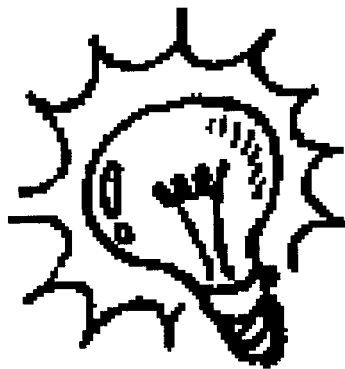


NLP: Neuro-Linguistisches Programmieren

Eine Einführung



NLP: Neuro-Linguistisches Programmieren

Eine Einführung

Inhaltsverzeichnis

Teil 1: Was ist NLP?	Seite 3
Teil 2: NLP mit anderen Menschen	Seite 8
Teil 3: NLP mit mir selbst	Seite 34
Kurzfassung ausgewählter NLP-Übungen	Seite 47
Anhang:	Seite 49
Themenübersicht	Seite 50
Übersicht der Übungen	Seite 51
Literaturliste	Seite 53

Teil 1: Was ist NLP?



Teil 1: "Was ist NLP?"

"Neuro-Linguistisches-Wie-Heißt-Das-Noch?"

So geht es jedem, der zum ersten Mal etwas von NLP hört oder damit zu tun hat.

NLP heißt in Langschrift: Neuro-Linguistisches Programmieren!

Doch was ist das genau?

"Neuro" leitet sich vom griechischen Wort "neuron" ab; es heißt Nerv. NLP geht davon aus, dass die gesamte menschliche Wahrnehmung und damit das Verhalten ein Ergebnis neurologischer Prozesse ist.

"Linguistisch" leitet sich vom lateinischen Wort "lingua" (Sprache) ab. Die nervlichen Vorgänge werden durch Sprache und andere Kommunikationsformen (z.B. Körpersprache) nach außen, d.h. in der Kommunikation mit anderen, dargestellt. Die eigene, interne Kommunikation wird in Form von Bildern, Gefühlen und Worten repräsentiert und in Modellen erlebbar gemacht.

"Programmieren" bedeutet, dass wir wählen können, wie wir unsere Ideen, Gedanken und Handlungen zielgerichtet organisieren. Wir können uns auf bestimmte Situationen einstellen (programmieren).

Somit ergeben sich 3 Komponenten des NLP:

1. Informationsaufnahme
2. Erleben
3. Kommunikation.

1. Informationsaufnahme

Die Informationsaufnahme beim Menschen geschieht über seine 5 Sinne: sehen, hören, fühlen, schmecken, riechen. Dabei kann manchmal nur ein Sinn bewusst sein, oder alle gleichzeitig. Tatsächlich sind beim Menschen alle Sinne gleichzeitig tätig, jedoch registrieren wir vieles nur unbewusst. Je nachdem, wie wir unsere Aufmerksamkeit konzentrieren, nehmen wir die Dinge wahr. Wenn Sie jetzt hier etwas über Ihre Sitzunterlage lesen, auf der Sie im Moment sitzen, spüren Sie die Fläche, ihre Beschaffenheit (weich oder hart) und die Haltung, in der Sie jetzt sitzen. Wenn Sie nun an Ihre letzte Mahlzeit denken, haben Sie vielleicht den Geschmack und den Geruch des Essens in der Nase und auf der Zunge oder sehen ein Bild des Essens.

2. Erleben

Mit den beiden letzten Sätzen haben Sie den nächsten Schritt vollzogen: das Erleben.

NLP berücksichtigt sowohl das objektive wie das subjektive Erleben. Das subjektive Erleben begleitet uns den ganzen Tag. Bestimmte Situationen (bzw. Wertungen solcher Situationen) machen uns fröhlich oder traurig, schlapp oder motiviert. Die Bewertung der Wahrnehmung beeinflusst unser Verhalten. NLP beschreibt dies als: "Die Landkarte ist nicht das Gebiet". Im Rahmen von NLP definieren wir Verhalten als: "alle sinnlichen Repräsentationen, die innerlich und/oder äußerlich erfahren und ausgedrückt werden, die einem Subjekt und/oder einem Beobachter dieses Subjektes auffallen." NLP bezeichnet sowohl eine reale Skiabfahrt in einer schneebedeckten Bergwelt, als auch die Vorstellung von einer Skiabfahrt als "Verhalten".

3. Kommunikation

NLP richtet sich sowohl nach innen wie nach außen. Über unsere Sinneseindrücke und Wahrnehmung sowie deren Interpretationen bauen wir uns interne Welten auf. Jeder von uns hat eine solche Welt und mindestens ein solches Modell. "Er lebt in seiner eigenen Welt" drückt dies sprachlich sehr treffend aus.

Auch die Kommunikation nach außen wird von NLP erfasst. So wie wir unsere Welt wahrnehmen, so tragen wir sie nach außen. Der Träger für diesen Transport ist die Sprache. Sie beschreibt sehr präzise (nicht inhaltlich, sondern durch die Auswahl der Worte) unsere "Landkarte".

"Das sehe ich ganz anders, als Sie es gerade dargestellt haben, Herr Kollege."

"So wie Sie das jetzt sagen, kann ich dem nicht zustimmen."

"Lassen Sie uns doch bitte nicht streiten, meine Herren. Wir werden bestimmt Möglichkeiten der Annäherung finden."

3 verschiedene Aussagen und 3 verschiedene Möglichkeiten, seine Welt wahrzunehmen und dies mitzuteilen.

So viel schon vorab: Die erste Aussage ist eine visuelle Mitteilung ("sehen"), die zweite eine auditive ("sagen, zustimmen") und die dritte Aussage ist eine kinästhetische ("Annäherung"). Jede der Aussagen spielt sich im Repräsentationssystem des einzelnen Gesprächspartners ab. Dazu später mehr.

NLP gibt uns eine einfache Systematik an die Hand, um zu erkennen, wie jeder Mensch seine Welt wahrnimmt, die Wahrnehmungen organisiert und in Kommunikation mit seiner Umwelt tritt.

"Wie ist NLP entstanden?"

Grundsätzlich ist NLP nichts Neues. Alle grundlegenden Elemente waren bekannt. Es ist das Verdienst der Entwickler des NLP, diese Elemente systematisiert und lernbar gemacht zu haben.

NLP entstand als unerwartetes Nebenprodukt aus der Aufgabe, wirkungsvolle Kommunikationsmuster zu formalisieren.

Beteiligt waren an dieser Aufgabe John Grinder und Richard Bandler sowie Robert Dilts, Leslie Cameron-Bandler und Judith DeLozier.

Anfang der siebziger Jahre machten sich J. Grinder, Assistant Professor of Linguistics, und R. Bandler, Psychologiestudent, an die Aufgabe, die Arbeit dreier hervorragender Psychotherapeuten zu studieren: Fritz Pearls, Gestalttherapeut; Virginia Satir, Familientherapeutin und Milton Erickson, Hypnosetherapeut.

Ihre Absicht war es nicht, eine neue psychotherapeutische Schule zu entwickeln, sondern die Arbeitsweise (Muster) dieser herausragenden Therapeuten zu erfassen. Sie wollten keine Theorie, sondern praktikable Modelle und Muster psychotherapeutischer Arbeit. Obwohl alle drei Therapeuten sehr verschiedene Persönlichkeiten waren, entdeckten Grinder und Bandler große Übereinstimmungen in der Vorgehensweise von Erickson, Satir und Pearls. So erstaunlich es klingt, alle drei hatten zum Teil keine Ahnung, was sie tatsächlich taten. Milton Erickson soll einmal gesagt haben, dass R. Bandler derjenige war, der ihm selbst bewusst gemacht hat, wie er arbeitet. Eine weitere Anekdote unterstützt dies. R. Bandler hat Videoaufnahmen von der Arbeit V. Satirs gemacht. Als V. Satir einmal in ihrer Arbeit mit einem Klienten nicht mehr weiterkam, lief Bandler aus dem Aufnahmeraum zu den beiden und vollendete erfolgreich die Therapiesitzung.

Aus Werkzeugen für Therapeuten wurden bestimmte, allgemein nutzbare Modelle und Muster, die in der alltäglichen Arbeit z.B. im Unternehmen verwendbar sind. Wer weiß, wie er sich in manchen Situationen motiviert, kann dies in anderen Situationen verwenden.

Wer weiß, wie er eine Allergie bekommen hat (sofern sie psychosomatischen Ursprungs ist), kann sie (eventuell) selbst heilen.

NLP hat manchmal magische Züge, ist aber solides Handwerk.

"Wie ging es weiter?"

Nachdem Bandler und Grinder ihre Ergebnisse gesichtet, strukturiert und formalisiert hatten, suchten sie nach einem Namen dafür.

Die Legende erzählt, dass die beiden im Jahr 1976 in den Bergen von Santa Cruz zusammensaßen und nach einer Marathonsitzung von 36 Stunden und etlichen Flaschen Wein ihr Kind "NLP: Neuro-Linguistisches- Programmieren" nannten.

In der Folgezeit sind schnell viele verschiedene Techniken entwickelt worden, welche die Kommunikation mit sich selbst und zwischen den Menschen entscheidend beeinflusst haben und auch künftig beeinflussen werden.

Neben der Entdeckung neuer Techniken wurden Verfahren entwickelt, NLP lernbar und trainierbar zu machen.

So fand NLP neben der Psychotherapie gerade in der Wirtschaft vielfältige Verwendungszwecke. NLP ist ein Werkzeug zur Veränderung und Verbesserung der menschlichen Kommunikation. Heute profitieren Manager, Topverkäufer, Redner und andere von der Universalität des NLP.

"Wo liegen die Gefahren des NLP?"

Mit der Universalität des Einsatzes vom NLP entstand eine große Euphorie. Dabei darf nicht vergessen werden, dass NLP auch negative Seiten hat. Der Umgang mit NLP verlangt nach großem Verantwortungsbewusstsein. Wenn ein Mensch die Wahrnehmungsstrategie eines anderen Menschen erkannt hat, kann er manipulativ auf ihn einwirken. Er kann eine Übereinstimmung, ein Verständnis und Vertrauen herstellen, was nicht vorhanden ist. Er kann dem anderen etwas verkaufen, was dieser nicht will, und trotzdem gute Gefühle dabei vermitteln.

NLP beinhaltet viele Elemente der Hypnoseherapie. Viele Menschen sind für Hypnoseinduktionen zugänglich. Ein Beispiel dafür: Wenn Sie träumend aus dem Fenster sehen, an nichts denken und auch nichts anderes wahrnehmen, sind Sie schon in einem leichten Trancezustand. Das ist nichts Ungewöhnliches. Jedem von uns geschieht dies mindestens einmal täglich. Ein NLP-Anwender kann solche Zustände entweder herbeiführen oder, wenn Sie in einem solchen Zustand sind, für sich nutzen.

"Welche Chancen bietet NLP?"

NLP ist nun schon fast 20 Jahre alt. Therapeuten, Verhaltenstrainer, Manager, Ärzte usw. sind mit NLP in Berührung gekommen und haben es gelernt und weiterentwickelt.

Im medizinischen Bereich stehen Heilungen von Phobien, Allergien und anderen Krankheiten auf der Erfolgsliste; Schlankheitskuren und Raucherentwöhnung ebenso.

Spektakulärer sind Heilungen von Krebs (R. Dilts heilte seine Mutter mit NLP-Maßnahmen von tödlichem Krebs. Nachzulesen bei Dilts: Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit) und Erfolge zur Stärkung des Immunsystems bei Aidskranken.

Einfacher, aber sehr wirkungsvoll sind die kleinen Erfolge mit NLP im täglichen Leben. Zu erkennen, in welchem Repräsentationssystem und mit welcher Strategie der Lebenspartner seine Welt wahrnimmt, erleichtert das Leben ungemein. Richtiges Kommunizieren mit seiner Umwelt verhindert Reibungspunkte, verstärkt das Verständnis füreinander und läßt die Kommunikation effektiver und effizienter werden.

"Welche Grundannahmen hat NLP?"

R. Bandler hat einmal gesagt, dass NLP keine Technik, sondern eine Einstellung ist. Deshalb sind Grundannahmen für das NLP formuliert worden, die den positiven Charakter dieses Instrumentariums hervorheben.

Die Grundannahmen gehen von einem positiven Welt- und Menschenbild aus. Weiterhin sind sie sehr absolut formuliert. Das mag manchen von Ihnen vielleicht nicht gefallen oder übertrieben erscheinen. Deshalb bitten wir Sie, die Grundannahmen zu hinterfragen und mit Ihrer eigenen Lebensanschauung zu vergleichen.

(Quelle: ManagerSeminare, Heft 3, April 1991, S. 38)

1. Das Universum ist freundlich. Alles, was geschieht, ist für etwas gut. Jedes Verhalten und jedes Körpersymptom hat eine positive Absicht.
2. Jeder Mensch hat alles in sich. In Verbindung zu seiner "Quelle" (höchster Wert) hat er alle Ressourcen (Energien, Kräfte), um alle seine Ziele sicher zu erreichen. In jedem Mensch existieren Lösungen für alle Herausforderungen. Seine Intuition zeigt ihm immer den für ihn richtigen Weg.
3. In einem guten Zustand (=mit einem guten Gefühl) erreichen Menschen in kurzer Zeit viel mehr, als in einem schlechten Zustand mit viel Zeit.
4. Ein Mensch gibt etwas (z.B. ein bestimmtes Verhalten) erst auf, wenn er etwas Besseres gefunden hat. Im neuen Verhalten müssen die positiven Aspekte des alten enthalten sein, sonst ist es nicht besser.
5. Schwierigkeiten sind Chancen zum Lernen, Wachsen, Reifen und Ganzwerden. Es gibt keine Probleme, nur Herausforderungen. Herausforderungen machen Spaß. Es gibt keine Misserfolge, nur Erfahrungen. Wer neugierig ist, spielt. Spielend lernt der Mensch am besten.
6. Jeder Mensch kann wählen; es gibt in allen Lebenssituationen immer mindestens 3 Möglichkeiten. Jeder tut in jeder Situation das Beste, was er kann.
7. Nur wer sich respektiert (liebt), kann andere respektieren. Vertrauen zu anderen erwächst aus Vertrauen zu sich selbst. Selbstvertrauen entfaltet sich aus Gottvertrauen.
8. Deshalb ist es wichtig, in Kontakt mit der eigenen Quelle zu bleiben (NLP hilft, dieses Ziel zu erreichen).

Teil 2: NLP mit anderen Menschen



Teil 2: NLP mit anderen Menschen

"Wie verwende ich NLP im Umgang mit anderen?"

Um die Kommunikation mit anderen effizient zu gestalten, ist es notwendig, zu erkennen, wie der andere seine Welt wahrnimmt. Wie er das im Einzelnen tut, teilt er uns mit. Worauf Sie zu achten haben, sind

1. seine Augenbewegungen und
2. seine Sprache und Sprachmuster.

Wenn Sie das erkannt haben, und wenn die Augenbewegungen mit den sprachlichen Mustern übereinstimmen, haben Sie eindeutige Informationen über die Strategie Ihres Gesprächspartners.

Alles klar?

Wahrscheinlich noch nicht. Deshalb gehen wir die einzelnen Elemente Schritt für Schritt durch.

"Was hat es mit den Augenbewegungen auf sich?"

Um zu verstehen, warum die Augenbewegungen uns Informationen über die Welt unseres Gesprächspartners geben, benötigen Sie noch einige Anhaltspunkte.

Der Mensch nimmt seine Welt mit seinen 5 Sinnen wahr:

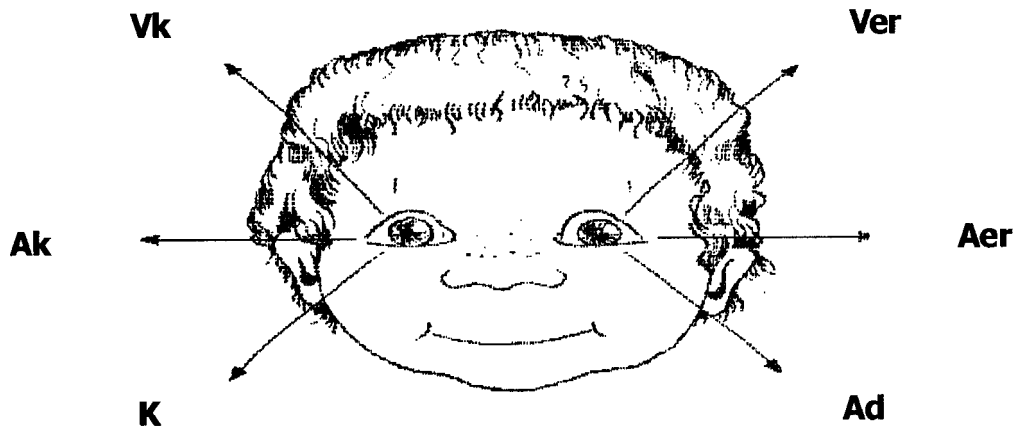
- Er sieht, was ihn umgibt,
- Er hört Geräusche und Gespräche,
- Er fühlt sich wohl und bewegt sich,
- Er schmeckt und
- Er riecht.

Jeder der einzelnen 5 Sinne wird auch "Repräsentationssystem" genannt. Alle Informationen, bewusst oder unbewusst, durchlaufen die Repräsentationssysteme und werden im Gehirn entsprechend gespeichert. Wenn ein Mensch bestimmte Informationen abrufen (sich erinnert, überlegt, denkt, kreativ ist), aktiviert er seine Repräsentationssysteme. Die Informationen finden dann ihren Weg nach "draußen", d.h. der Mensch wird eine Idee äußern (er redet darüber), er wird sich ein Bild davon machen (Architekten denken oft in Bildern), er wird eine Tonfolge hören (Musiker arbeiten meistens so), oder er wird etwas schmecken oder riechen (der Koch schmeckt oder riecht seine Kreation).

Bandler und Grinder haben im Rahmen ihrer Forschungsarbeiten über NLP herausgefunden, dass der Mensch seiner Umgebung diese Informationen sehr schnell unbewusst mitteilt. Das Mitteilungssystem sind die Augenbewegungen.

Was einen Menschen beschäftigt, können Sie an seinen Augen ablesen (gemeint sind hier die Bewegungen der Pupillen; zur Vereinfachung und weil die gesamte NLP-Literatur den Begriff verwendet, lassen wir es beim Ausdruck "Augen"; Augenbewegungen und Augenmuster sind verwandte Bezeichnungen). Wenn er nachdenkt, kann es sein, dass seine Augen sich (von Ihnen aus gesehen) oben links befinden; es kann sein, dass seine Augen sich unten rechts befinden; oder es kann sein, dass seine Augen sich von oben rechts nach unten links und dann in die Mitte rechts bewegen.

Damit teilt er uns mit, wie er seine Wahrnehmungen organisiert hat.
Was bedeuten die Augenbewegungen im Einzelnen?



Die Beschreibung der Augenbewegungen bezieht sich auf einen rechtshändigen Menschen.
Bei Linkshändern sind in der Regel die Seiten genau vertauscht.

Vk: Visuell konstruiert
Bilder

Ver: Visuell erinnert
Bilder

Augen defokussiert und unbewegt: visuell
(starrer Blick in die Ferne)

Ak: auditiv konstruiert
 Klänge, Geräusche,
 Worte

Aer: auditiv erinnert
 Klänge,
 Geräusche, Worte

K: kinästhetisch
 Empfindungen,
 Gefühle

Ad: auditiv, digital
 Innerer Dialog

Schmecken und Riechen sind äußerst schwer über die Augenbewegungen zu lokalisieren.
Häufig treten diese beiden Repräsentationen in Verbindung mit anderen Repräsentationen auf.

Visuell bedeutet, dass der Mensch seine Informationen in bildhafter Art und Weise organisiert. Er speichert eingehende Informationen nicht nur bildhaft ab, sondern ruft sie auch bildhaft wieder hervor.

Für erinnerte Bilder wird er seine Augen nach oben rechts bewegen (Ver). Wenn Sie beispielsweise jemanden fragen, wie sein Kinderzimmer ausgesehen hat, dann wird er die Augen in diese Richtung bewegen.

Sind es konstruierte Bilder, dann bewegt er die Augen nach oben links. In der Erinnerung ist hier kein entsprechendes Bild vorhanden, also erzeugt er es durch seine Phantasie, er konstruiert es. Wenn Sie diese Person beispielsweise fragen, welche Farbe und Ausstattung ihr nächstes Auto haben soll, wird sie die Augen nach oben links bewegen.

Auditiv heißt, dass der Mensch akustische Informationen speichert. Geräusche, Töne, Worte, die er gehört hat, werden "aufgenommen" und erinnert.

Aer bedeutet, dass der Mensch Töne abrufft, die schon bei ihm gespeichert sind. Wenn Sie jemanden fragen, wie sein Lieblingslied klingt, wird er die Augen nach Mitte rechts bewegen.

Ak bedeutet auditiv konstruiert. Wenn Sie die Person bitten, ein kurzes Lied zu komponieren, werden die Augen nach Mitte links wandern.

Ad steht für "Innerer Dialog". Spricht ein Mensch zu sich selber, d.h er feuert sich an oder übt Kritik an sich selbst, werden die Augen unten rechts sein.

K bedeutet kinästhetisch. Wenn Gefühle oder Bewegungen ins Spiel kommen, geht die Blickrichtung nach unten links.



Übung: Augenbewegungen

Damit Sie sich auf die Augenbewegungen besser einstellen können, machen Sie bitte folgende Übung.

Suchen Sie sich einen Übungspartner und stellen Sie ihm folgende Fragen. Ihr Partner darf die Antwort nicht aussprechen, sondern sollte sie sich nur denken. Achten Sie dabei auf die Augenbewegungen Ihres Partners.

Visuell erinnerte Vorstellungen (Ver):

- Welche Farbe haben die Augen deines Lebenspartners?
- Welche Farbe hat die Ampel oben?
- Wie sah dein Kinderzimmer aus?
- Wie sah dein erstes Auto aus?

Visuell konstruierte Vorstellungen (Vk):

- Wie würden dir grüne Haare stehen?
- Welche Farbe wird dein nächstes Auto haben?
- Wie würde dein Wohnzimmer aussehen, wenn du den Tisch woanders hinstellst?

Auditiv erinnerte Wahrnehmung (Aer):

- Welches Musikstück hörst du am liebsten?
- Wie hört sich deine Wohnungsklingel an?
- Wie hört sich die Telefonklingel zuhause an?

Auditiv konstruierte Wahrnehmung (Ak):

- Laß mal in Gedanken einen Teller fallen. Wie hört sich das an?
- Ein Flugzeug landet 20 Meter von dir entfernt. Wie klingt das?
- Laß dein Lieblingsmusikstück mal schneller/langsamer laufen?

Kinästhetische Wahrnehmung (K):

- Wie fühlt es sich an, im Wasser zu schwimmen?
- Wie fühlt es sich an, wenn du morgens aufwachst?
- Wie fühlt es sich an, eine Katze zu streicheln?

Wie hat es funktioniert?

Haben Sie eindeutige Hinweise, d.h. Augenbewegungen auf Ihre Fragen festgestellt?

Wenn ja, dann hatten Sie einen sehr eindeutig organisierten Partner.

Wenn nein, was ist dann passiert?

Kann es sein, dass bei der einen oder anderen Frage die Augen erst herumirrten, bevor sie in die erwartete Position gegangen sind?

Kann es sein, dass die Augen bei der letzten Frage ("Wie fühlt es sich an, eine Katze zu streicheln?") vielleicht zuerst nach oben rechts und dann nach unten links bewegt wurden?

Wenn das der Fall war, dann fragen Sie nach. Wahrscheinlich wird Ihr Übungspartner antworten: "Ich musste mir erst eine Katze vorstellen, um dann das Gefühl zu haben, wie es ist, sie zu streicheln."

War das der Fall, dann haben Sie schon weitergehende Informationen über die Organisation der Wahrnehmung Ihres Partners. Nehmen wir mal an, dass alle Fragen nach der kinästhetischen Wahrnehmung mit dieser Augenbewegung beantwortet wurden; dann können Sie ziemlich sicher sein, dass diese Person bei kinästhetischen Dingen zuerst ein erinnertes Bild hervorrufft und dann erst die kinästhetische Wahrnehmung. Damit erkennen Sie eventuell einen Teil der Strategie dieser Person (dazu später mehr).

Warnung:

Selten werden die Augenbewegungen so eindeutig sein wie hier beschrieben. Manchmal haben Menschen ihre Wahrnehmungen anders organisiert. So kann es z.B. geschehen, daß eine Person ihre Augen nach rechts außen bewegt (Aer) und dabei sagt: "Wir haben das so gemacht, sind so vorgegangen und das ist dabei herausgekommen." Diese Aussage ist eindeutig kinästhetisch, obwohl die Augenbewegung einen auditiven Zugang signalisiert. Was ist nun richtig?

Beides ist richtig. Damit die Antwort für Sie eindeutig wird, ist es wichtig zu wissen, daß es das Konzept der Zeitlinien gibt. In der Regel legt der Mensch seine Vergangenheit von ihm aus gesehen auf der linken Seite und seine Zukunft auf der rechten Seite ab. Deshalb werden in den Augenbewegungen auch die Kürzel "er" für "erinnert" (vergangenheitsbezogen) und "k" für "konstruiert" (zukunftsbezogen) verwendet.

Wenn nun die Person wie in unserem Fall nach rechts schaut (Aer), dann ist das in diesem Fall ein Zugriff auf ein visuelles Ereignis (internes Bild; Ver) in der Vergangenheit. Die Person beschreibt ein Bild und das, was dort geschehen ist. Deshalb die kinästhetischen Aussagen.

Alles klar? Wahrscheinlich nicht. Das ist an dieser Stelle nicht weiter tragisch. Es zeigt Ihnen, wie komplex NLP sein kann. Wenn Sie allerdings wissen, auf was Sie zu achten haben, ist es ganz einfach zu erkennen, was die Person intern repräsentiert.

Im Zweifelsfall fragen Sie nach, was gerade intern bei dieser Person vorgegangen ist.

Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung. Manche Augenbewegungen sind sehr schnell und kaum wahrnehmbar. Trainieren Sie deshalb das Erkennen der Augenbewegungen. Üben Sie mit Freunden und Kollegen. Auch wenn Sie fernsehen, können Sie trainieren.

"Was sind Sprachmuster?"

Im NLP ist die Sprache ein wesentlicher Bestandteil zur effektiven Kommunikation mit der Umwelt. Die Sprache zeigt Ihnen, wie Ihr Gesprächspartner denkt. Wenn Sie statt des Inhaltes einer Aussage die verwendeten Sprachmuster einer Person analysieren, erhalten Sie zahlreiche Informationen über die Denkweise einer Person. Konzentrieren Sie sich dabei auf die verwendeten Verben (z.B. machen, sehen, hören), Adjektive (z.B. hell, warm, sauer) oder Formulierungen (z.B. "Ich kann mir ein Bild davon machen"; "Das klingt gut"; "Das stinkt mir").

Nachstehend finden Sie einige sprachliche Prädikate für die Repräsentationssysteme.

Visuell:

Einblick
verschwommen
hell
leuchten
blau
abzielen
Perspektive
klar

Auditiv:

laut klingen
erwähnen
nachfragen
Harmonie
bemerken
gellend
stimmen

Kinästhetisch:

fühlen
warm
Druck
anrühren
sensibel
spannend
feucht
bewegen
glatt
Berührung

Olfaktorisch/Gustatorisch:

bitter
scharf
schal
Geschmack
riechen
sauer
süß
stinkig
duftend

Darüber hinaus gibt es noch sogenannte neutrale Sprachmuster. Sie sind nicht einem bestimmten Repräsentationssystem zuzuordnen, sondern decken alle Systeme ab. Solche neutralen Sprachmuster sind:

wahrnehmen
bemerken
wissen
registrieren
können.

Wenn Sie bei einer Person nicht sicher sind, wie sie ihre Welt wahrnimmt, dann verwenden Sie neutrale Sprachmuster. Über die Augenbewegungen erhalten Sie die ersten Hinweise zur Strategie dieser Person.

Der nächste Schritt ist dann das Erkennen der Sprachmuster. Hören Sie genau hin, was die Person sagt. Nicht der Inhalt ist wichtig, sondern die verwendeten Verben, Adjektive und Formulierungen.

Mit der folgenden Übung lernen Sie, die sprachlichen Repräsentationen zu erkennen. Kennzeichnen Sie in jedem Satz das jeweilige Repräsentationssystem (V=visuell; A=auditiv; K=kinästhetisch). Achten Sie darauf, ob in einem Satz mehrere Repräsentationssysteme angesprochen werden.



Übung: Wahrnehmungsebenen erkennen

Ich sehe das halt aus einem anderen Blickwinkel
Mir geht das alles sehr nahe
Was er sagte, war für mich ein Schlag unter die Gürtellinie
Deshalb sehe ich mich nicht in der Lage, ihm zu helfen
Die Dinge müssen sich von selbst ins Lot bringen

Meine Mutter nimmt mich immer noch sehr in Anspruch
Obwohl ich mich ihren Anforderungen nicht mehr gewachsen fühle

Die ganze Sache lastet sehr auf meiner Seele
Ich müsste mal richtig auf Abstand gehen, um zu sehen, was die richtige Richtung ist
Die Aussichten, mit dem neuen Chef zurechtzukommen, sind ganz schön düster
Ich fühle mich der Sache nicht gewachsen
Wir stimmen in ziemlich vielen Dingen nicht überein
Mir wird richtig schwindelig, wenn ich daran denke
Das wird eine ganz heiße Kiste

Mir ist das völlig einleuchtend
Du musst das nur aus der richtigen Perspektive sehen
Dann hört sich die Sache auch ganz anders an
Jedenfalls kannst du es ganz deutlich erkennen
Und es lastet nicht mehr auf deiner Seele

Heute geht mir alles auf den Geist
Ich bin völlig aus dem Takt
Das Bild hat sich mir unauslöschlich eingeprägt
Mir ist eiskalt, wenn ich daran denke
Am liebsten würde ich alles unter den Teppich kehren

Schauen wir uns die Sache doch noch mal genau an
Vielleicht sollten wir das mal aus einer anderen
Perspektive sehen
Das bringt vielleicht Licht in die Angelegenheit
Wir können dann eines gegen das andere abwägen, und eine
richtige konzertierte Aktion hinkriegen

Hier die Auflösung der Aufgabe. Vergleichen Sie Ihre Antworten mit unserer Lösung. Die entsprechenden Schlüsselworte des jeweiligen Repräsentationssystems sind fett gedruckt.

Ich **sehe** das halt aus einem anderen **Blickwinkel** v
 Mir **geht** das alles sehr nahe k
 Was er **sagte**, war für mich ein **Schlag** unter die Gürtellinie a,k
 Deshalb **sehe** ich mich nicht in der Lage, ihm zu helfen v
 Die Dinge müssen sich von selbst ins Lot bringen k

Meine Mutter **nimmt** mich immer noch sehr in **Anspruch** k,a
 Obwohl ich mich ihren Anforderungen nicht mehr
gewachsen fühle k
 Die ganze Sache **lastet** sehr auf meiner Seele k
 Ich müsste mal richtig auf **Abstand gehen**, um zu **sehen**, was
 die richtige Richtung ist k,v

Die Aussichten, mit dem neuen Chef **zurechtzukommen**, sind
 ganz schön **düster** v,k,v
 Ich fühle mich der Sache nicht **gewachsen** k
 Wir **stimmen** in ziemlich vielen Dingen nicht überein a
 Mir wird richtig **schwindelig**, wenn ich daran denke k
 Das wird eine ganz **heiße** Kiste k

Mir ist das völlig **einleuchtend** v
 Du musst das nur aus der **richtigen Perspektive sehen** v
 Dann **hört** sich die Sache auch ganz anders an a
 Jedenfalls kannst du es ganz **deutlich erkennen** v
 Und es **lastet** nicht mehr auf deiner Seele k

Heute **geht** mir alles auf den Geist k
 Ich bin völlig **aus dem Takt** a
 Das **Bild** hat sich mir unauslöschlich **eingepägt** v,k
 Mir ist **eiskalt**, wenn ich daran denke k
 Am liebsten würde ich alles **unter den Teppich kehren** k

Schauen wir uns die Sache doch noch mal genau an v
 Vielleicht sollten wir das mal **aus einer anderen**
Perspektive sehen v
 Das **bringt** vielleicht **Licht** in die Angelegenheit k,v
 Wir können dann eines gegen das andere **abwägen**, und eine
 richtige konzertierte Aktion **hinkriegen** k

Wie ist Ihr Ergebnis? Verzweifeln Sie nicht, wenn die Trefferquote noch nicht sehr hoch ist. Gehen Sie die Liste nochmals durch und vergleichen Sie Ihre Antworten mit unseren. Auch hier macht Übung den Meister. Es stehen Ihnen vielfältige weitere Übungsmöglichkeiten zur Verfügung. Hören Sie öfter Radio, und versuchen Sie die Sprachmuster zu erkennen. Lesen Sie Zeitungsartikel oder Bücher. Hier finden Sie entsprechende Verben, Adjektive und Formulierungen der unterschiedlichen Repräsentationssysteme.

Wenn Sie die Sprachmuster einer Person erkannt haben, antworten Sie mit der gleichen oder einer dem Repräsentationssystem entsprechenden Formulierung:

Beispiel: "Ich sehe nicht ein, warum ich immer den Abwasch machen soll!"

Ihre (mögliche) Antwort: "Ich kann mir vorstellen, dass du das nicht immer tun möchtest." Sie werden dabei eine höchst interessante Feststellung machen. Sie sprechen im wahrsten Sinne des Wortes die Sprache Ihres Partners. Damit erreichen Sie eine bessere Kommunikation. Gleichzeitig wird Ihr Partner das Gefühl haben, dass ihn endlich einer versteht. Sie liegen auf einer Wellenlänge. Das Anpassen an die Sprachmuster einer anderen Person ist der erste Schritt in das Pacing (Spiegeln).

"Wie bringe ich nun Augenbewegungen und Sprachmuster zusammen?"

Wenn Sie das Erkennen der Augenbewegungen und der Sprachmuster genügend trainiert haben, können Sie beide Beobachtungen in Verbindung bringen.

Stimmen die Augenbewegungen und die Sprachmuster überein, und bleibt die Reihenfolge der Augenbewegungen sowie der Sprachmuster gleich, haben Sie die Strategie Ihres Gesprächspartners erkannt.

Dazu ein Beispiel.

Gesprächspartner: "Wenn ich das so sehe (Augen oben) und mir das anhöre (Augen gerade), dann fühle ich mich sehr gut (Augen unten links)."

Ihre Entgegnung: "Die Perspektive, die ich gerade ansprach, wird uns weiter nach vorne bringen." (Spiegeln der Aussage Ihres Partners über die Sprachmuster).

Gesprächspartner: "Das Bild klingt gut, aber wie geht es weiter?"

Sehen Sie sich diesen Dialog an. Klingt er unsinnig für Sie? So sind Dialoge nun manchmal. Wichtig ist, was der Gesprächspartner uns mit seinen Formulierungen offenbart.

Die Strategie dieser Person ist VAK (visuell, auditiv und kinästhetisch). Sobald die Augenbewegungen und die Sprachmuster identisch sind und zusätzlich die Abfolge gleichbleibt, haben Sie eindeutige Zugangshinweise für die Strategie dieses Menschen.

"Was bringt es mir, wenn ich die Strategie eines Menschen kenne?"

Kommunikation bedeutet, dass zwei Menschen auf einem gleichen Kanal oder gleicher Frequenz miteinander Informationen austauschen. Wenn der Kanal oder die Frequenz nicht übereinstimmt, findet Kommunikation nicht oder nur eingeschränkt statt. Die Kommunikation ist behindert. Vergleichen Sie es mit einem Funkgerät. Wenn Sie mit einem Partner sprechen und ihn hören wollen, müssen Sie seine Sende- und Empfangsfrequenz kennen. Dann erst können Sie miteinander reden. Das Erkennen der Strategie Ihres Gesprächspartners erleichtert Ihnen die gesamte Kommunikation miteinander. Sie sprechen die Sprache dieser Person.

Ein Erlebnis unbewusster Natur haben Sie bestimmt schon mal gehabt. Sie trafen z.B. auf einer Party eine Ihnen bis dahin völlig unbekannte Person. Sie haben sich lange unterhalten und eine Reihe von Gemeinsamkeiten festgestellt.

Sie hatten das Gefühl, sich schon Jahre zu kennen.

Im NLP würden wir sagen, dass Ihre Strategien übereinstimmen, was ihnen die Kommunikation wesentlich erleichterte. Auf gut deutsch: Sie hatten die gleiche Wellenlänge.

"Manipuliere ich meinen Gesprächspartner durch das bewusste Einsetzen der Strategie?"

Nein und Ja.

Nein, weil das Herstellen dieser "gleichen Wellenlänge" die Kommunikation wesentlich erleichtert. Wenn Sie z.B. im Ausland sind und die Landessprache sprechen, tragen Sie zum verbesserten Verständnis bei. Missverständnisse werden vermindert. Daran ist nichts manipulatives, ganz im Gegenteil.

Ja, weil Sie durch das Erkennen der Strategie und Ihr Einstellen ein Vertrauen implizieren, das möglicherweise nicht vorhanden ist. Das Vertrauen entsteht dadurch, dass Ihr Gesprächspartner das Gefühl hat, Sie verstehen ihn und stimmen ihm zu. Das muss nicht wirklich so sein, aber Sie vermitteln diesen Eindruck. In diesem Fall ist es Manipulation.

"Wie kann ich sicher sein, dass ich die Strategie des Partners erkannt habe?"

Ganz einfach, indem Sie Ihre Antworten auf die Augenbewegungen und Sprachmuster des Partners abstellen. Sie erhalten sofort die Bestätigung, falls die Strategie richtig ist. Achten Sie auf die Kopfbewegungen Ihres Partners. Wenn ständig ein leichtes Nicken zu erkennen ist, können Sie ziemlich sicher sein, dass Sie seine Strategie erfolgreich angewendet haben. Zusätzlich erhalten Sie möglicherweise eine Zustimmung zum Inhalt.

Machen Sie den Fehlertest. In unserem obigen Beispiel war die Strategie der Person VAK. Der Fehlertest ist ganz einfach. Antworten Sie mit einer anderen Strategie z.B. AVK ("Wenn ich mir das so anhöre, kann ich mir ein Bild davon machen, wie es weitergeht.").

Bleibt das Nicken aus oder kommt nicht sofort eine Antwort von Ihrem Gesprächspartner, benötigt er einen längeren Zeitraum, um das Gesagte zu verstehen. Manchmal sagt Ihnen die Person auch direkt: "Das verstehe ich nicht!" Nicht der Inhalt wurde nicht verstanden, sondern die Wellenlänge hat nicht gestimmt. Fehlertest erfolgreich; richtige Strategie anwenden.

"Ist es schwierig, auf die Wellenlänge des anderen einzugehen?"

Sicherlich ist es nicht leicht. Denn Sie haben auch eine eigene Strategie, die möglicherweise (und auch wahrscheinlich) von der Strategie Ihres Partners abweicht. Seine eigene Strategie im Hintergrund zu lassen und sich auf die andere Person einzustellen, verlangt sehr viel Konzentration und Übung. Es ist ähnlich wie das Tennisspielen. Die erste Stunde war wahrscheinlich nicht so toll, aber heute spielen Sie ganz akzeptabel: Übung macht den Meister.

"Was ist Kalibrieren?"

Kalibrieren heißt Einstellen oder sich auf etwas abstimmen.

Die Schärfe der eigenen Wahrnehmung wird dazu benutzt, um spezifische Wechsel und Veränderungen im äußeren Zustand einer Person zu registrieren. Junge Mütter kalibrieren sich auf die Stimme ihres Kindes. Anhand der Veränderung der Tonalität kann die Mutter heraushören, ob das Kind sich wohlfühlt oder nicht.

Viele Angestellte haben sich auf den Gesichtsausdrucks ihres Chefs eingestellt (kalibriert). Je nach Ausdruck wissen sie, welche Laune der Chef heute hat.

NLP verwendet diesen Ausdruck im gesamten Bereich. Sie können sich auf die Strategie Ihres Partners kalibrieren, auf die Physiologie (Gesichtsausdruck) und auf die gesamte Körpersprache.

NLP geht von dem Konzept aus, dass der Mensch uns ständig Informationen über sich und seinen Zustand mitteilt. Diese Mitteilungen erfolgen auf unbewusster Ebene und sehr schnell. Auf derartige Informationen oder Reaktionen können Sie sich einstellen (kalibrieren).

"Was für Informationen kann ich wahrnehmen?"

Die gesamte Körpersprache des Menschen offenbart eine Reihe von Informationen, die Sie während des Gesprächs nutzen können.

1. Was ich visuell wahrnehmen kann

- Atmung, Atemvolumen, Atemfrequenz (kurzatmig oder tief durchatmend)
- Gesichtsfarbe (blass oder rot)
- Augen, Blickrichtung, Lidreflex (Häufigkeit des Reflexes, Pupillengröße, Feuchtigkeit der Augen)
- Lippengröße (gepresst oder genießerisch)
- Hautfeuchtigkeit (Schweißbildung)
- Muskelspannung (Hände verkrampft)
- Haltung und Bewegung von Kopf, Schultern, Händen, Armen, Körper, Beinen und Füßen
- Ideomotorische Bewegungen (ständiges Nicken, Lecken über die Lippen)
- Gesichtsausdruck insgesamt

2. Was ich auditiv wahrnehmen kann

- Sprechtempo (schnell, langsam)
- Tonlage (hoch, tief)
- Lautstärke (laut, leise)
- Artikulation (deutlich), Modulation, Betonung
- Timbre (volle Stimme, Zittern)

3. Was ich kinästhetisch wahrnehmen kann

- Hauttemperatur (kalte Hände)
- Feuchtigkeit (Schweiß)
- Muskelspannung
- Druck

4. Was ich olfaktorisch wahrnehmen kann

- Alkohol ("Fahne")
- Schweiß
- Parfüm

Das sind beispielhafte Wahrnehmungen, die Sie während eines Gesprächs machen können. Kombinationen verschiedener Wahrnehmungen ergeben unterschiedliche Interpretationen über den Zustand einer Person. Allerdings ist hier Vorsicht angebracht. Nur wenige Elemente aus der Körpersprache eines Menschen sind absolut eindeutig. Würdigen Sie bitte immer den Gesamtzusammenhang der jeweiligen Situation. Außerdem beachten Sie mehrere körpersprachliche Signale gleichzeitig. Erst wenn mehrere Signale in die gleiche Richtung gehen, können Sie eine eindeutige Feststellung über den Zustand der Person treffen.

Die Wahrnehmung, dass eine Person die Arme vor der Brust verschränkt, kann bedeuten, dass diese Person sich verschließt. Es kann aber auch eine bequeme Armhaltung sein. Was ist richtig?

Kommen weitere Beobachtungen hinzu, wie etwa eine kurze und flache Atmung, Spannung der Muskeln, eng angelegte Beine und ein leidender Gesichtsausdruck, dann können Sie ziemlich sicher sein, dass die Person sich nicht sehr wohl fühlt und deswegen "zumacht".

Aus diesem Grund ist das Kalibrieren so wichtig. Wenn Sie aus den verschiedenen Signalen erkennen, wie sich eine Person fühlt, können Sie sich in Ihrer Kommunikation auf die Zustände der Person einstellen.

Machen Sie die Kalibrierungsübung. Es sind 3 Übungsbestandteile, die sich auf die 3 wichtigsten Repräsentationssysteme beziehen.

Notieren Sie sich bitte nach jeder Übung sofort, was für Sie einfach und was schwieriger war. Führen Sie die Übung nicht nur einmal durch, sondern mehrmals und mit wechselnden Personen. Wenden Sie sich dabei an den Lebenspartner, Freunde oder Verwandte.



Übung: Visuell kalibrieren

Partner A und Übender B. A denkt an eine erfreuliche Tätigkeit, z.B. kuscheln, tanzen. A hat die Aufgabe, sich in diese Tätigkeit hineinzusetzen. A soll B ein Zeichen geben, wenn die Tätigkeit vollständig erlebt wird und intensiv ist. B kalibriert sich auf alle sichtbaren Wahrnehmungen von A (Gesichtsausdruck, Atmung, Körperhaltung und -spannung).

Anschließend denkt A sich eine unangenehme Tätigkeit aus. Gleicher Verlauf wie oben. Nachdem A die Tätigkeit vollständig und intensiv erlebt, kalibriert sich B auf alle visuellen Wahrnehmungen.

Test: Wenn beide Tätigkeiten abgeschlossen sind, führt B einen Test durch, indem er A verschiedene Fragen über die Tätigkeiten stellt.

Z.B.:

Welche Tätigkeit nimmt mehr Zeit in Anspruch?

Welche Tätigkeit ist eher morgens?

Bei welcher bist du allein?

Welche tust du öfter?

Welche hast du zuletzt getan?

Welche ist einfacher?

Bei welcher brauchst du Geräte?

A hat die Aufgabe, keine verbale Antwort zu geben, sondern B hat die Aufgabe, über die Kalibrierung herauszufinden, welche Tätigkeit ausgedrückt wird. B kann A nach jeder Frage seine Vermutung bestätigen lassen.



Übung: Auditiv kalibrieren

A denkt sich einen neutralen Satz aus (Z.B. "es grünt so grün, wenn Spaniens Blumen blühen").

A denkt an eine ihm angenehme Person. Sobald die angenehme Person vollständig repräsentiert ist, soll A den neutralen Satz mehrfach sagen.

Anschließend denkt A an eine ihm unangenehme Person. Wenn die unangenehme Person vollständig repräsentiert wird, soll A den neutralen Satz sagen.
B hat die Aufgabe, sich auf beide Sätze auditiv zu kalibrieren.

B testet die auditive Kalibrierung, indem er Fragen stellt und A mit dem neutralen Satz antwortet. Aus der auditiven Kalibrierung erhält B die Antwort, um welche Person es sich handelt und sagt das A.

Fragen:

Welche Person ist größer?

Welche Person ist schwerer?

Welche Person wohnt weiter weg?

Welche Person hat hellere (dunklere, längere) Haare?

Welche Person ist älter?

Welche Person hat dunklere Augen?

Welche Person hat eine tiefere Stimme?

Welche ist besser gekleidet?

Welche Person fährt ein größeres Auto?



Übung: Kinästhetisch kalibrieren

B legt eine Hand auf die Hand von A, die andere auf A's Brust oder zwischen die Schulterblätter. B beobachtet das Gesicht von A.

A denkt an eine erfreuliche Tätigkeit und stellt sich die Tätigkeit vor. A gibt B ein Zeichen, wenn die Tätigkeit vollständig repräsentiert ist.

A denkt an eine unerfreuliche Tätigkeit und stellt sich diese vor. A gibt B ein Zeichen, wenn die Situation voll repräsentiert ist.

B beachtet kinästhetisch und visuelle Reaktionen von A und kalibriert sich auf beide Situationen.

Test: B stellt A Fragen zu beiden Tätigkeiten und versucht über die kinästhetischen Reaktionen Antworten zu bekommen, welche Tätigkeit gemeint ist.

Welche Tätigkeit nimmt mehr Zeit in Anspruch?

Bei welcher bist du allein?

Welche hast du zuletzt getan?

Welche ist einfacher?

Wie ist es Ihnen bei den Kalibrierungsübungen ergangen?

Erfahrungsgemäß ist das visuelle Kalibrieren am einfachsten. Die Gefühle des Menschen stehen ihm ins Gesicht geschrieben. Unter Umständen ist das, was die andere Person Ihnen visuell mitgeteilt hat, sehr ausdrucksstark. Sicherlich haben Sie auch mehrere visuelle Komponenten gleichzeitig wahrgenommen, so z.B. das Lachen im Gesicht, den zurückgenommenen Kopf, glänzende Augen, geöffnete Lippen etc.

Das auditive Kalibrieren ist etwas schwieriger. Wir erleben es oft in unseren Seminaren, dass viele Menschen eine reduzierte auditive Wahrnehmung haben. Nur extreme Tonschwankungen werden wahrgenommen, Feinheiten oft überhört. Um das zu trainieren, empfehlen wir Ihnen, Hörspiele zu hören. Wenn Sie sich ausschließlich auf den Ton und die Geräusche konzentrieren, werden Sie eine Reihe von Tonalitäten wahrnehmen, die Ihnen bisher ent-

gangen sind. Hilfsweise können Sie auch beim Fernseher das Bild dunkel machen und versuchen, sich vorzustellen, was gerade geschieht.

Ein Videorecorder ist sehr hilfreich. Hören Sie sich eine Szene an, machen Sie sich ein Bild davon, schreiben Sie es auf, und vergleichen Sie es dann mit dem Original.

Noch einfacher ist es, die Augen zu schließen und sich auf die Umgebung und alle Geräusche zu konzentrieren. Sie werden interessante Dinge erleben.

Am schwersten war sicherlich das kinästhetische Kalibrieren. Je nach Platzierung Ihrer Hände haben Sie vielleicht viel, oder gar nichts wahrnehmen können. Versuchen Sie mal, im Dunklen mit Stöpseln in den Ohren Ihre Umgebung wahrzunehmen. Am besten ist es, mindestens eine Hand auf den Bauch oder die Brust des Partners zu legen. Das können Sie allerdings nur bei vertrauten Personen machen. Auch hier wissen wir aus unseren Seminaren, dass häufig nur sehr extreme kinästhetische Reaktionen wahrgenommen werden, z.B. Verspannungen in den Schultern, Bewegungen des Oberkörpers, die nicht zu sehen, aber zu fühlen sind.

Es ist sehr schwierig, alle anderen Sinne "auszuschalten".

Sie können nun die Kalibrierung weiter ausbauen. Stellen Sie Ihrem Übungspartner geschlossene Fragen, auf die er nur mit "Ja" oder "Nein" antworten kann.

Lassen Sie die Person mit "Ja" oder "Nein" antworten. Kalibrieren Sie sich auf die "Ja"- oder "Nein"-Antworten visuell und auditiv (eventuell auch kinästhetisch).

Wenn Sie sich genügend kalibriert haben, stellen Sie weitere geschlossene Fragen, die der Übungspartner weder verbal noch mit Kopfzeichen (Nicken/Schütteln) beantwortet. Versuchen Sie, aus den körpersprachlichen Reaktionen herauszufinden, ob es sich um ein "Ja" oder "Nein" handelt. Im NLP-Jargon heißt dies, "Kalibrieren auf Ja- oder Nein-Aussagen". Wenn Sie sich entsprechend kalibriert haben, können Sie in einem Gespräch sehr schnell herausfinden, ob jemand "Ja" meint, wenn er "Ja" sagt.

Lassen Sie uns hier kurz über Manipulation sprechen. Wenn Sie sich entsprechend kalibriert haben, können Sie Ihren Gesprächspartner unter Umständen beim Lügen "erwischen". Die körpersprachlichen Reaktionen sind, weil sie unbewusst erfolgen, immer sehr, sehr schnell. Erst dann setzt die bewusste Reaktion ein. Ihr Gesprächspartner müsste schon ein sehr guter Schauspieler sein, um diese unbewussten Reaktionen zu unterdrücken. Sollten Sie einen Gesprächspartner bei einer Lüge "ertappen", konfrontieren Sie ihn nicht direkt damit. Versuchen Sie herauszufinden, ob es tatsächlich eine Lüge war oder nur eine "gemischte Reaktion"; d.h., ihre Frage hat vielleicht unangenehme Erinnerungen ausgelöst, die der Gesprächspartner körpersprachlich genauso ausdrückt wie ein "Nein"-Signal.

"Was heißt es, sich auf Physiologien zu kalibrieren?"

Der Begriff der "Physiologien" ist von Th. Stahl im deutschsprachigen NLP-Raum zur Beschreibung des körperlichen Gesamteindrucks bzw. -ausdrucks einer Person eingeführt worden.

Besonders der Gesichtsausdruck ist eine große Hilfe, um zu erkennen, in welchem Zustand sich eine Person befindet.

Im Einzelnen unterscheidet Stahl folgende markante Physiologien:

1. Die **Problem-Physiologie** tritt auf, wenn eine Person einen problematischen Sachverhalt schildert oder sich "nur" in diesen Sachverhalt hineinversetzt

2. Die **Ziel-Physiologie** ist die (sprichwörtlich gemeinte) Zielvorstellung der betreffenden Person. Die Ziel-Physiologie ist der gewünschte Zustand am Ende eines Veränderungsprozesses. Sie muss daher für die Person absolut positiv sein. Am Ende des Veränderungsprozesses muss die Person die Zielphysiologie zeigen

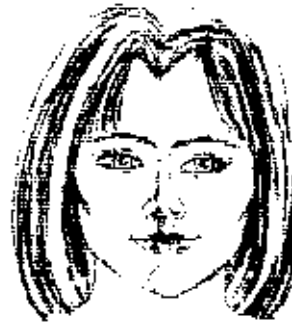
3. Die **Ressourcen-Physiologie** ist die Physiologie der Fähigkeiten, mit Hilfe derer die Ziel-Physiologie erreicht werden kann

4. Die **Versöhnungs-Physiologie** zeigt der Mensch in dem Moment, wo ihm bewusst wird, dass das Problemverhalten nicht nur negativ zu bewerten, sondern in bestimmten Zusammenhängen eine sinnvolle und unverzichtbare Fähigkeit ist, welche positive Resultate erzeugt. Wenn der Mensch dies erkannt und akzeptiert hat, versöhnt er sich mit sich selbst.

Sich am Anfang auf alle 4 Physiologien zu konzentrieren, ist sehr schwierig. Deshalb finden Sie hier nur die beiden wichtigsten.



Nr.1: PROBLEMPHYSIOLOGIE



Nr.2: RESSOURCENPHYSIOLOGIE

Beide Physiologien sind sehr ausdrucksstark und gegensätzlich, so dass Sie sehr schnell herausfinden werden, welche Physiologie vorliegt.



Übung: Problem- und Ressourcen - Physiologien induzieren

Wiederholen Sie die Übung des visuellen Kalibrierens.

Lassen Sie Ihren Übungspartner zuerst an eine unangenehme Situation denken. Kalibrieren Sie sich auf diese Physiologie:

Wie ist der Gesichtsausdruck? Wo sind die Augen? Hängen die Mundwinkel? Sehen Sie eventuell Kaubewegungen? Wie sind die Arme? Ist der Körper unter Spannung? Wenn ja, wo?

Anschließend lassen Sie Ihren Übungspartner an eine äußerst angenehme Situation denken, in der er etwas getan hat, was sehr erfolgreich war. Kalibrieren Sie sich auf diese Physiologie:

Wie ist der Gesichtsausdruck? Wo sind die Augen? Wie ist der Mund? Wie sind die Arme? Arbeiten Sie für sich die Unterschiede der Physiologien heraus.

Welche Unterschiede haben Sie festgestellt?

Nach unserer Erfahrung drückt sich die Problemphysiologie durch einen unangenehmen, verzerrten Gesichtsausdruck aus. Die Mundwinkel sind nach unten gerichtet, der Blick ebenfalls. Das gesamte Gesicht entspricht dem Gesicht Nr. 1.

Die Ressourcen-Physiologie ist sicherlich viel angenehmer, freundlicher, offener gewesen. Meistens erscheint ein Lächeln auf den Lippen; die Atmung ist tiefer.

Machen Sie diese Übung mit verschiedenen Menschen, und kalibrieren Sie sich auf die beiden Physiologien. Sie werden feststellen, dass es selbst bei sehr verschiedenen Menschen ähnliche oder sogar gleiche Physiologien gibt.

"Was heißt Rapport, Pacing und Leading?"

Pacing und Leading bedeutet Anpassen und Führen.

Rapport ist der unmittelbare Kontakt zwischen zwei Personen.

Rapport mit einer Person zu haben, bedeutet selber frei von Problemen und Zwängen zu sein, um sich voll und ganz auf die andere Person einzustellen. Rapport herstellen, Pacing und Leading heißt auch, selber Zugang zur anderen Person zu erhalten, Vertrauen herzustellen und eine Öffnung zu erzielen.

Damit schaffen Sie es, die Grundlage für die gleiche "Wellenlänge" zu schaffen, um in die Welt des anderen zu gelangen. Sie steigen in seine Welt und haben Anteil daran. Das gegenseitige Verständnis wird gestärkt und vertieft. Eine reibungslose und wirkungsvolle Kommunikation kann nun stattfinden.

Natürlich können Sie hier manipulieren. Durch das künstliche Herstellen einer gemeinsamen Wellenlänge können Sie einer anderen Person Dinge "verkaufen", die diese nicht will, aber trotzdem akzeptiert, weil ein gutes Gefühl, Vertrauen und Offenheit existieren. Deshalb ist es wichtig, sich über die Manipulationsmöglichkeiten im Klaren zu sein. Sie sind mit Sicherheit schon Menschen begegnet, die diese Technik unbewusst zu Ihrem Wohl eingesetzt haben. Meistens sind das Menschen, die als sehr einfühlsam und verständnisvoll wahrgenommen wurden.

Was müssen Sie nun tun?

Stellen Sie Rapport her, indem Sie den körpersprachlichen Ausdruck Ihres Gegenübers spiegeln. Achten Sie aber darauf, dass das Ganze nicht als zu auffälliges Nachäffen entdeckt wird. Dann verlieren Sie den Kontakt zum Gegenüber.

Spiegeln können Sie im visuellen Bereich (Anpassen der Körperhaltungen) und im auditiven Bereich (Anpassen der Sprache und Tonalität).

Spiegeln Sie Ihr Gegenüber ganz bewusst in kleinen Gesten:

Falls Ihr Gesprächspartner mit übergeschlagenen Beinen sitzt, können Sie dies übernehmen.

Wenn Ihr Gesprächspartner mit schneller Stimme spricht, so passen Sie sich seinem Tempo an.

Spiegeln Sie, indem Sie besondere sprachliche Ausdrücke genauso wie Ihr Gegenüber benutzen. Verwenden Sie z.B. die gleichen oder ähnliche Verben (Anpassung der Sprachmuster).

Setzt Ihr Gegenüber wenig Gestik ein, machen Sie es ebenso.

Spiegeln Sie den Atemrhythmus.

Sie werden erstaunt feststellen, dass es relativ einfach ist, eine andere Person zu spiegeln. Weiterhin ist sehr wahrscheinlich, dass die andere Person überhaupt nicht merkt, was Sie tun. Und zu guter Letzt werden Sie feststellen, dass Sie über das Spiegeln Zugang zur Erlebniswelt der anderen Person erhalten, d.h. Sie kommunizieren mit dieser Person auf einer Wellenlänge.

Gerade im Geschäftsleben haben Sie vielfältige Möglichkeiten, andere zu spiegeln. Probieren Sie es aus in Besprechungen, auf Konferenzen, Parties und sonstigen Gelegenheiten.

Wenn Sie nun eine Person gespiegelt (gepacet) haben, dann können Sie den nächsten Schritt vornehmen: Leading oder Führen.

Sobald der Gleichklang von Körperbewegungen, Stimme, Atmung hergestellt ist, verändern Sie nun ganz bewusst ein kleines Detail. Gehen Sie z.B. während des Gesprächs mit dem Oberkörper nach vorne. Wenn der Gesprächspartner mitgeht (entweder gleich oder leicht verzögert), dann haben Sie ihn geführt. Führen Sie jetzt weiter, indem Sie die Stimme, Atemrhythmus und anderes variieren. Solange Ihr Gegenüber alles mitmacht, sind Sie in der Führungssituation.

Sobald das nicht mehr der Fall ist, haben Sie den Führungskontakt zur Person verloren. Das ist nicht weiter tragisch. Bauen Sie wieder Rapport auf, spiegeln Sie die Person über längere Zeit und versuchen Sie erneut zu führen.

Rapport herstellen, Pacing und Leading ist keine einmalige Angelegenheit. Sie müssen diesen Prozess während des Gesprächs ständig kontrollieren und immer wieder anpassen. Ist der Rapport weg, können Sie sicher sein, dass irgendetwas die Kommunikation und damit die persönliche Bindung gestört hat. Fragen Sie sich nicht, was es war, bauen Sie lieber wieder Rapport auf. Stellen Sie Vertrauen und Gleichklang her, damit die Kommunikation reibungslos weiterlaufen kann.

Achten Sie allerdings intensiv darauf, dass Sie beim Pacing und Leading nicht verkrampfen. Reden Sie sich nicht andauernd ein, dass Sie Ihren Gesprächspartner führen müssen und Macht über ihn ausüben möchten. Kontrollieren Sie stattdessen laufend den Rapport.



Übung : Pacing und Leading

Üben Sie zuerst ganz bewusst Pacing und Leading mit einer Ihnen vertrauten Person.

Gehen Sie folgendermaßen vor:

1. Lassen Sie sich von Ihrem Partner eine positive Situation schildern. Nehmen Sie Körperhaltung, Atmung, Sprechweise, Sprachmuster, Stimmlage, Sprechgeschwindigkeit usw. wahr und spiegeln Sie sie.
2. Lassen Sie sich anschließend eine weniger erfreuliche Situation schildern. Nehmen Sie bitte wieder alle Signale wahr und spiegeln Sie sie.
3. Versuchen Sie während der Schilderung der weniger erfreulichen Situation die gespiegelten "schlechten" Signale in die "guten" Signale zu führen. Verändern Sie immer nur ein Detail ganz wenig.
So können Sie zum Beispiel die Atmung in Richtung positive Situation verändern, Körperhaltung, Stimmlage usw.
4. Registrieren Sie, ob Ihre Führungsversuche erfolgreich waren. Jede noch so kleine Veränderung ist ein Indiz für den Erfolg.

Wahrscheinlich war es nicht so einfach während der Übung. Eine Vielzahl von Signalen sind auf Sie eingeströmt, die Sie sich merken und dann verändern mussten. Möglicherweise hat Ihr Partner mitbekommen, was Sie getan haben. Rapport, Pacing und Leading ist ein sehr übungsintensiver Teilbereich des NLP.

Wenn Sie diesen Teilbereich beherrschen, ist es relativ einfach, Veränderungen bei Ihrem Gegenüber zu erzielen. Die Veränderung von Einstellungen, Akzeptieren von Ratschlägen und Meinungen seien hier als Beispiel angeführt.

"Ist das nicht alles ein bisschen viel?"

Ja, ist es.

Allerdings ist es für Sie nichts Neues. Sie haben alle diese Elemente des NLP bereits unterschiedlich stark und intensiv angewandt. Sie können es bereits, allerdings nur unbewusst und nicht planvoll oder zielgerichtet.

Die große Herausforderung ist nun, die verschiedenen Elemente bewusst einzusetzen. Das verlangt von Ihnen sehr viel Übung und Bereitschaft zur Übung. Wir vergleichen das mit dem Lernen, ein Auto zu fahren. Die erste Fahrstunde war bestimmt nicht sehr erfolgreich. Mit weiterer Übung haben Sie viele Dinge automatisiert. Müssten Sie heute den Prozess vom Einsteigen bis zum Losfahren bewusst bewältigen, wären Sie fast überfordert. Mit dem Trainieren der bisherigen Elemente ist es ähnlich. Sie verlagern einige Dinge in das Unterbewusstsein (z.B. Rapport, Spiegeln, Erkennen der Strategie) und haben dann Kapazität frei, weitere Prozesse zu starten, andere zu intensivieren oder Neues zu üben.

Machen Sie die angegebenen Übungen mehrfach, entweder mit der gleichen Person, besser mit verschiedenen Personen. Sie haben somit die Möglichkeit, sich auf unterschiedliche Menschen schnell einzustellen, deren Strategie zu erkennen und Pacing und Leading anzuwenden.

"Wie kann ich nun mit anderen Menschen weiter arbeiten?"

Um die Kommunikation mit anderen Menschen zu verbessern, nachdem Sie Pacing und Leading beherrschen, bedarf es der folgenden Techniken:

1. Ankern
2. Moment of Excellence
3. Reframing

"Was ist Ankern?"

Ankern ist eine absichtlich herbeigeführte Reiz-Reaktions-Konditionierung. I.P.Pawlow, ein russischer Physiologe, hat ein bekanntes Experiment durchgeführt. Er registrierte, dass sein Hund, wenn er sein Fressen bekam, mit Speichelabsonderungen im Maul reagiert hat. Das ist vergleichbar mit dem Gefühl, in eine äußerst saure Zitrone zu beißen. Wahrscheinlich sammelt sich bei Ihnen schon beim Gedanken daran der Speichel im Mund.

Pawlow nahm dies zum Anlass, bei jeder Fütterung einen Glockenton erklingen zu lassen. Nach einigen Mahlzeiten ließ er den Glockenton klingen, ohne dem Hund Futter zu geben. Was geschah? Der Hund sonderte trotzdem Speichel ab.

Genauso ist es bei uns Menschen. Wir ankern unbewusst alles, was aufbewahrenswert scheint, manchmal jedoch auch Dinge, die man lieber vergessen würde. Souvenirs sind sichtbare Anker, vielleicht für einen ganzen Urlaub, ebenso Photos und Dias.

Lieder können ein sehr starker Anker sein. Vielleicht geht es Ihnen auch so: immer, wenn Sie ein bestimmtes Lied hören, fällt Ihnen Ihr erstes angenehmes Liebeserlebnis ein. Viele Paare nennen das auch "unser Lied". So gibt es viele Situationen in unserem Leben, die wir positiv oder auch negativ geankert haben.

Ankern ist also nichts anderes als ein Knopf, dessen Auslösung ein bestimmtes (angenehmes oder unangenehmes) Programm in Gang setzt.

Wir werden ständig geankert. Die Werbung arbeitet ganz bewusst mit diesem Mittel. R. Bandler vertritt die These: "Du kannst nicht 'nichtankern'. Jedoch kannst du immer bewusst ankern."

Was fällt Ihnen zum Thema "Weihnachten" ein? Allein der Gedanke an Weihnachten ist ein Anker, der entweder gute oder schlechte Gefühle bei Menschen auslöst.

Ankern können Sie über alle 5 Sinne. Allerdings sind die Anker unter Umständen unterschiedlich stark. Die intensivste Art des Ankerns ist kinästhetisch. Eine Berührung an Arm, Knie oder Schulter reicht aus, um einen Anker zu setzen. Erfolgt die gleiche Berührung später in einem anderen Zusammenhang, so löst sie die beim Ankerungsvorgang erlebten Gefühle aus.

Ein weitere wirksame Ankerregion ist der auditive Bereich. Sprechgeschwindigkeit, Stimmlage, Atemfrequenz können dazu herangezogen werden.

Alle anderen Repräsentationssysteme sind situationsbezogen einzusetzen.

So erzählte uns ein Seminarteilnehmer, dass er ein bestimmtes Sonnenöl nicht mag, weil es nach dem Hustensaft riecht, den er in seiner Kindheit immer mit Abscheu trinken musste. Der Geruch ist hier der Anker.

"Wie kann ich Anker nutzen?"

Ganz einfach.

Wenn Sie mit einem Menschen therapeutisch arbeiten, dann ist es sinnvoll, einen positiven und einen negativen Anker zu setzen. Beim Reframing werden Sie mehr Informationen dazu erhalten.

Seien Sie sich weiterhin bewusst, dass alle Aktionen Ihrerseits potentielle Anker sind.

Haben Sie eine Person in einer angenehmen Situation in einer bestimmten Weise angelächelt, ist dies ein Anker. Lächeln Sie die Person immer wieder gleich an, werden Sie den Anker auslösen und damit die Erinnerungen an diese Situation.

Junge Mütter sind sehr gut auf die Äußerungen ihres Babys kalibriert und geankert. Schreit das Kind in einer besonderen Tonalität, reagiert die Mutter mit Trost, Zuwendung und Zuneigung.

Falls Sie eine Person nach einem sportlichen Erfolg und den Gefühlen dabei fragen und ihr nach der Schilderung z.B. zweimal auf die Schulter klopfen, haben Sie einen Anker für eine positive Situation gesetzt. Treffen Sie diese Person später mal wieder und klopfen ihr zweimal auf die Schulter, genauso wie Sie es geankert haben, wird diese Person die positiven Gefühle der vergangenen Situation wieder erleben.

Das einmalige Setzen eines Ankers reicht aus, den Anker auch über längere Zeit stabil zu halten und später zu aktivieren.

Wir haben ein Experiment mit Freunden gemacht, die wir beim Händeschütteln durch einen speziellen Händedruck geankert haben (positiv natürlich). Immer wenn wir uns mit diesen Menschen treffen, drücken wir den Anker und induzieren positive Stimmungen.

"Ist es wirklich so einfach?"

In vielen Fällen ja. Wenn der Anker noch nicht besetzt und das Erlebnis der Gefühle stark genug ist, reicht z.B. ein Fingerschnippen (akustischer Anker) aus, alle Gefühle und andere Wahrnehmungen einer Situation zurückzuholen.

"Manipuliere ich damit nicht meinen Gesprächspartner?"

Ja.

Fragen Sie sich deshalb:

Gehe ich verantwortungsvoll mit dem Ankern um?

Ist es zum Besten meines Partners?

"Was ist ein 'Moment of Excellence'?"

Der Moment of Excellence ist eine Situation im Leben eines Menschen, in der er im Vollbesitz aller Kräfte, in hervorragender Verfassung, oder wie es so schön heißt, einfach "gut drauf" war.

In diesen Momenten hat ein Mensch Zugang zu entweder verschütteten oder bisher nicht wahrgenommenen Ressourcen. Es kann sich um eine persönliche sportliche Höchstleistung oder einen besonderen Akt der Kreativität handeln. Das, was zu tun war, hat äußerst wirkungsvoll und erfolgreich funktioniert. Der Moment of Excellence wird auch als "ressourcenvoller Zustand" beschrieben. Es ist sicher, dass jeder Mensch einen solchen ressourcenvollen Zustand hat, in dem er seiner Meinung nach erfolgreich war. Eine gut bestandene Prüfung, die Beförderung im Beruf oder eine gut geschlagene Rückhand im Tennis sind beispielhaft für solche Ereignisse.

"Warum ist der 'Moment of Excellence' so wichtig?"

Der Moment of Excellence wirkt in zwei Richtungen:

1. Sie können ihn für sich selbst nutzen. Sie können selbst ressourcenvolle Zustände herausarbeiten und sinnvoll anwenden. Darüber erfahren Sie im Teil 3 mehr.
2. Sie können ihn für andere nutzen.

Wenn Sie mit Menschen therapeutisch arbeiten, erleichtert Ihnen der Moment of Excellence, Veränderungsarbeit zu leisten. Im nachfolgenden Abschnitt über das Reframing wird dies deutlicher.

"Was ist Reframing?"

Frame ist im Englischen der Rahmen. Reframing heißt also wörtlich "Neurahmung". Dieses deutsche Wort trifft allerdings den Sachverhalt nicht ganz. Deshalb hat sich als Erklärung für Reframing "Umdeutung" etabliert.

Wenn ein Mensch mit einem Problem auf Sie zukommt und nach Hilfe und Lösungsmöglichkeiten fragt, machen Sie schon ein Reframing. Sie stellen die Situation in einem anderen Rahmen dar. "Es war ja nicht so schlimm" oder "Was hätte denn noch mehr schiefgehen können, was aber nicht der Fall war" sind solche Reframingansätze. Indem Sie aufzeigen, was nicht passiert ist oder hätte geschehen können, bekommt die gesamte Situation eine ganz andere Bedeutung.

NLP geht davon aus, dass eine Situation weder gut noch schlecht ist. Erst unsere Wahrnehmung und die Bewertung der Wahrnehmung schafft die entsprechende Bedeutung und den Rahmen für diese Situation. Und mit dieser Deutung erleben wir die Situation als unangenehm, schlecht oder ähnliches. Das heißt, unsere interne Repräsentation der Situation über alle 5 Wahrnehmungskanäle ist so gestaltet, dass wir die Situation schlecht bewerten. Dabei übersehen wir unter Umständen Dinge, die dieser Situation eine ganz andere Bedeutung zukommen lassen. Bei Berücksichtigung dieser Informationen bewerten wir die gleiche Situation vielleicht äußerst positiv.

"Wie kann ich mit Reframing jemandem helfen?"

Machen Sie bitte folgende Übung mit einem Übungspartner.

Sie benötigen dazu:

1. Einen Moment of Excellence
2. Die Ankertechnik
3. Das Kalibrieren auf Problem- und Ressourcenphysiologie
4. Die VAKO-Hypnose (Erläuterung dazu folgt)
5. Ein kleines Problem.

Führen Sie die Übung im Sitzen durch. Am besten sitzen Sie und Ihr Partner jeweils auf einem Stuhl. Setzen Sie sich bitte im Winkel von 90 Grad zu Ihrem Partner, so daß Sie Ihren Partner sowohl an der Schulter als auch am Knie ankern können. Zusätzlich sollten Sie das Gesicht teilweise sehen können. Gehen Sie die einzelnen Schritte durch wie beschrieben. Ob Sie die nachstehenden Formulierungen benutzen oder selbst ähnliche entwickeln, ist gleichgültig. Wichtig ist nur, dass Sie solche oder entsprechende Formulierungen verwenden.



Übung: Reframina

Schritt 1: Moment of Excellence

"Es gab in deinem Leben sicherlich eine Reihe von Momenten, die erfolgreich waren, wo du den vollen Zugriff auf deine Ressourcen und dein Potential gehabt hast, die du genossen hast. Bitte vergegenwärtige dir jetzt einen solchen Moment. Du kannst dabei die Augen schließen.

Wenn du einen solchen Moment voll erinnerst, nicke mir kurz zu."

Warten Sie auf das Nicken und lassen Sie Ihren Partner diesen Moment nochmal erleben.

"Ich bitte dich, dir diesen Moment noch einmal zu vergegenwärtigen. Gehe hinein in die Situation und vergegenwärtige dir..."

Hier jetzt VAKO-Hypnose

"...was du dabei gesehen hast,...

....was du dabei gehört hast,...

....was du dabei gefühlt oder getan hast,...

....was du dabei geschmeckt oder gerochen hast....

Genieße diesen Moment noch einmal ganz intensiv..... und komme dann in das Hier und Jetzt zurück."

Während Ihr Übungspartner den Zustand genießt, setzen Sie am Ende der VAKO-Hypnose einen Anker. Es empfiehlt sich hier, den Anker durch Berühren der Ihnen zugewandten Schulter zu setzen. Ein leichtes Berühren reicht aus.

Kalibrieren Sie sich auf die Ressourcen-Physiologie. Normalerweise wird sie sehr intensiv sein.

Schritt 2: Testen des Ankers

Lassen Sie Ihren Partner kurz aufstehen, um ihn aus der Situation herauszuholen. NLP spricht in diesem Zusammenhang davon, einen Separator (eine Unterbrechung) durchzuführen.

Nachdem sich Ihr Partner wieder gesetzt hat, drücken Sie einfach den Anker. Es müsste jetzt die Ressourcenphysiologie zu sehen sein. Fragen Sie Ihren Partner, was gerade geschieht. In der Regel wird er antworten, dass er die Situation noch einmal erlebt.

Schritt 3: Problemsituation

"Es gibt in deinem Leben auch Situationen, die nicht so gut waren. Suche dir bitte eine aus, die nur leicht unangenehm für dich war und vergegenwärtige sie dir bitte. Und während du dir die Situation vergegenwärtigst, nimm bitte wahr..."

Hier VAKO-Hypnose

"...was du gesehen hast,...
...was du gehört hast,...
...was du gefühlt oder getan hast,...
...was du gerochen oder geschmeckt hast....
Und wenn du das alles wiedererlebt hast,..... komme wieder in das Hier und Jetzt zurück."

Am Ende der VAKO-Hypnose setzen Sie den 2. Anker, am besten am Ihnen zugewandten Knie Ihres Partners. Ein leichtes Berühren reicht aus. Kalibrieren Sie sich bitte auf die Problemphysiologie.

Schritt 4: Anker testen

Partner wieder aufstehen lassen (Separator durchführen) und den Anker testen. Das Knie kurz berühren. Es müsste sich hier jetzt die Problemphysiologie zeigen. Warten Sie, bis der Partner wieder im Hier und Jetzt ist. Fragen Sie ihn, was geschehen ist. Er wird wahrscheinlich antworten, dass er die Problemsituation erneut erlebt hat.

Schritt 5: Reframing

Schicken Sie Ihren Partner in den Problemzustand. Entweder Sie tun das, indem Sie den Anker auslösen, oder Sie vollziehen erneut die VAKO-Hypnose, oder beides zusammen. Nachdem der Problemzustand sich auch in der Physiologie ausdrückt, lassen Sie den negativen Anker (falls ausgelöst) los und drücken Sie den positiven Anker. Halten Sie diesen Anker über den gesamten Zeitraum der Veränderungsarbeit gedrückt, d.h. lassen Sie Ihre Hand an der Ankerstelle liegen.

Schritt 6: Veränderungsarbeit

Schweigen Sie jetzt und beobachten Sie Ihren Partner. Sie werden eine Reihe von erstaunlichen Beobachtungen machen. Der Gesichtsausdruck wird zwischen der Problem- und der Ressourcenphysiologie hin- und herspringen und nach einem bestimmten Zeitraum sich langsam in Richtung Ressourcenphysiologie verändern. Der Zeitraum kann 30 Sekunden, aber auch 10 Minuten dauern. Machen Sie nichts weiter. Sagen Sie nichts. Halten Sie nur den positiven Anker gedrückt.

Am Ende der Veränderungsarbeit werden Sie eine Physiologie sehen, die ähnlich der Ressourcenphysiologie ist. Diese wird auch Versöhnungsphysiologie genannt.

Nachdem Ihr Partner sich wieder in das Hier und Jetzt orientiert hat, fragen Sie ihn, was geschehen ist.

Die Tendenz der Aussagen wird sein, dass die Wahrnehmung der Problemsituation sich verändert hat. Sie wird nicht mehr als so stark und dominant wahrgenommen. Möglicherweise ist sie weiter weg, oder auch überhaupt nicht mehr vorhanden.

"Was ist da passiert?"

Was genau passiert ist, kann wahrscheinlich kein Mensch sagen. Auf jeden Fall hat eine Neuorientierung und Neubewertung der Problemsituation stattgefunden. Durch die Verbindung mit dem Moment of Excellence kamen zusätzliche Ressourcen ins Spiel, die uns bei der Beurteilung des Problems gefehlt haben. Damit kam das Reframing (Umdeuten) der Problemsituation zustande. Ein anderer Standpunkt, ein neuer Blickwinkel, neue Verhaltensaspekte und Gefühle kamen hinzu und veränderten die Ausgangssituation.

"Was ist die VAKO-Hypnose?"

VAKO steht für visuell, auditiv, kinästhetisch und olfaktorisch (Geruch). Mit der VAKO-Hypnose helfen Sie Ihrem Partner, dass er sich die Situation über alle Repräsentationssysteme hervorrufen kann. Interessanterweise, und obwohl wir das unseren Teilnehmer vorher nicht sagen, spricht der "Therapeut" oft mit gesenkter, langsamer, einfühlsamer und leiser Stimme, sobald sich der Partner in die Situation hineinversenkt. In den meisten Fällen wird er auch die Augen schließen.

"Welche Probleme kann es beim Reframing geben?"

1. Der Moment of Excellence war nicht intensiv genug, um gegen die Problemsituation anzukommen. Das wissen Sie aber erst am Ende des Reframings.
2. Der Anker war nicht gut gesetzt und ist nicht auslösbar. Macht nichts. Ressourcensituation erneut erleben lassen und den Anker deutlich setzen.
3. Die Problemsituation ist so stark, dass der Partner in Tränen ausbricht. Schon häufiger passiert. Den Partner mit lautem Klatschen und durch Aufstehen aus der Situation herausholen. Den Partner nicht berühren oder tröstend umarmen (Sie setzen einen negativen Anker damit!).
4. Es kommt keine Versöhnungsphysiologie. Entweder war die Ressourcensituation nicht intensiv genug, oder die Problemsituation zu stark. Lassen Sie nach einer anderen Ressourcensituation suchen, neuen Anker setzen. Reframing erneut starten.
5. Es gibt keinen Moment of Excellence. Auch das kommt vor. Es gibt Menschen, die ihre Welt sehr negativ wahrnehmen und alle positiven Erlebnisse an die Seite drücken oder verdrängen. Allerdings sind diese Menschen in der Lage, mittels ihrer Phantasie, eine schöne und ressourcenvolle Situation zu konstruieren. In dem Augenblick, wo die Ressourcenphysiologie auftaucht, installieren Sie einen Anker. Damit haben Sie einen "Moment of Excellence" geankert.

"Kann ich auch mehrere Anker setzen?"

Ja. Wir empfehlen, die Ressourcensituation an 2 Stellen kinästhetisch zu ankern, und zwar den ersten Anker zu Beginn der VAKO-Hypnose, den zweiten am Ende der VAKO-Hypnose zu setzen.

Bei der Problemsituation reicht ein Anker aus.

Ohnehin ergeben sich weitere Anker, so z.B. auditive. Es kann sein, dass Sie bei der VAKO-Hypnose die Ressourcensituation von der Tonalität eindringlicher gestalten als die Problemsituation.

Wenn Sie die Ressourcensituation induzieren, gehen Sie mit Ihrem Kopf näher an den Kopf des Partners, und bei der Induzierung der Problemsituation nehmen Sie Ihren Kopf etwas zurück. Damit haben Sie 2 auditive Anker gesetzt. Sobald Sie nur mit dem Kopf nach vorne gehen, wird Ihr Partner die Stimme lauter hören (obwohl Ihre Stimme selbst nicht lauter geworden ist; der Abstand zwischen Ihrem Kopf und den Ohren des Partners hat sich aber verringert, deshalb wird die Stimme lauter wahrgenommen), und der positive Anker wird ausge-

löst. Bleiben Sie mit dem Kopf in der zurückgezogenen Position, wird die Stimme leiser wahrgenommen, der negative Anker wird ausgelöst.

"Bei welchen Problemen kann ich Reframing einsetzen?"

Reframing eignet sich sehr gut für eher kleine Probleme oder wenig unangenehme Situationen. Dies gilt zumindest für die Form des Reframing, die Sie gerade selbst angewendet haben.

Es gibt weitere, aufwendigere Formen des Reframings für komplexere Probleme.

"Muss ich das Problem kennen?"

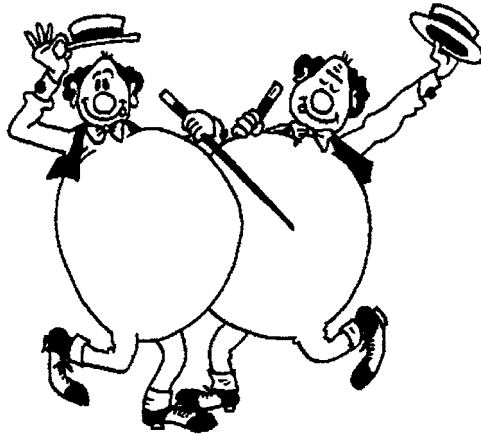
Nein.

Das Wundervolle an dieser Art des Reframings ist, dass Sie den Inhalt des Problems wie auch den Inhalt des Moment of Excellence nicht kennen müssen. In vielen Fällen erleichtert es sogar die Arbeit mit Ihrem Partner, den Inhalt nicht zu kennen. Das Wissen um den Inhalt des Problems verleitet uns oft zu Interpretationen und Annahmen, die in der Arbeit mit unserem Partner eher behindern.

"Gibt es noch weitere NLP-Formen, um mit Menschen zusammenzuarbeiten?"

Ja, es gibt noch zahlreiche weitere Formen. Sie sind zum Teil sehr aufwendig oder komplex. Es gibt auch einige sehr elegante Formen. Am Schluss dieses Scripts finden Sie eine Liste, die Ihnen einen Überblick über die gängige NLP-Literatur gibt, in der Sie die anderen Formen kennen lernen können.

Teil 3: NLP mit mir selbst



Teil 3: NLP mit mir selbst

"Wie kann ich NLP für mich selbst nutzen?"

NLP können Sie in unterschiedlichster Art und Weise für sich selbst nutzen. Bestimmte Elemente aus der Arbeit mit anderen Menschen, z.B. den "Moment of Excellence", können Sie auch bei sich selbst ankeren. Sogar Reframings bei kleineren Problemen sind allein möglich.

"Wie kann ich meinen eigenen Wahrnehmungstyp erkennen?"

Josef Weiß hat in seinem Buch einen Selbsttest entwickelt. Er besteht aus 2 Übungen. Bitte machen Sie den Test und beobachten Sie Ihre Reaktionen ganz genau.



Übung 1

Denken Sie an das Zähneputzen von heute morgen!
An was erinnern Sie sich spontan?

- * Sehen Sie ein Bild, wie Sie im Bad stehen? Oder Ihr eigenes Spiegelbild?
- * Hören Sie die Geräusche des Zähneputzens oder des fließenden Wassers?
- * Fühlen Sie die Zahnbürste im Mund oder Ihre Hand am Waschbecken oder der Apparatur?
- * Kommt Ihnen eher der Geruch oder Geschmack der Zahnpasta in Erinnerung?



Übung 2

Halten Sie Ihren Zeigefinger und Ihren Mittelfinger der rechten Hand in Form eines V nach oben. Nehmen Sie sich Zeit für diese Übung und schütteln Sie nach jedem Schritt Ihre Hand wieder nach unten aus. Schließen Sie bei Übungsbeginn die Augen.

1. Stellen Sie sich bitte bildhaft vor, wie sich ein unsichtbarer Faden um Ihre Finger wickelt.....und sie immer mehr zusammenbindet. ...Ihr Zeigefinger ist nun eng an Ihren Mittelfinger angebunden.....und Sie sehen, dass der Faden Sie fest zusammenhält... Während Sie dieses imaginäre Bild vor Ihren Augen haben, zählen Sie langsam bis drei. Dann versuchen Sie, Ihre Finger zu öffnen. - Fällt es Ihnen schwer, Ihre Finger auseinander zu bewegen, sind Sie ein visueller Typ.
2. Halten Sie, nachdem Sie Ihre Hände ausgeschüttelt haben, wieder beide Finger nach oben und bewegen Sie sie bei geschlossenen Augen langsam aufeinander zu. In dem Mo-

ment, in dem beide zusammentreffen, denken Sie sich ein Geräusch, das sich so anhört, wie wenn eine schwere Tresortür ins Schloss fällt.....Ihre Finger sind nun fest miteinander verschlossen..... Zählen Sie langsam bis drei, und versuchen Sie dann, Ihre Finger zu öffnen - Ist dies mit Schwierigkeiten verbunden, sind Sie ein auditiver Typ.

3. Schütteln Sie Ihre Hand wie nach Schritt 1 wieder aus, und halten Sie dann beide Finger in geöffneter Haltung nach oben. Jetzt stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, daß die Innenseiten beider Finger mit einer Klebmasse eingeschmiert sind. Sie spüren den Kleber richtiggehend auf der Haut, und während Sie Ihre Finger schließen, drückt er sich noch etwas zurecht..... Ihr Zeigefinger ist nun fest an Ihren Mittelfinger angeklebt... Zählen Sie langsam bis drei. Versuchen Sie jetzt, Ihre Finger wieder zu öffnen. - Gelingt Ihnen das nicht sofort, sind Sie ein kinästhetischer Typ.

4. Halten Sie nach dem Ausschütteln beide Finger in gewohnter V-Haltung nach oben, und stellen Sie sich nun bei geschlossenen Augen einen wohlriechenden Duft vor. Dieser Duft wird rund um Ihren Zeige- und Mittelfinger immer dichter...Während Ihre Finger sich schließen, hält der intensiv und gut riechende Duft Ihre Finger fest umschlossen..... Zählen Sie langsam bis drei, und versuchen Sie dann, Ihre Finger wieder zu öffnen. - Gelingt Ihnen das nur mit Schwierigkeiten, sind Sie ein olfaktorischer Typ.

Achten Sie bei der Übung 2 auf die Intensität und Wirkung der einzelnen Repräsentationssysteme, d.h. wie stark oder schwach Ihre Reaktionen in den jeweiligen Systemen sind. Sie erhalten damit eine Idee, wie Ihre Wahrnehmungsstrategie sein kann.

Variieren Sie bei der Übung 1 die Themen:

Was fällt Ihnen ein, wenn Sie an den letzten Urlaub denken?

Was fällt Ihnen ein, wenn Sie an Ihr Auto denken?

Was fällt Ihnen ein, wenn Sie an Ihre Jugendliebe denken?

Beantworten Sie sich selbst spontan Ihre Wahrnehmungen laut. Z.B.: "Ich sehe zuerst das Hotelzimmer am Meer, höre die Geräusche des Meeresrauschens und fühle die Entspannung." So könnte Ihre Antwort lauten. Wenn bei den verschiedenen Gegebenheiten die gleiche Reihenfolge der Repräsentationssysteme vorliegt, könnte das Ihre persönliche Strategie sein.

Im Zweifelsfall wenden Sie sich an eine Person, die wie Sie mit NLP vertraut ist, und erarbeiten Sie gemeinsam Ihre persönliche Strategie.

"Kann ich selbst einen eigenen 'Moment of Excellence' etablieren"?

Ja, das können Sie ohne weiteres.

Gehen Sie dabei genauso vor, wie bei der Etablierung des Moment of Excellence bei einer anderen Person.

Rufen Sie sich eine absolut positive, gute und machtvolle Situation in Erinnerung. Wenn Ihnen mehrere Situationen einfallen, nehmen Sie die stärkste. Gehen Sie in die Situation hinein und genießen Sie über alle Repräsentationssysteme die Situation (VAKO-Selbsthypnose).

Suchen Sie sich vor der Übung einen Anker, der noch nicht belegt ist (am besten einen kinästhetischen), und setzen Sie den Anker während Sie in der Situation sind. Kehren Sie in das Hier und Jetzt zurück, wann immer Sie möchten. Anschließend testen Sie Ihren Anker.

Sollte es Ihnen schwer fallen, sich selbst in VAKO-Hypnose zu versetzen, dann nehmen Sie ein Tonband- oder Diktiergerät zu Hilfe. Sprechen Sie den Text der VAKO-Hypnose auf Band und lassen es ablaufen. Das Ende des Bandes sollte unbespielt sein, damit nicht störende Geräusche Ihren Genus beeinträchtigen. Formulieren Sie den Text in der 2. Person ("Gehe in die Situation hinein. Sehe dort , was zu sehen ist..."). Sprechen Sie mit ruhiger Stimme. Sollte Ihnen Ihre Stimme nicht gefallen, dann bitten Sie eine andere Person, den Text auf Band zu sprechen.

Eine Anmerkung noch zum Anker. Suchen Sie sich einen Anker aus, den Sie unter Umständen unauffällig selbst auslösen können. Eine Faust können Sie machen, oder zwei Finger so bewegen, dass es Ihren Anker auslöst.

"Was sind Submodalitäten?"

Die 5 Repräsentationssysteme (Sehen, Hören, Riechen, Schmecken und Fühlen) werden auch Modalitäten genannt.

Submodalitäten sind Elemente innerhalb der einzelnen Modalität (bzw. des Repräsentationssystems), die verändert werden können.

Ein Beispiel dazu.

Rufen Sie sich bitte das Bild Ihres letzten Kinderzimmers vor das innere Auge. Wenn es nicht sofort verfügbar ist, wandern Sie mit Ihren Augen von Ihnen aus gesehen nach oben links oder lassen die Augen langsam kreisen, bis Sie das Bild erinnern.

Schließen Sie die Augen und konzentrieren Sie sich auf das Bild.

Schauen Sie sich das Bild genau an.

1. Wie groß ist das Bild?
2. Ist es nahe oder weit?
3. Ist es farbig oder schwarz-weiß?
4. Ist es ein Bild oder ein laufender Film?

Beantworten Sie die Fragen nacheinander und schreiben sich die Antworten auf.

Was haben Sie gemacht?

Sie haben Submodalitäten dieses Bildes beschrieben. Diese Submodalitäten sind:

1. Größe
2. Nähe oder Weite (gehört auch zu 1.)
3. Farbe
4. Bewegung (Standbild oder Film)

Submodalitäten sind Elemente eines Repräsentationssystems.

Vergegenwärtigen Sie sich das Bild mit den Submodalitäten bitte noch einmal.

Der nächste Schritt ist die Veränderung verschiedener Submodalitäten.

1. Verändern Sie bitte die Größe des Bildes. Machen Sie eventuell einen Rahmen darum oder verkleinern das Bild auf die halbe Größe.
2. Holen Sie Teile des Bildes näher heran. Ähnlich wie mit einer Kamera, zoomen Sie den Bestandteil zu sich heran.
3. Wenn das Bild farbig ist, machen Sie es schwarz-weiß oder umgekehrt.
4. Wenn es ein Standbild ist, machen Sie einen kleinen Film daraus und umgekehrt.

Was ist bei Ihnen geschehen?

Viele unserer Seminarteilnehmer berichten, dass mit der Veränderung der Submodalitäten eine Veränderung des subjektiven Erlebens einhergeht. So kann das Erleben über die Submodalitäten intensiviert oder abgeschwächt werden. Kontrollieren Sie sich selbst. Was geschieht genau, wenn Sie eine Submodalität verändern? Wird das Bild anziehender oder abschreckender? Welche Gefühle tauchen auf und verändern sich? Analysieren Sie genau, was sich ändert, wenn Sie etwas ändern.

Ein zentraler Punkt des NLP ist die Veränderung des subjektiven Erlebens. Bestimmte Situationen sind für uns sehr energie- und erfolgreich, andere demotivierend. Nicht Situationen sind gut oder schlecht, sondern unsere Wahrnehmung und Einstellung bezüglich dieser Situationen.

Wenn Sie erkannt haben, wie die Submodalitäten in energie- und erfolgreichen Situationen gestaltet sind, brauchen Sie nur die Submodalitäten einer wenig erfolgreichen Situation zu analysieren und entsprechend der erfolgreichen Situation anzupassen. Wie das im Einzelnen geschieht, erfahren Sie später.

Welche Submodalitäten gibt es?"

Nachstehend eine (nicht vollständige) Liste von Submodalitäten. Die Reihenfolge ist unerheblich.

Visuell:

Helligkeit
Größe
Farbig/Schwarzweiß
Farbsättigung
Tönung
Perspektive
Vordergrund/Hintergrund
Bild oder Film
Position
Entfernung
Kontrast
Klarheit/Schärfe
Geschwindigkeit
Richtung
Dreidimensional/Flach
Enger Rahmen/Panorama
Größenverhältnisse (Länge, Breite, Höhe)
Orientierung (Kipprichtungen, Drehungen etc.)
Grad der Durchsichtigkeit
Flackern
Lichteinfall

Auditiv:

Tonhöhe
Tempo (Geschwindigkeit)
Lautstärke
Rhythmus
Stetig/Unterbrochen
Klangfarbe
mit/ohne Text
Dauer
Position (Stereo/Mono/vorne/hinten)
Externe Tonquelle/interne Tonquelle
Vordergrund/Hintergrund

Kinästhetisch:

Druck
Position
Umfang
Umrissgestaltung
Temperatur
Anzahl/Vielfalt
Bewegung
Dauer
Intensität
Oberflächenbeschaffenheit
Frequenz (Tempo)

Olfaktorisch/Gustatorisch:

süß
sauer
salzig
bitter
verbrannt
aromatisch
würzig
fad
schal
intensiv

"Wie kann ich Submodalitäten einsetzen?"

Experimentieren Sie weiter mit den Submodalitäten. Mit der Veränderung einzelner Komponenten verändert sich Ihre Einstellung zu den Ereignissen.



Übung: Veränderung visueller Submodalitäten

Nehmen Sie sich eine Situation aus Ihrem Leben, die für Sie sehr anregend und schön war. Vergegenwärtigen Sie sich ein Bild oder einen Film dieser Situation. Erst wenn Sie das Bild oder den Film vollständig vor Ihrem inneren Auge haben, verändern Sie gezielt eine Submodalität, z.B. die Größe des Bildes oder des Filmes. Nehmen Sie genau wahr, was in Ihnen passiert. Was verändert sich in der Wahrnehmung der Situation, wenn Sie die Submodalität "Größe" verändern? Verändern Sie nun andere Parameter, z.B. Schärfe, Licht und Lichteinfall, setzen Sie einen Rahmen um das Bild oder den Film, holen Sie Details nahe zu sich heran oder verkleinern Sie Dinge. Verändern Sie jeweils nur einen Parameter, und achten Sie auf Ihr inneres Erleben.



Übung: Veränderung auditiver Submodalitäten

Nehmen Sie die vorhergehende Situation, sofern Sie dort Töne oder Klänge wahrnehmen. Wenn nicht, suchen Sie nach einer Situation, die auditiver Natur ist. Denken Sie z.B. an den Moment, wo Ihre Mutter oder Ihr Vater Sie einmal ausgeschimpft hat. Vergegenwärtigen Sie sich die Worte, die Tonalität und alle anderen Töne und Klänge um Sie herum. Gehen Sie genau wie bei den visuellen Submodalitäten vor. Verändern Sie erst eine Submodalität. Lassen Sie die Person langsamer sprechen, oder schneller. Verändern Sie das Stimmvolumen, die Höhe oder Tiefe der Stimme. Lassen Sie die Person rückwärts sprechen. Wenn es Nebengeräusche gibt, dann verstärken Sie diese. Achten Sie bei der Veränderung der Parameter auf Ihr inneres Erleben.



Übung: Veränderung kinästhetischer Submodalitäten

Nehmen Sie eine sportliche Situation. Versetzen Sie sich in diese Situation, und spüren Sie sich und die Umgebung. Wenn Sie Tennis spielen, spüren Sie den Schläger in der Hand, wie sich Ihre Finger um den Griff schlingen. Spüren Sie den Druck Ihrer Finger. Verändern Sie den Druck der Finger, lockern oder verstärken Sie ihn. Spüren Sie den Schwung des Aufschlages. Spüren und fühlen Sie den Wind, wenn Sie ans Netz laufen.

Arbeiten Sie sich so durch die kinästhetischen Submodalitäten. Verändern Sie wieder jeweils nur eine Submodalität, und achten Sie auf Ihr inneres Erleben.



Übung: Veränderung olfaktorischer und gustatorischer Submodalitäten

Nicht alle Situationen beinhalten auch diese Eindrücke. Denken Sie einfach an eine Orange oder Zitrone, die Sie gegessen haben. Allein das reicht schon, um ihnen den Geschmack und Geruch der Orange oder Zitrone hervorzurufen. Intensivieren oder verringern Sie den Geruch oder Geschmack. Achten Sie erneut auf das innere Erleben.

"Wie geht es mit den Submodalitäten weiter?"

Der Mensch speichert sein Erleben in den entsprechenden Repräsentationssystemen. Dabei speichert er erfolgreiche Situationen in seinem Leben anders als nicht erfolgreiche. Entweder speichert er seine erfolgreichen Erlebnisse mit einer anderen Strategie. So könnten beispielsweise alle Erfolge mit der Strategie VAK und alle Misserfolge KVA abgespeichert werden.

Oder die Erfolge werden zwar im gleichen Repräsentationssystem gespeichert, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung der Submodalitäten. So kann der Erfolg klar und hell sein, während der Misserfolg unscharf und dunkel erinnert wird.

Jeder hat seine ganz persönliche Vorgehensweise (Strategie), wie er eine Situation erlebt und speichert.



Übung: Erkennen der Submodalitäten einer Situation

Wählen Sie bitte eine Situation aus, in der Sie sehr erfolgreich waren: das Bestehen einer Prüfung, ein Torschuss, der Matchball.

Denken Sie sich in die Situation, und nehmen Sie alle Submodalitäten wahr: welche visuellen Parameter gibt es? Wie sehen sie aus? Welche kinästhetischen Parameter gibt es, und wie fühlen sie sich an? Welche olfaktorischen und gustatorischen Parameter gibt es, und wie schmecken oder riechen sie?

Möglicherweise werden Sie durch die Vielfalt der Submodalitäten überfordert. Es hilft Ihnen, wenn Sie alle Einzelheiten aufschreiben. Haben Sie das getan, denken Sie sich bitte noch einmal in die Situation und stellen fest, ob Sie nichts vergessen haben.

Sind Sie fertig?

Nun kommt der 2. Teil der Übung:

Nehmen Sie sich erneut eine Situation, in der Sie erfolgreich waren. Sie soll sich aber (Ihrer persönlichen Meinung nach) stark von der anderen Situation unterscheiden. Haben Sie zuerst eine sportliche Situation gewählt, so nehmen Sie nun bitte z.B. eine sehr private, emotionale oder berufliche.

Analysieren Sie diese Situation auf ihre Submodalitäten. Schreiben Sie sich hilfsweise auch hier auf, welche Parameter Sie wahrnehmen.

3. Teil der Übung:

Vergleichen Sie die Submodalitäten beider Situationen. In unseren Seminaren machen wir die Erfahrung, dass die Strategie des Erfolges in verschiedenen Situationen gleich oder zumindest sehr ähnlich ist. Allerdings gibt es auch Ausnahmen. Intellektuelle Erfolge können unterschiedlich zu körperlichen Erfolgen abgespeichert werden.

4. Teil der Übung:

Suchen Sie sich nun eine Situation, in der Sie mäßig oder nicht erfolgreich waren.

Vergegenwärtigen Sie sich die Situation und nehmen Sie alle Submodalitäten wahr. Auch hier gilt: am besten alles aufschreiben.

Letzter Teil der Übung:

Vergleichen Sie bitte Ihre Erfolgsstrategie mit der Misserfolgsstrategie. Nehmen Sie alle Unterschiede in den Submodalitäten wahr. Es kann durchaus sein, dass in der Misserfolgsstrategie Submodalitäten enthalten sind, die die Erfolgsstrategie nicht hat. Auf jeden Fall gibt es mit Sicherheit interessante Unterschiede.

Analysieren Sie diese Unterschiede.

"Was kann ich mit diesem Vergleich der unterschiedlichen Submodalitäten anfangen?"

Wie Sie wissen, sind alle Situationen grundsätzlich neutral. Nur unsere Wahrnehmung macht aus einer Situation einen Erfolg oder Misserfolg. Mit der Änderung der Submodalitäten vom Misserfolg zum Erfolg verändern Sie auch Ihr inneres Erleben und Ihre Einstellung.

"Ist es tatsächlich so einfach?"

Ja. Bandler und Grinder haben herausgefunden, dass die Verarbeitung und interne Repräsentation von Eindrücken beim Menschen so funktioniert.

Achten Sie einmal auf die sprachlichen Muster, die die Menschen verwenden. Sie werden erstaunt sein, wie sehr Sie dort Formulierungen über Submodalitäten finden werden.

Z.B:

"Ich war total benebelt."

"Alles war so weit entfernt."

"Ich stand neben mir."

"Ständig flüsterte mir ein kleiner Mann solche Dinge ins Ohr."

Sie wissen es bereits. Mit solchen Äußerungen teilen Ihnen die Menschen ihre Wahrnehmungen mit.

"Was heißt Assoziation und Dissoziation?"

Assoziiert sein heißt, in einer Situation "drin" zu sein. Dissoziiert heißt, eine Situation von außen zu betrachten. Es geht hier darum, wie wir uns selbst in dem jeweiligen Kontext wahrnehmen.

Der Unterschied ist einfach zu bemerken. Wenn Sie in einer Situation dissoziiert sind, werden Sie sich selbst agieren sehen. Ähnlich wie in einem Kinofilm sehen Sie sich, das Geschehen und alle Aktionen wie ein unbeteiligter Zuschauer.

Sind Sie assoziiert, dann sind Sie in der Situation "drin". Sie sehen sich selbst nicht, sondern das gesamte Geschehen um Sie herum.

Sie können Ihre Wahrnehmung erheblich verändern, wenn Sie von einem assoziierten Zustand in einen dissoziierten wechseln.

Was passiert genau?

In einem assoziierten Zustand ist ein Mensch sehr stark kinästhetisch verankert. Die Gefühle werden sehr intensiv wahrgenommen.

Schaffen Sie es, in den dissoziierten Zustand zu gelangen, dann schaffen Sie auch eine Distanz zwischen sich und Ihren Gefühlen. Die gesamte Situation wird anders wahrgenommen. Sprachliche Äußerungen dazu sind: "Ich muß einmal Abstand gewinnen."

"Das muss ich mir mal aus der Distanz ansehen."

Für das persönliche Erleben bedeutet dies, dass der Übergang von assoziiert zu dissoziiert eine Veränderung des gefühlsmäßigen Erlebens bedeutet. Wollen Sie eine Situation gefühlsmäßig weniger intensiv erleben, versuchen Sie sich zu dissoziieren. Es geht verhältnismäßig leicht.



Übung: Assoziation und Dissoziation

Suchen Sie sich bitte 2 Situationen: Eine, in der Sie gefühlsmäßig stark involviert waren, z.B. das erste Liebeserlebnis. Die zweite Situation soll eine gefühlsmäßig unbeteiligte Situation sein.

Versetzen Sie sich in die erste Situation. Erkennen Sie alle Submodalitäten und erleben Sie die gesamte Situation noch einmal.

Dissoziieren Sie sich nun. Versuchen Sie, sich selbst als eigene Person in dem Geschehen zu sehen, ähnlich wie einen Doppelgänger, der nun Ihre Rolle spielt. Registrieren Sie genau, was sich verändert und wie es sich verändert.

Nehmen Sie nun die zweite Situation, in der Sie gefühlsmäßig unbeteiligt waren. Gehen Sie in die Situation hinein und stellen Sie fest, ob Sie dissoziiert sind. Wenn das der Fall ist, assoziieren Sie sich. Sehen Sie sich nicht mehr selbst als einen Doppelgänger, sondern als in dem Geschehen enthalten.

Registrieren Sie, was sich verändert und wie es sich verändert.

Was ist geschehen?

Unsere Seminarteilnehmer berichten bei dieser Übung, daß die Veränderung des Gefühlslebens teilweise sehr stark ist. Geht jemand in die Dissoziation, dann erlebt er seine Gefühle nicht mehr so intensiv. Unter Umständen sind sie sogar ganz weg. Die gesamte Situation wird viel neutraler und sachlicher, analytischer gesehen. Oft hören wir Äußerungen wie: "Wie konnte ich mich da nur so hineinsteigern!" Sie bestätigen, daß sie im wahrsten Sinne des

Wortes einen anderen, neuen Standpunkt oder Blickwinkel zum Geschehen bekommen haben.

Genau umgekehrt ist es mit der Assoziation. Aus einem neutralen Geschehen wird ein intensiv erlebtes.

Das Variieren der einzelnen Submodalitäten verändert die Qualität der Situation. Gleichzeitig verändert sich Ihre gefühlsmäßige Einstellung. Setzen Sie in Zukunft die Variation der Submodalitäten ein. Es wird Ihnen helfen und Ihr Leben wesentlich erleichtern.

"Kann ich bestimmte eigene Strategien erarbeiten?"

Ja.

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit. Wählen Sie eine Situation aus, in der Sie besonders motiviert waren. Gehen Sie in diese Situation nochmals hinein, und nehmen Sie wahr, wie die Situation sich Ihnen in den Submodalitäten präsentiert. Unter Umständen schreiben Sie sich die Submodalitäten auf. Wenn Sie die Situation intensiv nacherlebt haben, ankern Sie sie bitte. Benutzen Sie einen Anker, der noch nicht belegt ist. Gehen Sie erneut in die Situation. Verändern Sie nun ganz langsam und ganz wenig solche Submodalitäten, von denen Sie annehmen, dass sie Ihre Motivation verstärken. Achten Sie genau auf Ihre Reaktionen. Sobald sich die Motivation verringert, gehen Sie aus der Situation heraus. Am besten stehen Sie kurz auf, falls Sie sitzen. Gehen Sie mit Hilfe des Ankers erneut in die Situation hinein. Sind Ihre Veränderungen der Submodalitäten mit Erfolg gekrönt, ankern Sie diese. Sie können dabei den bereits vorhandenen Anker verwenden. Die neue Intensität der Motivationsstrategie wird die bisherige mit dem Neuankern "überschreiben".

Wenn Sie jetzt einen entsprechenden Motivationsschub in Ihrer täglichen Arbeit benötigen, dann drücken Sie entweder Ihren Anker oder versetzen sich bewußt auf andere Weise in die entsprechende Situation.

Ähnliches können Sie auch mit Lern- und Kreativitätsstrategien durchführen. Wenden Sie die Variation der Submodalitäten auf verschiedene Situationen an.

"Sind damit die Anwendungsmöglichkeiten des NLP erschöpft?"

Nein, noch lange nicht. Die Anwendungsformen und -gebiete sind so vielfältig, daß sie hier nicht komplett aufgeführt werden können.

Wenn Sie an einer Weiterführung interessiert sind, finden Sie entsprechende Bücher im Literaturverzeichnis.

Unser Appell:

Arbeiten Sie mit dem hier vorgestellten Material. Erkennen Sie die Augenbewegungen Ihres Partners, erkennen Sie die Sprachmuster. Leiten Sie daraus die Strategie des Partners ab und testen Sie sie. Trainieren Sie Ihre neuerworbenen Fähigkeiten bei jeder Zusammenkunft mit anderen Menschen.

Üben Sie das Herstellen des Rapports sowie Pacing und Leading. Achten Sie auf die Physiologien Ihrer Gesprächspartner, und kalibrieren Sie sich darauf.

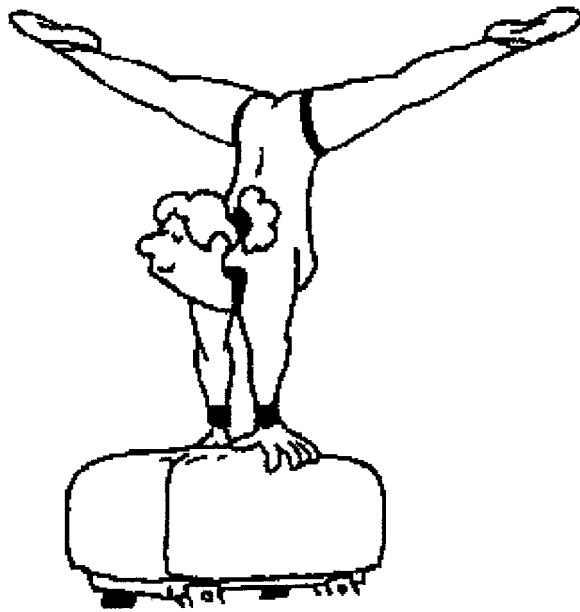
Fangen Sie an, mit Ihnen anvertrauten Menschen therapeutisch zu arbeiten. Etablieren Sie einen Moment of Excellence, und führen Sie dies fort bis zu kleinen Reframings.

Etablieren Sie bei sich selbst einen oder mehrere "Moment of Excellence". Machen Sie Reframings mit sich selbst, arbeiten Sie verschiedene Strategien aus (Motivations-, Lern- oder Kreativitätsstrategien).

Sie merken, dass Sie viel Arbeit vor sich haben. Trainieren Sie, so oft es geht.

Wenn Sie Sicherheit im Umgang mit diesem Instrumentarium haben, wenden Sie sich weiteren und neuen Formen des NLP zu.
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg, viel Glück und vor allem Freude in der Anwendung des NLP.

Kurzfassung ausgewählter NLP-Übungen



Kurzfassung ausgewählter NLP-Übungen

Rapport erstellen

1. Nehmen Sie den gesamten körpersprachlichen Ausdruck des Partners wahr:
 - Körperhaltung
 - Armpositionen
 - Kopfhaltung
 - Beinhaltung
2. Spiegeln Sie die Körpersprache des Partners
3. Registrieren Sie weitere Signale:
 - Atemfrequenz
 - Sprechtempo
 - Stimmlage
4. Pacen Sie Ihren Partner
5. Kontrollieren Sie laufend den Rapport

Strategien erkennen und testen

1. Achten Sie auf die Augenbewegungen
2. Achten Sie auf die Sprachmuster
3. Welche Sprachmuster korrespondieren mit welchen Augenmustern?
4. Vorläufige Strategie testen
5. Endgültige Strategie testen

Moment of Excellence (mit einem Partner)

1. Suchen Sie mit Ihrem Partner zuerst einen neutralen Anker
2. Ihr Partner sucht sich eine energiegeladene Situation
3. Ihr Partner geht in die Situation hinein.
Unterstützen Sie dies mit der VAKO-Hypnose, indem Sie den Partner nochmals
....sehen lassen, was zu sehen war,
....hören lassen, was zu hören war,
....fühlen lassen, was zu fühlen war,
....schmecken und riechen lassen, was zu schmecken oder riechen war
4. Ankern Sie die Situation
5. Lassen Sie Ihren Partner alleine aus der Situation herauskommen
6. Testen Sie den Anker

Reframing (mit einem Partner)

1. Ihr Partner benennt eine problematische Situation
2. Installieren Sie einen Moment of Excellence (siehe oben)
3. Ankern Sie den Moment of Excellence -> Ressourcenanker
4. VAKO-Hypnose der Problemsituation
5. Ankern der Problemsituation
6. Veränderungsarbeit: Schicken Sie Ihren Partner in die Problemsituation bei gleichzeitigem Auslösen des Ressourcenankers
7. Beachten Sie die Veränderungsarbeit: am Ende muss die Versöhnungsphysiologie zu sehen sein

Moment of Excellence (mit sich selbst)

1. Suchen Sie sich zuerst einen neutralen Anker
2. Suchen Sie sich eine absolut positive und ressourcenvolle Situation
3. Vergegenwärtigen Sie sich diese Situation
4. Machen Sie bei sich selbst die VAKO-Hypnose
5. Intensivieren Sie die Situation
6. Ankern Sie die Situation
7. Kommen Sie aus der Situation heraus
8. Testen Sie den Anker

Reframing (mit sich selbst)

1. Installieren Sie einen Moment of Excellence
2. Nehmen Sie nun die problematische Situation
3. Vergegenwärtigen Sie sich die Situation und ankern sie
4. Unterbrechen Sie die Sitzung; gehen Sie herum, tun Sie kurz etwas anderes
5. Gehen Sie in die Problemsituation hinein, drücken Sie dann den positiven Anker
6. Achten Sie auf alle Veränderungen der Problemsituation zum Positiven
7. Gehen Sie erneut, mit ausgelöstem positiven Anker, in die Problemsituation
8. Nehmen Sie alle Veränderungen zum Positiven wahr

Motivationsstrategie

1. Suchen Sie sich eine Situation, in der Sie besonders motiviert waren
2. Vergegenwärtigen Sie sich diese Situation
3. Erkennen und registrieren Sie alle Submodalitäten
4. Intensivieren Sie bestimmte oder alle Submodalitäten
5. Ankern Sie Ihre persönliche Motivationsstrategie

Überführen einer schlechten Strategie in eine gute Strategie

1. Vergegenwärtigen Sie sich eine gute Situation
2. Erkennen und registrieren Sie alle Submodalitäten
3. Vergegenwärtigen Sie sich eine schlechte Situation
4. Erkennen und registrieren Sie alle Submodalitäten
5. Arbeiten Sie die Unterschiede der Submodalitäten heraus
6. Passen Sie die Submodalitäten der schlechten Situation an die Submodalitäten der guten an
7. Kontrollieren Sie den Erfolg Ihrer Arbeit

Anhang:

**Themenübersicht
Übersicht der Übungen
Literaturliste**



Themenübersicht

Teil 1: Was ist NLP?

- Seite 4: Neuro-Linguistisches-Wie-Heißt-Das-Noch?
- Seite 5: Wie ist NLP entstanden?
- Seite 6: Wie ging es weiter?
- Seite 6: Wo liegen die Gefahren des NLP?
- Seite 6: Welche Chancen bietet NLP?
- Seite 7: Welche Grundannahmen hat NLP?

Teil 2: NLP mit anderen Menschen

- Seite 9: Wie verwende ich NLP im Umgang mit anderen?
- Seite 9: Was hat es mit den Augenbewegungen auf sich?
- Seite 13: Was sind Sprachmuster?
- Seite 17: Wie bringe ich nun Augenbewegungen und Sprachmuster zusammen?
- Seite 17: Was bringt es mir, wenn ich die Strategie eines Menschen kenne?
- Seite 18: Manipuliere ich meinen Gesprächspartner durch das bewusste Einsetzen der Strategie?
- Seite 18: Wie kann ich sicher sein, dass ich die Strategie des Partners erkannt habe?
- Seite 18: Ist es schwierig, auf die Wellenlänge des anderen einzugehen?
- Seite 18: Was ist Kalibrieren?
- Seite 19: Was für Informationen kann ich wahrnehmen?
- Seite 22: Was heißt es, sich auf Physiologien zu kalibrieren?
- Seite 24: Was heißt Rapport, Pacing und Leading?
- Seite 26: Ist das nicht alles ein bißchen viel?
- Seite 27: Wie kann ich nun mit anderen Menschen weiter arbeiten?
- Seite 27: Was ist Ankern?
- Seite 28: Wie kann ich Anker nutzen?
- Seite 28: Ist es wirklich so einfach?
- Seite 28: Manipuliere ich damit nicht meinen Gesprächspartner?
- Seite 28: Was ist ein "Moment of Excellence"?
- Seite 29: Warum ist der "Moment of Excellence" so wichtig?
- Seite 29: Was ist Reframing?
- Seite 29: Wie kann ich mit Reframing jemandem helfen?
- Seite 32: Was ist da passiert?
- Seite 32: Was ist die VAKO-Hypnose?
- Seite 32: Welche Probleme kann es beim Reframing geben?
- Seite 32: Kann ich auch mehrere Anker setzen?
- Seite 33: Bei welchen Problemen kann ich Reframing einsetzen?
- Seite 33: Muss ich das Problem kennen?
- Seite 33: Gibt es noch weitere NLP-Formen, um mit Menschen zusammenzuarbeiten?

Teil 3: NLP mit mir selbst

- Seite 35: Wie kann ich NLP für mich selbst nutzen?
- Seite 35: Wie kann ich meinen eigenen Wahrnehmungstyp erkennen?
- Seite 37: Kann ich selbst einen eigenen "Moment of Excellence" etablieren?
- Seite 37: Was sind Submodalitäten?
- Seite 39: Welche Submodalitäten gibt es?
- Seite 40: Wie kann ich Submodalitäten einsetzen?
- Seite 41: Wie geht es mit den Submodalitäten weiter?
- Seite 42: Was kann ich mit diesem Vergleich der unterschiedlichen Submodalitäten anfangen?
- Seite 42: Ist es tatsächlich so einfach?
- Seite 43: Was heißt Assoziation und Dissoziation?
- Seite 44: Kann ich bestimmte eigene Strategien erarbeiten?
- Seite 44: Sind damit die Anwendungsmöglichkeiten des NLP erschöpft?
- Seite 44: Unser Appell

Übersicht der Übungen

Seite	11: Augenbewegungen
Seite	15: Wahrnehmungsebenen erkennen
Seite	20: Visuell kalibrieren
Seite	20: Auditiv kalibrieren
Seite	21: Kinästhetisch kalibrieren
Seite	24: Problem- und Ressourcenphysiologien induzieren
Seite	26: Pacing und Leading
Seite	30: Reframing
Seite	35: Wahrnehmungstyp erkennen (Übung 1)
Seite	35: Wahrnehmungstyp erkennen (Übung 2)
Seite	40: Veränderung visueller Submodalitäten
Seite	40: Veränderung auditiver Submodalitäten
Seite	41: Veränderung kinästhetischer Submodalitäten
Seite	41: Veränderung olfaktorischer und gustatorischer Submodalitäten
Seite	41: Erkennen der Submodalitäten einer Situation
Seite	43: Assoziation und Dissoziation

Literaturliste

Bücher zum Einstieg

Bandler, Grinder
Neue Wege der Kurzzeittherapie
Junfermann Paderborn 1988

Bandler, Grinder
Reframing
Junfermann Paderborn 1988

Dilts, Bandler, Grinder
Strukturen subjektiver Erfahrungen
Junfermann Paderborn 1987

Mohl, A.
Der Zauberlehrling
Junfermann Paderborn 1993

O'Connor, J., Seymour, J.
Introducing NLP
Mandala Kent 1990
(nur in englischer Sprache)

Weiterführende Literatur

Thema: Allgemeines

Bachmann, W.
Das neue Lernen
Junfermann Paderborn 1991

Dillman, B.
Ziel um Ziel
Junfermann Paderborn 1992

Laborde, G.
Kompetenz und Integrität
Junfermann Paderborn 1991

Richardson, J.
Erfolgreich kommunizieren
Kösel München 1991

Stahl, Th.
Triffst du 'nen Frosch unterwegs
Junfermann Paderborn 1988

Weiß, J.
Selbstcoaching
Junfermann Paderborn 1992

Thema: Submodalitäten

Andreas, C. und S.
Gewußt wie
Junfermann Paderborn 1988

Bandler, R.
Veränderung des subjektiven Erlebens
Junfermann Paderborn 1988

Bandler, MacDonald
Der feine Unterschied
Junfermann Paderborn 1990

Thema: Verkaufen

Bagley, Reese
Beyond Selling - Die neue Dimension im Verkaufen
VAK Verlag Freiburg 1990

Bierbaum, Marwitz, May
Happy Selling - Der geniale Verkäufer
Junfermann Paderborn 1991

Thema: Hypnose

Grinder, Bandler
Trance-formations
Real People Press 1981
(in Englisch, auch in Deutsch erhältlich)

Thema: Time-lines (Zeitlinien)

James, Woodsmall
Time Line
Junfermann Paderborn 1991

James, T.
Time Coaching
Junfermann Paderborn 1992