

Dieser Filterungsprozess wird maßgeblich von den so genannten Meta-Programmen gesteuert. Meta-Programme sind übergeordnete, interne Sortiermuster, die selbst inhaltsfrei sind, mithilfe derer wir die Klasse von Informationen auswählen, die wir bereit sind aufzunehmen. Gleichzeitig liefern uns die Meta-Programme das Ordnungssystem, in das wir neu gewonnene Informationen einsortieren. Meta-Programme klassifizieren nach der Form, nicht nach dem Inhalt der Information.

Meta-Programme sind weder gut noch schlecht. Es sind einfach Kategorien, die uns helfen, Informationen auszuwählen und in einer bestimmten Art und Weise zu verarbeiten. Sie können lediglich – je nach Situation – förderlich oder hinderlich für uns sein.

Ähnlich den Repräsentationssystemen, werden Meta-Programme in einer bestimmten, kontextabhängigen Sequenz und Kombination genutzt.

Die individuell sehr unterschiedlichen Meta-Programme sind Produkte unserer gesammelten Erfahrungen, Prägungen und unserer bewussten und unbewussten

Entscheidungen, Glaubenssätze, Werte und Einstellungen. Zudem sichern sie ihrerseits – als Wahrnehmungsfilter – den Erhalt eben dieser Glaubenssätze, Einstellungen, Entscheidungen usw. Sie wirken also persönlichkeitsbildend und dienen somit auch dem Erhalt unserer individuellen Realität.

Meta-Programme sind nicht nur von Mensch zu Mensch verschieden, sondern weisen auch Unterschiede je nach Klasse, Geschlecht und Kultur auf.

Zum Erkennen von Meta-Programmen ist es sinnvoll, der großen Linie verschiedener Aussagen des Gesprächspartners zu folgen. Nonverbale Hinweise wie auch Betonung und Sprechweise liefern zusätzliche Informationen über die Wertigkeit der Sortings.

In der Regel zeigt sich, dass Menschen bei negativen Erfahrungen andere Sortings verwenden, als bei positiven und erwünschten. Überträgt man das Meta-Programm einer positiven Erfahrung auf eine negative, so verändert sich infolgedessen die Einstellung zu diesem Erleben.
Mit der Kenntnis dieser individuellen Prozesse der Informationsgewinnung und -verarbeitung lassen sich die Reaktionen, bzw. das Verhalten einer Person in bestimmten Situationen möglicherweise vorhersehen. Auch für die Herstellung und Vertiefung des Rapports sind die Kenntnisse der Meta-Programme deines Gegenübers von großem Nutzen.
Für den Bereich des Modellierens – dem Studium von besonderen Fähigkeiten – sind die Meta-Programme wesentlich. Hier werden, u. a. mit Hilfe der Sortierstile, diejenigen Muster analysiert, die erfolgreiche Menschen erfolgreich werden lassen.

Überblick

Metaprogramm	Möglichkeiten der Ausrichtung			
Motivation und Richtung	Hin zu	Weg von	Beides	
Chunk-Size	Detail	Überblick		
Referenzrahmen	Intern	Extern		
Vorgehensweise	Optional	Prozedural		
Beziehungsrahmen	Gleichheit	Unterschied		
Gründe	Möglichkeit	Notwendigkeit		
Aufmerksamkeit	Selbst	Andere		
Erfüllungsrahmen	Start	Mitte	Ende	
Arbeitsstil	Team	Single	Beides	
Zeitorientierung	Vergangenheit	Gegenwart	Zukunft	
Stressverhalten	Rational/ruhig	Emotional/erregt	Wahl	
Zielfilter	Perfektion	Optimierung		
Aktivität	Proaktiv	Reaktiv	Beides	Inaktiv
Arbeitsorganisation	Personenbezug	Objektbezug		
Regelstruktur	Meine/Meine	Meine/Keine	Keine/Meine	Meine/Deine
Überzeugungs-Sort	Sehen	Hören	Lesen	Tun
Überzeugungs-Modus	Beispiele	Automatisch	Konsistenz	Zeit
Entscheidungen	Sehen	Klingen	Fühlen	Sinn
Beurteilen / Wahrnehmen	Beurteilend	Wahrnehmend		
Vergleich	Zahlen	Gut / Schlecht	Art und Weise	

Sleight of Mouth Pattern

Zur Veränderung und Lockerung von Glaubenssätzen eignen sich sprachliche Muster und Konstrukte, die sogenannten „Sleight of Mouth Pattern" (SOM). Das Besondere an Sleight of Mouth Pattern ist, dass diese indirekt und sehr subtil an die Bearbeitung von Glaubenssätzen herangehen. Sie bedienen sich dabei eingebetteter Fragen. Gerade sehr stabile Glaubenssätze mit direktem Widerspruch („x stimmt nicht!" - Antwort: „Doch!"), sowie "wenn-dann" (Ursache-Wirkung) und "...bedeutet..." (Komplexe Äquivalenz) Glaubenssätze können gut bearbeitet und gelöst werden.

14 Sleight of Mouth Pattern wurden Anfang der 80er Jahre von Robert Dilts beschrieben. Sie sind das Ergebnis des Modellierens verbaler Strukturen von berühmten Persönlichkeiten wie z.B. Platon, Sokrates, Jesus, Abraham Lincoln, Mohandas Gandhi, Clarence Darrow oder Shakespeare's Mark Anthony. Ziel war es, in Gesprächen schlagfertig zu (re)agieren.

Eine überlieferte Anekdote guter Schlagfertigkeit stammt von Winston Churchill. Dieser wurde während einer Abendveranstaltung von Lady Astor, einer bekannten britischen Politikerin etwas schroff angegangen. Lady Astor sagte: *„Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift in den Kaffee schütten."* Darauf antwortete Churchill: *„Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich ihn trinken."*

Frage zur Bearbeitung für die folgenden Seiten: In welches Sleight of Mouth Pattern lässt sich Winstons Antwort einordnen?
Dilts erkannte, dass diese Menschen bestimmte sehr effektive verbale Strukturen nutzten, um andere Menschen zu überzeugen und ihre Glaubenssätze und Glaubenssysteme zu beeinflussen. Der Begriff "Sleight of Mouth" wurde von "Sleight of Hand", was Fingerfertigkeit beim Kartenspiel bedeutet, abgeleitet.

Sleight of Mouth Pattern werden eingesetzt, um Glaubenssätze zu verändern und um in Gesprächen wortgewandt und kunstvoll zu (re)agieren. Wie bereits erwähnt sind SOM Pattern im Einsatz gegen "wenn-dann" und "...bedeutet..." Glaubenssätze besonders wirkungsvoll. Ein Grundproblem mit dem Umgang von Glaubenssätzen wird elegant umschifft: Dadurch, dass die Aussage nicht einfach verneint wird kommt es zu einer Umleitung des Glaubenssatzes auf eine andere Ebene. Dadurch wird die Schwierigkeit Glaubenssätze logisch zu wiederlegen (im Normalfall unmöglich) umgangen. Ähnlich dem TaiChi wird die Energie des Glaubenssatzes aufgenommen und so in eine andere Richtung gelenkt.

Folgende Glaubenssatzstrukturen eignen sich zur Bearbeitung per SOM-Pattern:

- **Ursache -> Wirkung:** Also "wenn-dann" Glaubenssätze die dieser Struktur folgen. Zwischen einer Ursache und einer Wirkung wird ein Kausalzusammenhang unterstellt.
  Schlüsselworte sind: "wenn...dann"; "weil..."; "...also..."

- **Komplexe Äquivalenzen:** Damit sind Strukturen mit "...bedeutet..." gemeint. Hierbei wird einem (beobachteten oder unterstellten) Verhalten oder Phänomen eine Bedeutung unterstellt oder gleichgesetzt. Beispiele: "Das NLP in der Werbung verwendet wird, zeigt bedeutet/verrät/beweist, dass es der Manipulation dient!"; "Würdest du mich lieben, würdest du mir Blumen bringen!"
  Schlüsselworte sind: "...zeigt..."; "...bedeutet..."; "...verrät..."; "...da..."

Sleight of Mouth Pattern erfordern einen stabilen **Rapport**, da sie sonst zur reinen Provokation verkommen können. Andersrum gedacht: Wenn Provokation erwünscht ist, so kann dies per SOM-Pattern schnell und einfach geschehen. Daher sollten SOM-Pattern immer mit Bedacht angewendet werden.

Manche Sleight of Mouth Pattern setzen am gesamten Glaubenssatz an, andere an der Ursache oder der Wirkung. Im Folgenden eine erste Übersicht der Pattern.

Die 14 Sleight of Mouth Pattern von Dilts heißen:

- Intention (Positive Absicht),
- Redefine (Umdefinition),
- Consequence (Konsequenz),
- Chunk Down (Spezifizieren),
- Chunk Up (Verallgemeinern),
- Counter Example (Gegenbeispiel),
- Analogie (Metapher),
- Apply to Self (Selbstanwendung),
- Another Outcome (Anderes Ziel),
- Hierarchy of Criteria (Kriterienhierarchie),
- Change Frame Size (Anderer Kontext),
- Meta Frame (Andere Wahrnehmungsposition),
- Model of the World (Modell der Welt) und
- Reality Strategy (Realitätsstrategie).

Anwenderberichte

State Control - Nicht nur für Manager geeignet
Von Marianne Eder

Zu mir kam ein Schüler, der in Schulaufgaben immer wieder versagte. Nach Aussagen der Eltern lernte der Junge (ich nenne ihn im Folgenden Max) zu Hause gewissenhaft, und wenn ihn die Mutter ausfragte, waren die Antworten alle meistens gut bis sehr gut. Max ging in die fünfte Klasse und wollte nun unbedingt in die Realschule wechseln.

Von Anfang an war ich darauf bedacht, einen guten Rapport zu Max aufzubauen, dies gelang auch problemlos. Nach dem Vorgespräch mit den Eltern zog ich mich mit Max in mein Arbeitszimmer zurück. Hier erfragte ich nochmals im Gespräch die genaue äußere Situation und sein emotionales Empfinden dazu. Seiner Aussage nach hatte er Angst davor, in Schulaufgaben zu versagen und so den Übertritt in die Realschule nicht zu schaffen. Diese Angst ließ in ihm die Aufregung und den Druck bei Testaten so groß werden, dass er sich wie gelähmt empfand.

Nun ließ ich ihn auf einer Skala von 0 - 10 (10 ist das Optimale, 0 das Gegenteil davon) ranken, wo er sich derzeit ansiedeln würde, wenn er an eine Schulaufgabensituation denkt.

Ich fragte ihn, welche Ressourcen er sich für die Schulaufgabensituation wünschte und von welchen Stärken er glaubte, dass sie ihm in dieser Situation fehlten. Er nannte vier: Konzentration, Gelassenheit, Selbstvertrauen und Freude.

Nun machte ich mit ihm das Format Circle of Excellence.

Ich ließ ihn eine „imaginäre Ladestation" kreieren. Sie ähnelte einem Cockpit. Danach fragte ich ihn nach einer Situation im Leben, in der er völlig konzentriert gewesen ist. Als Max mir die stärkste Situation nannte, bat ich ihn, in den Circle zu gehen und dies völlig assoziiert zu erleben (was siehst, hörst, riechst, schmeckst, fühlst du). Ich bat ihn zudem, den Regler für Konzentration so weit hochzudrehen, bis es für ihn optimal passt. Die Veränderung der Mimik und Gestik war eindeutig. Nachdem Max diese Ressource völlig in sich aufgesaugt hatte, trat er wieder aus dem Circle. Ich fragte ihn kurz, ob er Fußball spielt. Danach testete ich, ob dieses Gefühl wirklich geankert war - der Test fiel positiv aus, so dass ich mit der nächsten Ressource in gleicher Weise verfuhr. Immer wenn er im Circle stand, und die aktuelle Ressource auftankte, wies ich ihn darauf hin, dass sich die aktuelle mit den vorherigen Ressourcen verbindet und immer war dies an Gestik und Mimik eindeutig erkennbar.

Erleichternd auf Max wirkte auch, als er zwischendurch bemerkte, dass er ja alle Stärken in sich trägt, nur in bestimmten Situationen nicht darauf zugreifen kann.

Zum Schluss setzte ich einen etwas längeren Separator und bat ihn dann, sich jetzt die Schulaufgabensituation vorzustellen und sich gleichzeitig quasi in den Circle zu stellen und seine Stärken zu spüren. Ich bemerkte schon an der veränderten Gestik und Mimik, dass sein Erleben jetzt wesentlich anders ist, als zu Beginn der Stunde. Als ich ihn fragte, wie das jetzt für ihn ist, antwortete er: „So sind Schulaufgaben nicht mehr schlimm - ich habe gar nicht mehr gewusst, dass es so auch geht, das ist cool."

Ich fragte ihn, wo auf der Skala er sich jetzt ansiedeln würde und er antwortete, dass dies jetzt bei 9,9 sei. Nun machte ich noch den Öko-Check: „Also Max, wenn du das jetzt so erlebst, gibt es für dich irgendetwas, das gegen diese Veränderung spricht?" - Max antwortete mit „Nein:"

Auf die Frage, was er mir den erzählen wird, wenn ich ihn das nächste Mal treffen werde und er mittlerweile einige Schulaufgaben geschrieben haben wird, antwortete er: „ Ich werde sagen, dass es mir gut geht, dass ich keine Angst und Herzrasen mehr habe und dass ich die Schulaufgaben total konzentriert und ruhig geschrieben habe."

Nachtrag:
Als ich ihn das nächste Mal traf, hat er mir genau den letzten Satz erzählt. Für ihn hat sich seine Vorstellung bewahrheitet. Im weiteren Verlauf haben sich seine Noten verbessert - und damit natürlich auch sein Selbstbild und sein Selbstvertrauen.

NLP erfolgreich im Alltag eingesetzt
Von Daniel Güldner

Situation:
Innerhalb der Firma habe ich mich nach einer neuen Aufgabe umgeschaut. Hierdurch hatte ich die Möglichkeit, mich für einen von drei verschiedenen, neuen Jobs zu entscheiden. Alle Angebote waren interessant. Ein Job war schnell auf Platz drei für mich zu finden, der zweite Job war ideal, allerdings hatte ich ein schlechtes Bauchgefühl bei dem Gespräch mit dem zukünftigen Chef. Der dritte Job ist neu in unserem Betrieb, daher war mir nicht klar, welche Anforderungen hier genau gefordert waren. Meine Chefin, die den Job auch neu übernommen hat, kannte ich bis dahin nicht. Während meines Urlaubes rief sie mich an, um ein erstes Gespräch zu führen. Sie ging davon aus, dass ich auf jeden Fall in ihrem Team wäre und wusste nichts von meinem Entscheidungsspielraum.

1. Telefongespräch
Es war ein Gespräch von ca. 10 Minuten. Ich war sehr nett und habe klar meine Vorstellungen (weniger Reisen mit Übernachtung) geäußert. Ich bemerkte schon während des Gespräches, dass kein Rapport da war und schaffte es auch nicht, diesen herzustellen.
Am Ende diesen Gespräches war ich davon überzeugt, dass dies nicht meine zukünftige Chefin sein wird. Wir haben in der darauf folgenden Woche ein persönliches Gespräch vereinbart. Die Gedanken, an dieses Gespräch waren negativ. Mir war klar, dass ich mit einer anderen Stimmung in das Gespräch gehen sollte.

2. Übung als Klient – Wahrnehmungspositionen
Innerhalb einer Übung hat eine Teilnehmerin aus dem gleichen Practitioner Kurs das Format Wahrnehmungspositionen mit mir durchgeführt. Hierbei sind mir einige Dinge bewusst geworden und ich konnte meine Chefin und ihre Situation plötzlich nachvollziehen. Somit war ich sehr gut für das Gespräch vorbereitet.

3. Der Termin

Für den Termin habe ich mir fest vorgenommen, viel Sprach- und auch Stimmpacing durchzuführen. Weiterhin wollte ich genau auf Gesten achten und auch Körperpacing durchführen. Kurz bevor ich den Termin hatte, stellte ich mir vor, dass ich den Circle of Excellence um mich herum haben würde. In dem Circle habe ich damals die angenehme Atmosphäre beim Motorradfahren geankert. Dies führt bei mir zwangsläufig immer zu einem Lächeln. Nun war also bei mir eine positive Einstellung vorhanden. Das Gespräch konnte beginnen.

Wir unterhielten uns sehr lange. Es gelang mir recht schnell durch Pacing einen guten Rapport herzustellen. Mithilfe das Metamodells gelang es mir, weitere Informationen zu sammeln. Als meine Chefin sagte: „ Ich habe vor, mit meinem Team den Umsatz deutlich zu steigern.", fragte ich: „Was genau meinen Sie mit deutlich zu steigern?" Es gab einige weitere Situationen, in denen ich Dank des Metamodells Fragen stellen konnte. Früher habe ich oft meine Einschätzung wiedergegeben, die häufig nicht mit meinem Gegenüber übereinstimmten. Mir ist aufgefallen, dass meine Chefin meine Körperhaltung, nachdem ich sie veränderte, übernahm. Ich war also im Leading. Obwohl ich das Stimmpacing nicht intensiv betrieb, hatte das Pacing funktioniert. Das Gespräch verlief weiterhin sehr gut und positiv.

Zum Schluss habe ich noch durch einen kleinen Reframe eine positive Stimmung erzeugt: Wir haben über den Standort München gesprochen. Daraufhin sagte meine Chefin: „München ist ja schon sehr schön, aber so unheimlich teuer." Darauf hin antwortete ich: „Sie müssen das anders sehen." Hier korrigierte ich mich schnell und sagte, in dem ich sie anlächelte: „Nein, ich meinte, ich biete Ihnen an, das so zu sehen:" Sie übernahm das Lächeln und machte eine ähnliche, entspannte Bewegung, wie ich. Dadurch merkte ich, dass ich voll im Leading war. Nun sagte ich: „Wenn Sie in München wohnen, ist es ganz egal, wo sie in Deutschland hinfahren – es ist immer günstig!". Dieser Reframe hat ihr

sichtlich Freude gemacht und wir beendeten das Gespräch mit einer sehr positiven Stimmung.

Ergebnis:
Mithilfe von den Wahrnehmungspositionen, Pacing und Leading, dem Circle of Excellence und dem Reframing ist es mir gelungen, einen sehr guten Gesprächsverlauf entstehen zu lassen. Aufgrund dessen habe ich mich dann später entschlossen, die Aufgabe bei meiner Chefin anzunehmen.

NLP mit Kindern
Von Gerlinde Sturm

Mein elfjähriger Neffe Sebastian hat ein Problem unter dem er sehr leidet. Wenn er nicht in der Nähe seiner Mutter übernachtet bekommt er Panikanfälle.

Er hat Angst davor nicht einschlafen zu können. Diese Angst äussert sich in Weinkrämpfen, die ihn dann tatsächlich so sehr am Einschlafen hindern, dass seine Angst immer größer wird. Es ist schon vorgekommen, dass meine Schwester von Festen früher weggehen musste, um ihren Sohn zu beruhigen.

Sie muss dann bei ihm bleiben oder ihn nach Hause holen.
Kurz nach Weihnachten beschlossen meine Schwester und ich, dass Sebastian zusammen mit seiner Schwester Anna und seiner Cousine Laura für ein paar Tage mit zu mir nach München kommen sollte.

Auch ich hatte Panik vor der Vorstellung, ein weinendes Kind nicht beruhigen zu können und meine Schwester mitten in der Nacht aus dem 130 km entfernten Ort nach München kommen zu lassen, damit sie ihren Sohn beruhigen konnte. Deshalb beschloss ich, es bei Sebastian mit dem Setzen eines Ankers zu versuchen.

Ich fragte ihn, ob er sich an eine Situation erinnert, in der er sich absolut sicher, stark und mutig gefühlt hatte. Er dachte kurz nach und erzählte mir dann, dass er sich beim Fussballspielen so fühlt. Ich fragte ihn, ob er sich diese Situation und das Gefühl ganz stark in Erinnerung rufen konnte. Er bejahte. Daraufhin erklärte ich ihm ganz genau, was ich vorhatten nämlich, dass wir bei ihm jetzt einen „Schalter" setzen, mit dem er die Angst, die ihn am Einschlafen hintert, jederzeit ausschalten kann und fragte nach der Stelle, die er für den Anker verwenden wollte.

Ich bat ihn, die Stelle zu drücken und fragte ihn, ob sich sein Gefühl verändert. Er verneinte. Damit wusste ich, dass die Stelle nicht durch einen anderen unbewussten Anker belegt war.

Ich bat ihn, sich nun die Situation und das Gefühl von Stärke ganz stark in Erinnerung zu rufen und in dem Moment in dem das Gefühl ganz stark ist, die Stelle auf seiner Hand zu drücken, die er sich dafür ausgesucht hatte. Wir wiederholten den Vorgang noch mal. Danach bat ich ihn, die Stelle zu drücken und fragte ihn, ob er das Gefühl von Stärke empfand. Das tat er. Ich absolvierte noch einen Future Pace mit ihm und liess es darauf bewenden.

Ich hatte ihm erklärt, dass er, wenn er merkt, dass die Anst in ihm aufsteigt, die ihn am Einschlafen hindert, einfach den Schalter drücken soll. Die nächsten zwei Abende konnte er ohne Probleme einschlafen und schlief ruhig und tief bis zum Morgen.

Am letzten Abend in München fand ich ihn zur Schlafenszeit plötzlich leise aber heftig schluchzend im Wohnzimmer. Ich bat ihn, sich ins Bett zu legen und den Anker zu drücken. Er beruhigte sich kurz, begann aber dann wieder heftig zu schluchzen. Auch in mir machte sich Panik breit. Dann aber beschloss ich, ihn zusätzlich zu seinem Anker mit einer Trance ohne Extro zu beruhigen. Ich fing also an, auf ihn einzureden. Dabei sprach ich, wenn er ausatmete und senkte die Stimme am Ende des Satzes. Nach kurzer Zeit signalisierten mir seine regelmässigen Atemzüge, dass er eingeschlafen war.

Am nächsten Tag war Sebastian unglaublich stolz, dass er drei Nächte in München ohne große Probleme überstanden hatte und konnte seiner Mama und seiner Therapiegruppe, von seinem Erfolg berichten. Ich war glücklich, dem kleinen Kerl ein wenig geholfen zu haben.

Fachbegriffe

NLP-Techniken

NLP verfügt innerhalb der unterschiedlichen Konzepte über eine Reihe von Techniken, die es gerade den Anfängern leicht machen, schnell gute Resultate zu erzielen. Diese Techniken haben meist einen vordefinierten Ablauf. Die Anwender arbeiten sich durch diese vordefinierte Struktur. Innerhalb der meisten Techniken tauchen immer wieder einige der nachfolgenden Begriffe auf. Für dein besseres Verständnis erkläre ich hier diese Begriffe vorab. So wirst du dich leichter zurechtfinden, wenn es an die praktische Umsetzung geht.

Öko-Check

Um effektiv mit NLP zu arbeiten, solltest du bei deiner Arbeit überprüfen, ob es etwa gibt, was gegen eine Veränderung spricht. Wenn sich jemand verändert, hat das Auswirkungen auf sein Leben und seine Umwelt. Die Menschen um ihn herum müssen sich womöglich auch verändern, da sich der NLP-Klient nun anders verhält. Wenn der Klient damit kein Problem hat, ist alles bestens. Andernfalls müssen solche Dinge jedoch im Vorfeld geklärt und durch eine vorgeschaltete Intervention bearbeitet werden.

Sekundärgewinn

Das Gleiche gilt für den so genannten Sekundärgewinn. Manchmal möchte jemand ein Verhalten nicht aufgeben, weil er dadurch ein anderes Ziel erreicht. Wenn der Raucher nicht mehr rauchen würde, hätte er in der Arbeit keinen Anspruch mehr auf die Zigarettenpause oder er glaubt, er wäre dann in seinem Freundeskreis nicht mehr akzeptiert.

Frage deinen Klienten nach eventuellen Auswirkungen auf ihn und seine Umwelt nach einer erfolgreichen Intervention und bearbeite mögliche Einwände im

Vorfeld. Sonst ist die Gefahr groß, dass die Veränderung nicht funktioniert oder nicht von langer Dauer ist.

Testen

Wo immer möglich, testest du, ob deine Intervention erfolgreich war. Leider haben wir nicht immer die Realsituation verfügbar. Der beste Test ist stets die Realsituation. Doch da unser Gehirn kaum zwischen realen und erinnerten Erfahrungen unterscheidet, lässt sich auch ein guter Test anhand der Vorstellung der Ausgangssituation durchführen. Bitte den Klienten sich vorzustellen, wie sich für ihn nun sein Erleben in der Ausgangssituation verändert hat. Der Future-Pace ist eine Form des Testens.

Future-Pace

Um sicher zu gehen, dass die Veränderung nicht nur in der für die Intervention gewählten Situation eintritt, die ja meistens aus der Vergangenheit stammt, sondern auch in allen zukünftigen, nutzt du den Future-Pace. Der Begriff bedeutet so viel wie „in die Zukunft überbrücken". Frage den Klienten sinngemäß am Ende einer Intervention: „Und wenn du jetzt einige Zeit in die Zukunft schaust und eine ähnliche Situation (oder diese Situation mit der Person X) erlebst, wie geht es dir dabei? Was siehst, hörst und fühlst du? Wie nimmst du dich wahr? Was tust du jetzt?"

Wahlmöglichkeiten

Wenn wir nur eine mögliche Reaktion auf einen Reiz haben, sind wir wie ein Automat.
Bei zwei möglichen Reaktionen auf einen Reiz sind wir in einem Dilemma: entweder – oder ...

Bei drei möglichen Reaktionen auf einen bestimmten Reiz haben wir das Mindestmaß an Wahlfreiheit erreicht. Deshalb wird im NLP so viel Wert auf mindestens drei Alternativen gelegt.

Glossar

Anker: Ein Reiz, auf den eine Person auf eine bestimmte Weise reagiert. Natürliche Anker sind z. B. Farben, die eine bestimmte Stimmung auslösen, Musik, die aktiviert oder beruhigt, oder ein Geruch, der an ein bestimmtes Ereignis erinnert. Anker sind externe Auslöser, die eine innere Wirkung hervorrufen.

Assoziiert: Mit seinem Erleben voll im Hier und Jetzt und ganz mit den eigenen Gefühlen verbunden sein. Die Welt wird ausschließlich aus den eigenen Augen heraus betrachtet, gehört, gefühlt, geschmeckt und gerochen.

Dissoziiert: Nicht mit sich selbst assoziiert sein. Also getrennt von den eigenen Gefühlen. Aus einer dissoziierten Perspektive kann man sich gut von unangenehmen Gefühlen trennen oder eigenes Verhalten analysieren.

Down-time: Die Aufmerksamkeit ist ganz nach innen gerichtet, z. B. auf innere Bilder, auf Gefühle, auf den inneren Dialog. Die "Außen-Welt" bleibt dabei weitgehend ausgeblendet. Die Fähigkeit zu Down-time ist eine der Vorbedingungen für die Erkundung innerer Repräsentationen.

Future-Pace: Bezeichnet den Vorgang des „Überbrückens in die Zukunft". Er wird verwendet, um am Ende einer Veränderungstechnik zu überprüfen ob das gewünschte Verhalten bzw. die neuen Wahlmöglichkeiten in zukünftigen Situationen hervorgebracht werden können.

Glaubenssätze: Vorannahmen über sich und die Welt, die als Denk- und Handlungsrahmen dienen, um sich im Leben zurechtzufinden. Da wir nicht alles wissen können, sind wir auf Glauben angewiesen. Das hindert viele Menschen nicht daran, Glauben mit Wissen zu verwechseln.

Hypnotalk: Ein Sprachmuster, das gezielt angewandt wird, um den Klienten durch spezielle vage Formulierungen bei der Veränderung zu unterstützen. Diese Sprachmuster haben häufig einen suggestiven Charakter und bleiben doch sehr unspezifisch.

Beispiel: „Und während du diese Zeilen liest, kannst du jetzt beginnen, einfach mal in deinen Körper zu spüren, um festzustellen, dass es für dich möglich ist, etwas wahrzunehmen, das du in diesem Zusammenhang noch nie so empfunden hast.
Diese neue Empfindung ist eine Veränderung in deiner Wahrnehmung, auf die noch viele weitere wertvolle Veränderungen im Laufe deiner NLP-Ausbildung folgen."

Innerer Dialog: Wenn wir mit uns selbst sprechen, befinden wir uns im inneren Dialog. Viele Menschen reden andauernd innerlich mit sich selbst: Sie konstruieren eine auditive Repräsentation.

Kalibrieren: Um elegant pacen zu können, ist eine gute Wahrnehmung notwendig. Mit Kalibrieren ist die Feinwahrnehmung und -abstimmung mit dem Gegenüber gemeint. Der NLPler kalibriert sich exakt auf kleinste wahrnehmbare Veränderungen beim Gegenüber, um sie pacen oder einem bestimmten inneren Zustand zuordnen zu können.

Kinästhetisch: Bezieht sich auf Körper-Eindrücke, Körper-Sensationen, Körper-Empfindungen, Gefühle, innere körperliche Zustände. Im NLP wird der Ausdruck kinästhetisch in einem sehr weiten Sinn verwendet. Er umfasst jede Art von

Gefühlen und Emotionen, alle Arten von körperlichen Eindrücken - in der Regel auch inklusive der körperlichen Sensationen auf der Haut wie Berühren. Kinästhetik im NLP bezeichnet den Gesamtbereich der Körperempfindungen.

Leadsystem: Das Leitsystem ist das Repräsentationssystem, mit dem sich ein Mensch intern Informationen zugänglich macht.

Leading: Wenn guter Rapport besteht, kann der NLP-Anwender durch Leading den Gesprächspartner langsam in einen anderen Zustand führen. Der Begriff des Leadings stammt aus dem angloamerikanischen Sprachraum und bedeutet in positiver Form zu führen (to lead). Ein NLPler lässt die Dinge nicht laufen, sondern agiert gezielt, indem er gezielt Fragen stellt, um Interventionen durchzuführen.

Match/Mismatch: Beschreibt eine gelungene Maßnahme zur Herstellung von Rapport durch pacen. Treffen wir durch eine bestimmte Aussage/Körperhaltung/Stimmlage das Modell der Welt des Klienten, spricht man von einem Match. Liegt jemand voll daneben, spricht man von einem Mismatch, der auf Kosten des Rapport geht.

Meta-Position: Eine Position, die in Bezug auf eine andere Position/en logisch übergeordnet ist und dissoziierte Wahrnehmung und Beurteilung zulässt.

Pacing: Im Englischen bedeutet "to pace" im gleichen Schritt gehen. Im NLP beschreibt Pacing den Prozess des sich Angleichens, des Spiegelns von Kommunikations-Partnern. Eine Person A, die eine Person B spiegelt, gibt B in ihrem Verhalten jenes Verhalten "zurück", das A an B vorher hatte beobachten können (vgl. Bretto 1988, Strategies 11). Spiegeln beinhaltet verbale und non-verbale Aspekte mit dem Zweck, Rapport herzustellen.

Primäres (bevorzugtes) Repräsentationssystem: Ein Repräsentations-system, das jemand im Allgemeinen oder in bestimmten Kontexten bevorzugt

verwendet. Nicht immer ist es ein eindeutig erkennbares Repräsentationssystem.

Öko-Check: Untersucht die ökologischen Auswirkungen einer Veränderung. Da Menschen nicht auf einer Insel leben, sondern in ein soziales Umfeld integriert sind, ist es häufig wichtig, die Auswirkung auf das Umfeld zu überprüfen. Ökologie beschreit das Umweltverhalten; im NLP die Umweltauswirkungen in Bezug auf unser Umfeld und uns selbst.

Rapport: Bedeutet, jemandem in seinem Modell der Welt zu begegnen. Rapport bezeichnet den Zustand des unmittelbaren Kontakts einer intensiven Beziehung. "Rapport ist eine positive Beziehung zwischen Individuen. Sie basiert auf Verständnis und Vertrauen. Rapport mit einem Klienten ist dann erreicht, wenn er/sie das Gefühl hat, verstanden zu werden und wenn er/sie fühlt, dass die Bedeutung und Komplexität seiner/ihrer persönlichen Erfahrung wertgeschätzt wird." (Yapko 1995, 52).

Referenzsystem: Mit diesem System werden Informationen auf wahr oder unwahr, gut oder nicht gut überprüft.

Repräsentationssysteme: Sind die Sinnessysteme, mit denen wir ein mentales Abbild unserer Erfahrungen und geistigen Vorstellungen herstellen. In der Psychologie wird die Repräsentation als psychologischer Akt des Sichvergegenwärtigens von Vorstellungen und Erinnerungen bezeichnet. Der Begriff „Modalitäten" ist ebenfalls gebräuchlich.

Ressourcen: Alles, was dabei unterstützt, ein Ziel oder eine Veränderung zu erreichen. Innere Ressourcen sind Kraft oder Konzentration, äußere Ressourcen sind Freunde, Waren usw.

Separator: Ein Unterbrecher, der genutzt wird, um eine Person aus einem Zustand heraus zu führen und für einen neuen vorzubereiten.

Submodalitäten (Untereigenschaften): Sind die wahrnehmbaren Unterscheidungen innerhalb der Modalitäten bzw. Repräsentationssysteme. Farbe ist eine visuelle Submodalität. Die Farbe Rot ist keine Submodalität, sondern eine Eigenschaft der Submodalität Farbe.

> **Analoge Submodalitäten**: Sie sind stufenweise regelbar. Wie die Lautstärke, die Helligkeit oder die Intensität.
>
> **Digitale Submodalitäten**: Sind da oder nicht da. Wie beispielsweise mit Ton oder ohne Ton, Bild oder Film.

Synästhesien: Im NLP spricht man von Synästhesie, wenn eine Gruppe von Repräsentationssystemen gleichzeitig oder nacheinander erlebt wird (simultane oder sequentielle Synästhesie).

Time Line: Eine imaginäre Zeitlinie, welche die eigene zeitliche Vorstellung repräsentiert. Einige NLP-Techniken projizieren die innere Zeitlinie in Form von Bodenlinien in den Raum. So können Veränderungen mit zeitlichen Auswirkungen durchgeführt und getestet werden.

Up-Time: Die „Jetzt Zeit" bezeichnet einen Zustand höchster externer Aufmerksamkeit. Diese Fähigkeit ist grundlegend für eine genaue Wahrnehmungsfähigkeit.

Die NLP-Practitioner-Ausbildung

Grundlagen des NLP

Pacing & Leading als Form exzellenter Kommunikation und Führung. Zukunftswege erfolgreich bestimmen und verankern. Ein neues Selbstbild entstehen lassen. SMART-Modell zur Entwicklung klarer Zielforumulierungen. Wahrnehmung und Sensorik.

Meta-Modell der Sprache

Meisterhafte Frage- und Interviewtechnik, um zielorientierter zu kommunizieren. Für Führung, Vertrieb und Beratung exzellent geeignet. Entdecken von einschränkenden Glaubenssätzen. Coachingtool für effektive Kurzzeitbehandlung. Dieses Meta-Modell wird Ihre Überzeugungskraft erweitern. Die Kunst klaren und effektiven Feedbacks.

Nonverbale Kommunikation und Wahrnehmungsfähigkeit

Nonverbale Zugangshinweise der Sinnessysteme und Augenzugangshinweise. Assoziationsphänomene, Wahrnehmungspostionen und Konfliktmanagement.

Reframing

Kontext- und Bedeutungsreframing zur Klärung ineffizienter Glaubenssätze. Exzellente Verhandlungstechniken. Finden Sie den eigentlichen Grund für unerreichte Ziele und hören Sie heraus, welche alternativen Verhaltensmöglichkeiten vorhanden sind. Reframing ist neben Verhandlungs- und Konfliktsituationen auch hervorragend im Gesundheitsbereich einsetzbar.

Submodalitäten

Vom Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer. Innere Prozesse aktiv verändern. Selbstbestimmen der mentalen Prozesse. Umgang mit eigenen Ängsten, Sorgen

oder negativen Gedanken. Zwanghaftes Verhalten ablegen und mehr Wahlmöglichkeiten erzielen.

Ankern

Positive Zustände (Ressourcen) auf Abruf aktivieren. Gelungener Umgang mit Stress und aktives Selbstmanagement. Veränderung von ungewünschten Verhaltensmustern. In uneffektive Erfahrungen neue Ressourcen einfügen und Kraft gewinnen. Coaching und Führungskompetenz aufbauen. Circle of Excellence: Top-Zustände verfügbar machen.

Trance

Wege zum Unbewussten nutzen. Tranceerfahrungen machen und auf unbewusster Ebene den Weg für Ziele einrichten. Tiefenentspannung erlernen und schnell in kritischen Situationen einsetzen. Hypnotische Alltagskommunikation entdecken und lösungsorientiert anwenden. Sie sehen neue Möglichkeiten der Kommunikation mit Ihrem Unbewussten.

Re-Imprint und Time-Line

Die Vergangenheit neu bewerten. Manches wirkt aus dem Verborgenen der eigenen Historie. Spüren Sie Schlüsselerlebnisse auf und verändern Sie die Wirkung ins neutrale oder positive. Lernen Sie mit Ihre Time-Line (Zeitlinie) zu arbeiten. Die Time-Line ist Ihre innere Form der Zeitverarbeitung und wirkt sich stark auf Ihre Ergebnisse aus.

Kreativität und Lösungsfindung

Walt-Disney-Strategie und OSKAR stehen im Mittelpunkt. Wie träumt man so, dass die Träume auch erreicht werden? Die nach Walt Disney entwickelte Kreativitäts- und Zielstrategie gibt in einem sehr ausführlichen Prozess Antwort darauf. Don’t dream it, do it!

Die NLP-Master-Ausbildung

NLP ist ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess. Die Haltung eines NLP'lers zeichnet sich dadurch aus, dass er sich dazu entschlossen hat, lebenslang weiter zu wachsen. Eine Möglichkeit ist die NLP-Master-Ausbildung.

Um thematisch einen Eindruck zu geben, an welchen deiner Potenziale in der Masterausbildung gearbeitet wird, sind nachfolgend die Inhalte der Masterausbildung genannt.

Inhalte der NLP-Master-Ausbildung

New Life Design

Hierbei geht es darum, ein persönliches Konzept der Lebensplanung bzw. Neuorientierung zu entwickeln. Welche Strategien nutzt du: planen, surfen, dümpeln? Welche Paradigmen bestimmen dein Handeln: Notwendigkeit, Möglichkeit, Wirklichkeit?

Werte

Bei Werten stellt sich nicht die Frage, ob man welche hat, sondern in welcher Hierarchie sie angeordnet sind. Wertekonflikte, zum Beispiel zwischen Freiheit und Beziehung oder Karriere, sind typisch. Im Masterkurs werden wir beginnen, Wertestrukturen zu ermitteln und ggf. neu zu sortieren.

Metaprogramme

Interne Programme, die wir benutzen, um zu entscheiden, worauf wir unsere Aufmerksamkeit lenken, was wir wahrnehmen und was uns interessiert. Hier erhältst du eine systematisierte Zusammenstellung von Metaprogrammen und erfährst, wie du sie erfragen und die Erkenntnisse darüber nutzen kannst (Kommunikation, Verkauf, Personalauswahl, Privatleben usw.). Ein Metaprogrammtest und der MPVI-Test zur Personalauswahl werden die eigenen

Metaprogramme sichtbar machen. Du lernst Metaprogramme als Megatool in deiner Kommunikation und für Veränderungsprozesse zu nutzen.

Milton Modell - Trancetechniken

Die Eingangstechniken aus der Practitionerausbildung werden durch unterschiedliche Tranceverfahren ausgebaut. In der Masterausbildung wirst du lernen, eigene Trancen zu verfassen und für unterschiedliche Themen anzuwenden. Suggestive Sprachtechniken (und zwar im positiven Sinne!) und die allgegenwärtige hypnotische Wirkung von Sprache werden bewusst und als Werkzeuge nutzbar gemacht.

Metaphern

Das Metaphern-Modell des NLP ermöglicht es, Metaphern für den therapeutischen und sonstigen Gebrauch zu konstruieren, um diese zur Anregung komplexer Selbstregulierungsprozesse zu nutzen.

Systemische Verstrickungen

Jeder Mensch ist mit seiner Herkunftsfamilie verbunden. Werden jedoch Familienmitglieder ausgegrenzt oder verstoßen, übernehmen andere Familienmitglieder, häufig spätere Nachfahren wie Kinder oder Enkel, diese Rolle aus unbewusster Solidarität heraus. Diese Fremdgefühle aufgrund systemischer Verstrickungen haben eine enorme Dynamik und wirken meist als Lebensgrundgefühl, ohne dass sich der Betroffene dessen bewusst ist. In der Masterausbildung werden wir uns mit diesem Thema ausführlich beschäftigen.

Core-Transformation

Die höchste positive Absicht und der damit verbundene Core-State eines traumatisierten Teils werden mit der Verhaltensebene in Kontakt gebracht. Anschließend wird der Teil im Core-State erwachsen und verbindet diesen Zustand mit seinen Vorfahren.

Time Line

Wie repräsentieren Menschen ihre Zeit, und welche Auswirkungen hat dies auf die Zielvisualisierung respektive Zielerreichung? Wie bestimmt die Form der Zeitlinie unser Verhalten und Erleben in der und relativ zur Zeit? Diese und ähnliche Fragen werden in dem Kapitel über das NLP-Modell „Zeitlinien" vorgestellt.

Glaubenssätze

Glaubenssätze gibt es in Bezug auf Identität, Spiritualität, Umwelt, Familie, Beziehungen u. a. Eine Gruppe von Glaubenssätzen zu einem Thema ergibt ein Glaubenssatz-Molekül, in dessen Mitte ein Kernglaubenssatz besteht. Bei einer Glaubenssatz-Veränderung ist es daher besser, das Molekül zu elizitieren, um dann den Kernglaubenssatz zu verändern. Zur Entpolarisierung von Glaubenssätzen wird die Diamond-Technik gelehrt, die hilft, neue Einsichten und Fähigkeiten zu gewinnen.

Strategien

Unser gesamtes Verhalten wird durch Strategien bestimmt. Mit Hilfe des T.O.T.E.-Modells (Test-Operate-Test-Exit) ist es möglich, erfolgreiche Strategien zu elizitieren, neue zu designen, alte zu optimieren und neue zu installieren. In der Master-Ausbildung kann jeder seine eigenen Elementarstrategien überprüfen und ggf. optimieren. Elementarstrategien sind Entscheidungs-, Kreativitäts-, Flexibilitäts- und Lernstrategien.

Submodalitäten

Weiterführende Submodalitäten-Techniken werden verwendet, um mehr Zugang zu den eigenen oder neuen Ressourcen zu gewinnen. Z. B. durch die Installation eines mentalen Mischpults, um Stimmen, Bilder und Gefühle zu beherrschen. Frei nach dem Motto:

Ist sich gut fühlen schon gut genug?

Nachwort

NLP bietet traumhafte Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung. Das Ziel des NLP-Insider-Report ist es, Ihnen einen Einblick in die Vielfalt von NLP zu ermöglichen. Als Nachschlagewerk dient es Menschen mit vorhandenem NLP-Hintergrundwissen als großartige Ressource. Lernen werden Sie NLP am besten in einem Live-Training, mit professioneller Unterstützung von exzellenten Trainern und Coaches. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf Ihrem weiteren Weg.

Ihr Heiko Alexander

Copyright © Heiko Alexander, NLP-Professional-Trainer, NLP-Trainer, DVNLP, NLP-Trainer, INLPTA, ECA-Lehrtrainer, ECA-Lehrcoach, Alle Rechte vorbehalten – Alexander-Training, Heiko Alexander, Lutzstr. 11, 80687 München, www.alexander-training.de

Sie DÜRFEN Report gerne an einen Freund, Bekannten, Kollegen oder Nachbarn weiterreichen. Sie dürfen NICHT die Inhalte dieses NLP-Insider-Reports herauskopieren oder umschreiben. Sie dürfen diesen NLP-Insider-Report NICHT verkaufen. Haftungsausschluss: Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert, aber dennoch haften die Autoren nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der vorliegende Text behaftet sein könnte.