



Klaus Grochowiak

**D
a
s** **NLP**
**Practitioner
Handbuch**

**Lernen Sie Skills und
Fähigkeiten für NLP-
Practitioner auf
höchstem Niveau!**

JUNFERMANN



Klaus Grochowiak
**Das NLP-Practitioner
Handbuch**

Ausführliche Informationen zu jedem unserer lieferbaren und geplanten Bücher finden Sie im Internet unter www.junfermann.de. Dort können Sie auch unseren kostenlosen Mail-**Newsletter** abonnieren und sicherstellen, dass Sie alles Wissenswerte über das **JUNFERMANN**-Programm regelmäßig und aktuell erfahren.

Besuchen Sie auch unsere e-Publishing-Plattform www.active-books.de – mittlerweile über 300 Titel im Angebot, mit zahlreichen kostenlosen e-Books zum Kennenlernen dieser innovativen Publikationsmöglichkeit.

Übrigens: Unsere e-Books können Sie leicht auf Ihre Festplatte herunterladen!

Eine Auswahl von e-Books bei www.active-books.de:

Isert, Bernd: „Der Baum des NLP“ (kostenlos)

Schmidt-Tanger, Martina: „Glaube versetzt Berge“ (kostenlos)

Stahl, Thies: „NLP Kompakt“ (€ 5,00)

Besser-Siegmund, Cora: „Wingwave – wie der Flügelschlag eines Schmetterlings“ (€ 2,00)

Amsler, Ronald: „Alltagstrancen und Hypnose“ (€ 2,50)

Klaus Grochowiak

Das NLP-Practitioner Handbuch



Junfermann Verlag • Paderborn
2007

© Junfermannsche Verlagsbuchhandlung, Paderborn 1995

3. Auflage 2007

Covergestaltung: Petra Friedrich unter Verwendung des Motives „Stocletfries“ von Gustav Klimt

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Druck: Media Print Paderborn

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Der Text „Eröffnung eines Rhetorikseminars“ auf Seite 190 ist die leicht abgewandelte Fassung eines Textes von Hans Riebensahm: „Anwendung Ericksonischer Sprachmuster als rhetorische Strategie in Lerngruppen“ aus: *Hypnose und Kognition*, Band 2, Heft 2, Oktober 1985.

ISBN 978-3-87387-225-7

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG	1
Was ist NLP	2
Vorannahmen des NLP	3
Geschichte des NLP	5
Kommunikations-Einheit	6
S.C.O.R.E.-Modell	7
Ein Modell für Veränderung	9
Graphik: Probleme	10
 ÜBUNGS-DESIGN	 11
 NLP UND LERNEN	 13
Behaviorial Modeling	13
Lernblockaden	14
Umgang mit Kritik	14
Wissenskompetenz	15
Window-Oberfläche	16
Übersicht: NLP	17
Schwierigkeiten beim Erreichen eines Zieles	18
Fremdstimmen	18
Fremdgefühle	19
Format für einen optimalen Lernstate	20
prozedural / optional	21
Die vier Lernpositionen	22
 DER MENSCHLICHE MODELLIERUNGSPROZESS	 23
Generalisierung	24
Tilgung	24
Verzerrung	25
Generalisierung und Bedeutung	25
Graphik: Kommunikation (nach Dilts)	26

KÖRPERSPRACHE UND KONTAKT	27
Verbales Pacing	28
Pacen des emotionalen Zustandes	28
Pacen der Körperposition	28
Intonations- und Tempopacing	28
Körperpacing	29
Stimmpacing	30
Integrales Pacing	30
Sprachpacing	31
Atempacing	31
Pacing & Leading	33
Freies Pacing & Leading	33
Match - Mismatch - Match	34
Emotionspacing	35
Sensorische Information vs. Halluzination	36
Graphik: Rapport	37
 ANKERN	 38
Graphik: Ankern	39
Proaktives Modell	42
Komponenten für gute Anker	42
Verschmelzen visueller Anker	43
Moment of Excellence	44
Up-Time-Anker	45
Auditive Anker	45
Kinästhetische Anker	46
Wann ist Ankern schwierig?	46
Ankern des Rapports	47
Anker identifizieren	48
Alte Anker	49
Anker im täglichen Leben	50
Anker bei anderen identifizieren	51
Anker als Langzeitsymbol	52
Visuelle Anker ausdehnen	52
Mega-Ekstase	53
Der magische Kreis	54
Verdeckt ankern	55
Intensivierung eines Zustandes	56
Anker verschmelzen	57
Graphik: Anker verschmelzen	58
Format	59
Hypnotalk	60
Anker verketten	62

Change History	65
Stimulus-Response vs. Ankern	67
Worte als Anker	70
DIE REPRÄSENTATIONSSYSTEME	71
Äußere Veränderungen	71
"Gegenargumente" gegen die AZH	72
Forschungen über Augenbewegungen	75
Differenzierungen in den Rep.-Systemen	79
Das visuelle Rep.-System	80
Das auditive Rep.-System	83
Das kinästhetische Rep.-System	89
Graphiken: Nervensystem	91
Das olfaktorische und gustatorische Rep.-Sys.	95
Synästhesie	96
Wofür jedes der Rep.-Systeme gut ist	96
Lead-System, Repräsentations-System	
Referenz-System	99
Tabelle Zugangshinweise	100
Verarbeitung von Informationen	103
Übung	103
Der Übergang von Input zu Output	104
Hemisphärenmodell und NLP	105
Von innen und von außen gesteuerte	
Aufmerksamkeit	106
Das Speichern von Informationen	107
Leitlinien für auditive Speicherung	108
Nachteile der auditiven Speicherung	108
Vier verschiedene Wege zum Visualisieren	109
Lernen-Vergessen-Gedächtnis	110
Vergessen	112
Gedächtnis	113
Speichern	114
Augenzugangshinweise	116
Formblatt Gesichter	120
Kompetenz Augenzugangshinweise	121
Sprachliche Zugangshinweise	122
Identifizieren der Repräsentations-Systeme	125
Tabelle: Repräsentations-Systeme	127
Repräsentations-Systeme im täglichen Leben	128
Matching und Translating	130
Synästhesie-Molekül	132
Eye-Movement-Integrator	133

SUBMODALITÄTEN	135
Submodalitäts-Tabelle	136
Der Notfallschalter	139
Weg mit dem Angstgegner	140
Fast Phobia	140
Kritische Stimmen	142
Verstehen und Verwirrung	143
Verändern von Glaubenssätzen	144
Veränderungsmuster für Glaubenssätze	145
Verändern eines Glaubenssatzes II	147
Swish-Muster	148
Sich vor Lachen nicht mehr halten können	149
Das Praliné-Muster	150
Zerstörung von Bildern	152
Trennung von Selbst und Kontext	153
Trennung des inneren Zustandes vom äußeren Verhalten	154
Trennung des inneren Zustandes von den inneren Denkabläufen	155
Zeitlinien	155
Zwänge zerplatzen lassen	156
Zwanghaftes Verhalten dorthin geben, wo ich es möchte	157
Zwänge ausblasen	157
Zwanghaftes Verhalten mit Swish ändern	158
Neues Verhalten in der Zukunft verankern	158
Abschied und Neubeginn	159
Resolving Grief	160
 DIE WAHRNEHMUNGSPPOSITIONEN	 161
Multi-Perspektivische Beschreibung	161
Position 1, 2, 3	162
Aligning perceptual positions	163
 MILTON-MODELL	 166
Kausale Modellierungsprozesse	168
Transderivationale Suche	170
Ambiguitäten	172
Untergeordnete Satzteile	173
Syntakt. Umgebung für Präsuppositionen	175

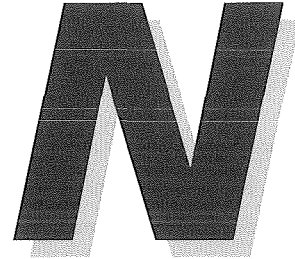
Übungen: Präsuppositionen	179
Hypnotische Sprachmuster	181
Beispiel für "Fluff"	189
Beispiel: Seminar-Eröffnungsvortrag	190
"To Mr. Donovan"	191
Commercial	192
FUTURE-PACING UND POSTHYPNOTISCHE BEFEHLE	193
Übungen	194
META-MODELL DER SPRACHE	195
Generalisierung und Bedeutung	196
Modellieren im allgemeinen	197
Das Transformationsmodell	198
Wohlgeformtheit	198
Einheitsstruktur - Konstituentenstruktur	199
Vollständigkeit	199
Mehrdeutigkeit	199
Bezugsindizes	200
Vorannahmen	200
Oberflächenstruktur	200
Strukturbaum	201
Tiefenstruktur	201
Transformationen	202
Wohlgeformtheiten im allgemeinen	203
Tilgung	203
Generalisierung	203
Verzerrung	203
Tilgung	204
Verbtilgung	204
Vergleichstilgung	204
Positiv-Tilgung	205
Komparativ-Tilgung	205
Superlativ-Tilgung	205
Adverbien-Tilgung	205
Modaloperatoren	206
Modaloperatoren der Möglichkeit	207
Modaloperatoren der Notwendigkeit	207

Generalisierung	208
Referenzindex	208
Universalquantifikator	208
Symmetrische Prädikate	210
Nicht-symmetrische Prädikate	211
X oder Y	211
Generalisierter Referenzindex	212
Komplexe Äquivalenz	213
Unspezifizierte Verben	214
Verzerrung	215
Nominalisierung	215
Vorannahmen	217
Semantische Fehlgeformtheit	218
Ursache / Wirkung	218
Implizierter Kausativ	218
Gedankenlesen	219
Verlorener Performativ	220
Übungen	221
Ziele spezifizieren	224
Meta-Outcomes	226
Modal-Operator-Shuffle	228
Inkongruenzen	229
Graphik: Tilgung	233
Graphik : Generalisierung	234
Graphik : Verzerrung	235
Stratageme zur Nutzung des Meta-Modells	236
Ursache - Wirkung	236
Komplexe Äquivalenz	236
Unangemessener Modaloperator	238
Chunking Down	238
Spiele auflösen	239
Glaubenssätze metamodellieren	240
Ziele setzen	242
Dormitive Principle - "schlafendes Prinzip"	243
 REFRAMING	 244
Bedeutung und Interpretation	244
Chunking	245
Werteskala	245
Kontextreframe / Bedeutungsreframe	246
Verhandeln zwischen den Teilen	248
Einen neuen Teil schaffen	250
Sechs-Schritt-Reframing	252

Empfindungs-Reframe	255
Kontrastierender Fragerahmen	257
RE-IMPRINT / NEU-PRÄGUNG	259
Modellieren von sozialen Rollen	259
Identifizieren und Arbeiten mit Imprint	260
Ausdrücken der Affekte	260
Systemische Störungen	261
Re-Imprint-Format, nach Dilts	262
Zirkulärer Re-Imprint	264
Indikationen	264
Format	265
Graphik: Re-Imprint	271
Graphik: Antipathie-Format	272
GEFÜHLE	274
Primäre Gefühle	275
Sekundäre Gefühle	275
Fremdgefühle	276
Seins-Gefühle	277
Demonstration der direkten Über- tragung von Gefühlen	277
Erkennen von Gefühlszuständen	277
Gefühle und Aufmerksamkeit	278
Aufmerksamkeit	278
Aufmerksamkeit und Ablenkung	279
Jeder ist Teil des Systems	280
PEERGRUPPENÜBUNGEN	281
Übungen zur sensorischen Genauigkeit	281
Kalibrierungsübungen	283
Verschiedene Übungen	286
Anker-Übungen	289
Übungen zum Meta-Modell	293
Aktiv zuhören - paraphrasieren	300
FRAGEN ZUM THEORETISCHEN PRACTITIONER-WISSEN	304
GLOSSAR	312
LITERATURLISTE	326

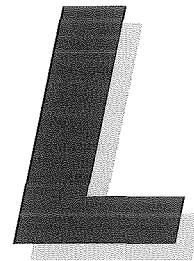
Das willkürliche und autonome Nervensystem, mit dem unsere Erfahrungen durch die fünf Sinne verarbeitet werden; Primäre Erfahrung:

visuell
auditiv
kinästhetisch
olfaktorisch
gustatorisch

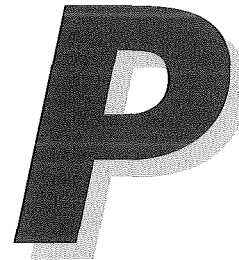


Sprachliche und nonverbale Kommunikationssysteme, durch die unsere neuronalen Repräsentationen kodiert, organisiert und mit einer Bedeutung belegt werden.

Bilder
Klänge
Gefühle
Geruch, Geschmack
Worte (innerer Dialog)



Die Fähigkeit, neue Möglichkeiten zu entdecken und sie zu nutzen, um unser Nervensystem und unseren Körper so verändern zu können, wie wir es uns wünschen. Ihn zu programmieren, die Leistungen in den Kontexten hervorzubringen, die wir uns vorstellen.



Neurolinguistisches Programmieren wurde in den 70er Jahren von dem Mathematiker Richard Bandler und dem Linguisten John Grinder entwickelt. Es ist ein psychologisches Kommunikationsmodell, welches sie bei der genauen Analyse der Arbeit erfolgreicher Therapeuten zusammenstellten (des Hypnosetherapeuten Milton Erickson, der Familientherapeutin Virginia Satir und des Gestalttherapeuten Fritz Perls).

Was ist NLP?

Sie nahmen an, daß die Gemeinsamkeiten in der Kommunikation mit deren Klienten die Essenz für eine tiefgreifende und effektive Veränderungsarbeit sein müßten. Im Laufe der Zeit entwickelt sich so eine vielfältige Zusammenstellung von Kommunikations- und Therapietechniken, mit denen man in erstaunlich kurzer Zeit tiefgreifende Veränderungen bei sich und bei anderen bewirken kann (deshalb auch der Name Kurzzeittherapie).

Auch im Geschäftsbereich sind diese "Werkzeuge" sehr nützlich, weil so jeder Manager seine Führungskapazität verbessern kann, sich selbst und den Mitarbeiter durch besseres Verständnis ganzheitlicher und liebevoller führen kann. Neue Wege können sich öffnen, Kreativität und innovative Entwicklungen bekommen einen ganz neuen Stellenwert im Unternehmen.

Neuro bezieht sich auf das Gehirn, in dem das menschliche Verhalten und der Körperzustand, sein Denken und sein Fühlen, sozusagen die Regiearbeit über sämtliche Handlungen des jeweiligen Individuums, beheimatet sind.

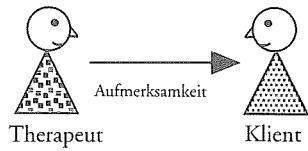
Linguistisch bedeutet, daß wir hauptsächlich mittels der Sprache unser inneres Erleben intern speichern bzw. nach außen mitteilen können. Mittels der Sprache bauen wir uns gewissermaßen eine "Landkarte der Wirklichkeit".

Programmieren ist die Fähigkeit, in unsere "neuronalen Netzwerke" einzugreifen und sowohl Gefühle als auch Verhaltensweisen so zu verändern, daß sie unserer Gesamtpersönlichkeit nützlich sind.

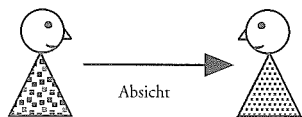
1. Kommunikation ist redundant. Man kommuniziert immer in den drei Haupt-Repräsentationssystemen gleichzeitig. (Der Anteil der nonverbalen Kommunikation beträgt ca. 70%.)
2. Die Bedeutung meiner Kommunikation ist nicht das, was ich meine, und auch nicht das, von dem ich meine, daß es der andere versteht. Sondern die (verhaltensmäßige) Antwort, die ich erhalte.
3. Widerstand ist ein Kommentar über die Inflexibilität des Kommunikators. Erfolgreiche Kommunikatoren akzeptieren und nutzen jedes angebotene Verhalten ihres Partners.
4. Es gibt keinen Ersatz für saubere, offene sensorische Kanäle.
5. Die Wahl, die ich treffe, ist immer die beste, die mir zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung steht. Allerdings heißt das nicht, daß es nicht noch eine bessere gibt.
6. Alle Menschen haben Ressourcen, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen.
7. Individuen haben zwei Ebenen der Kommunikation: die bewußte und die unbewußte.
8. Der positive Wert jedes Individuums ist konstant, hingegen kann der Wert und die Angemessenheit des internen und externen Verhaltens Gegenstand der Veränderung sein. Menschen arbeiten perfekt, niemand ist kaputt oder funktioniert nicht richtig. Wenn wir mit einem unserer Verhaltensmuster nicht zufrieden sind, geht es darum, herauszufinden, wie es funktioniert, um es so zu verändern, daß es nützlich oder angenehm ist.
9. Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es nützlich und sinnvoll ist. Neukontextualisierung des Verhaltens ist eine der wichtigsten NLP-Interventionen.
10. Eine Wahl zu haben ist besser, als keine Wahl zu haben; oder: Je größer die Auswahl, desto besser.
11. Die Intention allen Verhaltens ist positiv.
12. Die Landkarte ist nicht das Territorium. Menschen reagieren auf ihre "Karte der Realität", nicht auf die Realität selbst. NLP ist die Wissenschaft vom Verändern dieser Landkarten.
13. Es gibt keine Fehler in der Kommunikation, nur Resultate bzw. Feedback.

14. Alle Unterschiede, die Menschen hinsichtlich ihrer internen und externen Umgebung sowie ihres Verhaltens machen können, können sinnvoll im visuellen, auditiven, kinästhetischen, gustatorischen und olfaktorischen System repräsentiert werden.
15. Die Person mit der größten Verhaltensvariabilität kontrolliert die Situation.
16. Rapport bedeutet, dem anderen im Modell seiner Welt zu begegnen.
17. Wenn jemand etwas tun kann, ist es möglich, dieses Verhalten zu modellieren und es jemand anderen zu lehren.
18. Chunking - alles kann von jedem erreicht werden, wenn die Aufgabe in Stücke geteilt wird, die klein genug sind. "Wie ißt man einen Elefanten? Ein Häppchen nach dem anderen."

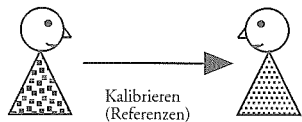
Kommunikations - Einheit



1. Ist er/sie bereit, Kommunikation zu empfangen?
(Aufmerksamkeitsrichtung, Accessing cues)



2. Frage stellen oder Anweisung geben.
(Richtige Absicht)

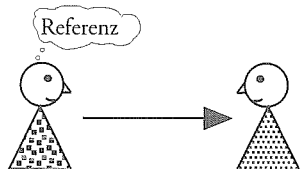


3. Hat er die Frage/Anweisung verstanden?

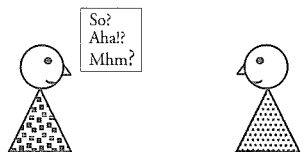
4. Hat er die Antwort/Bereitschaft zum Handeln gefunden?



5. Er/sie antwortet/macht was.



6. War das alles, oder fehlt was?



6a. Es fehlt etwas!



6b. Es fehlt nichts!

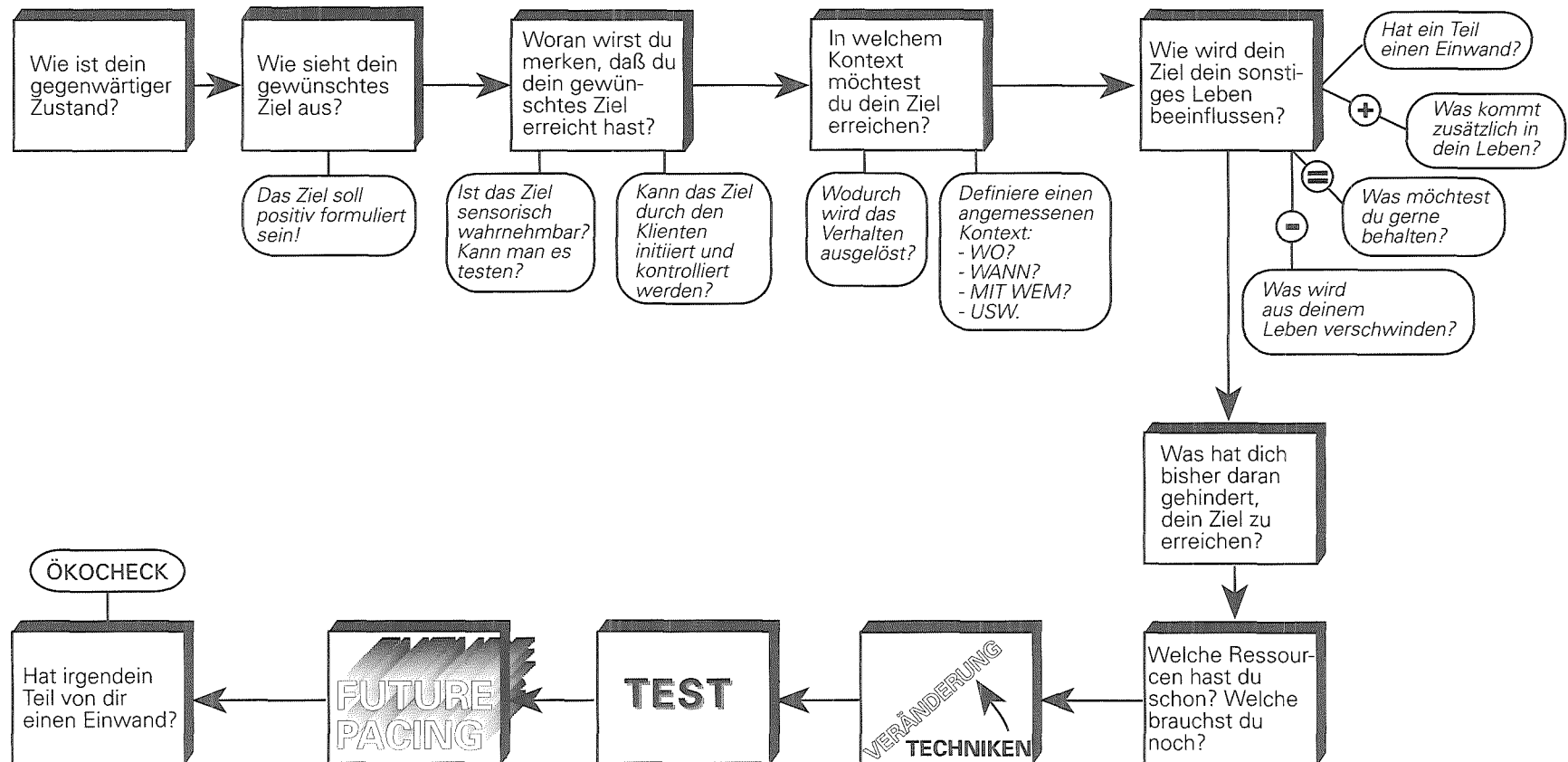
7. Abschluß dieser Kommunikationseinheit -
Beginn der nächsten.

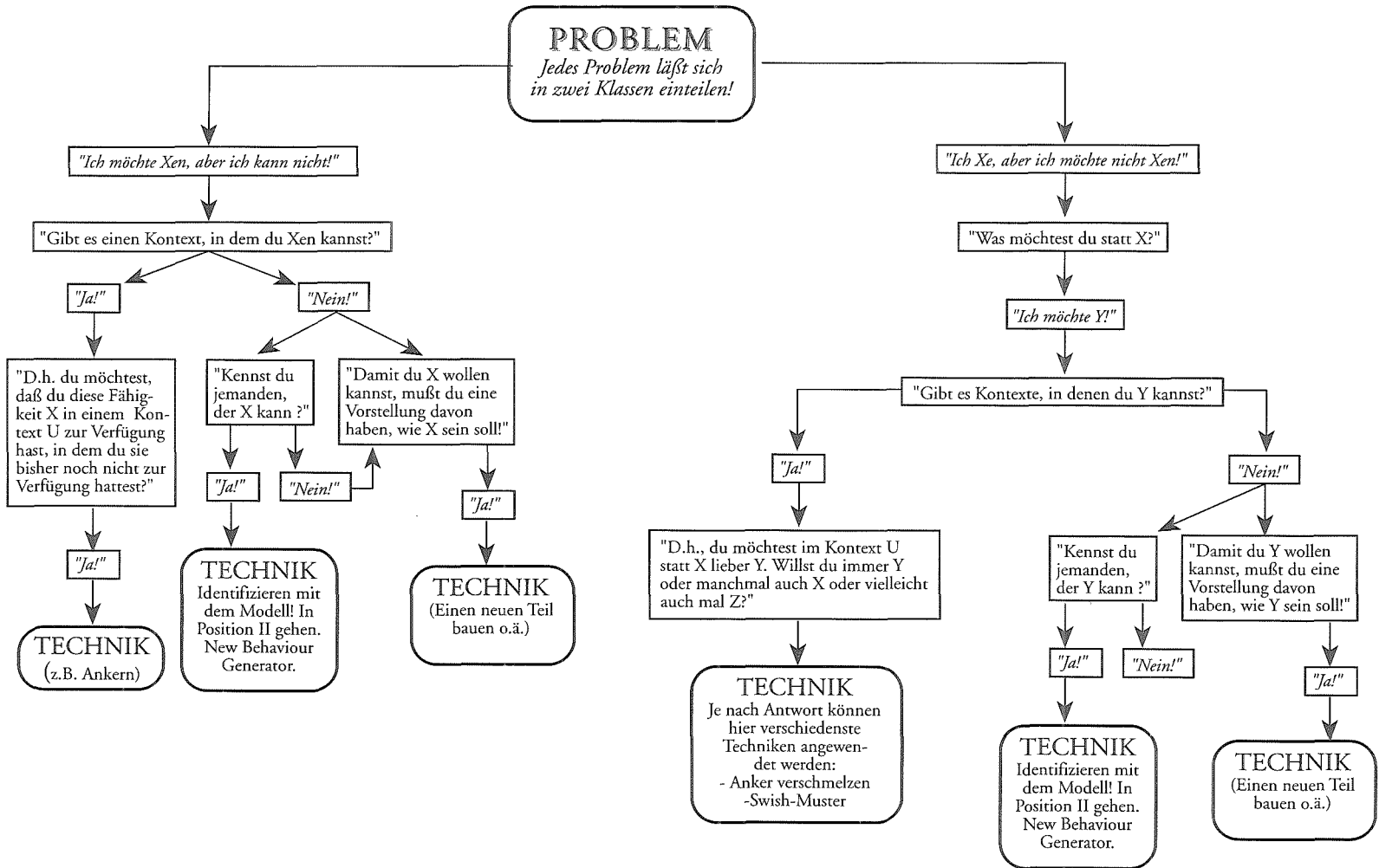
Das S.C.O.R.E.-Modell

Technik	Symptom	Ursache	Ressource	Ziel	Effekt
Zielbestimmung	Ziellosigkeit	Infos fehlen	Führen zu ...	→ ... →	→
Meta-Modell	Diffuse Problem- beschreibung	Tilgung, Verzerrung, Generalisierung	Rückgewinnung der relevanten Erfahrungen	Klarheit, Verstehen,	Problemlösung
Anker verschmelzen	behindernde Erfahrung (K-)	Kein Zugang zu Ressourcen	positive Erfahrung	Ressource K+ in der Problemsituation erleben	Kreativität und Lebendigkeit
Chaining	Steckenbleiben	zu große Schritte	mehrere kleine Schritte	autonomes Weiterkommen	Vertrauen auf Weiterkommen
Re-Imprinting	Trauma, negative Glaubenssätze	Konflikte im Imprint-System	neue Ressourcen und Erfahrungen einführen	positiver Glaube K+ Verständnis/Verzeihen	Synergie des Gesamtsystems
Geschichte verändern	Wiederholtes K- ohne Glaubenssatz	vergangene negative Erfahrungen	Verbindung mit positiver Erfahrung	wiederholtes K+	GLÜCK
Walt-Disney- Strategie	unerfüllte Wünsche, Was kann ich machen?	Konflikte von Teilpersönlichkeiten	Austausch und Ausleben der Teilpersönlichkeiten	Zielklarheit und Zielerreichung	persönliche Wirksamkeit
1.-2.-3.-Position	Konflikt interpersonell	wechselseitiges Unverständnis	Wissen vom Anderen	Verständnis	Gemeinsamkeit
Reframing	unangemessenes Verhalten	einseitiger Standpunkt einseitige Sicht	neue Standpunkte und Sichtweisen ausprobieren	angemessenes Verhalten	Kongruenz
Verhandlung zwisch. d. Teilen	innerer Konflikt	verschiedene Teile arbeiten gegeneinander	Kommunikation und Anerkennung der Teile	Ergänzung der Teile	ganzheitliches Handeln
Kontext- reframe	unangemessenes Verhalten in bestimmten Situationen	Situationen werden verwechselt	passenden Kontext finden	angemessenes Verhalten	Wahlmöglichkeiten
Bedeutungs- reframe	unerwünschtes Gefühl und Verhalten	negative Interpretation	positive Interpretation	positives Gefühl	Akzeptanz
6-Schritt- Reframe	unerwünschtes Verhalten, körperliche Symptome	Teil mit positiver Absicht und unangemessenem Verhalten	kreativen Teil einbeziehen	neue Wahlmöglichkeiten	gute Absicht und sinnvolles Verhalten
Submodalitäten Swish	Steckenbleiben in negativen Gefühlen	"sinnliche Verpackung" ist unangemessen	Austausch und Veränderung der "Verpackung"	weitergehen	Flexibilität
Trance	Streß, Unzufriedenheit, Rationalisieren	einseitige Wahrnehmung	positive Erfahrung mit den unbewußten Ressourcen	neues Empfinden, Zufriedenheit und K+	neue Wege entspannt finden
Strategien	verwirrt, weiß nicht wie	Unwissenheit	Sequenzen erlernen, wahrnehmen	wissen wie	Effektivität, mehr Fähigkeiten
Bewegung in logischen Ebenen	persönliche Inkongruenz	Verhältnis der Teile zum Ganzen unbestimmt	stimmiger Neuentwurf mit Ressourcen	Kongruenz, Authentizität	Ganzheitlichkeit
Zwänge zer- platzen lassen	zwanghaftes Verhalten, innere Stimmen	negative Konditionierung	durch Übertreibung entmachten	Wahlmöglichkeiten	Selbstbestimmung
Fast Phobia	Phobien, Angstzustände	unkontrolliertes Ablaufen eines "Befürchtungsfilms"	Dissoziation, Film rückwärts laufen lassen	Angstfreiheit, angemessenes Gefühl	Selbstvertrauen

[illegible]

EIN MODELL FÜR VERÄNDERUNG





ÜBUNGS-DESIGN

Alle Übungen im NLP werden im Regelfall mit drei Personen durchgeführt. Dabei ist die Person A der Therapeut bzw. der Programmierer, die Person B der Klient und die Person C die Metaperson. In jeder dieser drei Positionen gibt es unterschiedliche Dinge zu lernen und unterschiedliche Erfahrungen zu machen.

Als Therapeut bzw. Programmierer lernen wir im wesentlichen die jeweilige Technik und unsere Fähigkeit, uns auf den Klienten zu kalibrieren.

In der Position B, als Klient, erleben wir einerseits die Wirkungsweise einer Technik und haben gleichzeitig die Möglichkeit, alte Verhaltens- und Erlebnisprogramme so zu verändern, daß sie unseren Vorstellungen besser entsprechen. Durch diese Veränderungen wächst der erfahrungsmäßige Hintergrund für die Überzeugung, daß Veränderung leicht und schnell möglich ist. Diese interne Haltung ist für das kongruente Arbeiten mit NLP eine wesentliche Voraussetzung.

Als Metaperson lernen wir, den Kommunikationsprozeß zwischen Menschen genau zu beobachten. Gleichzeitig sind wir für den Programmierer eine Ressourceperson, d.h., wir können ihm helfen, wenn er im Format steckenbleibt, bzw. ihm helfen, wenn er vom Format abgewichen ist, zum Format zurückzufinden. Des weiteren entwickelt die Metaperson ihre Fähigkeit, jemand anderen zu coachen, d.h., ihm sensorisch definite Rückmeldungen über das zu geben, was von außen zu beobachten war. Unabhängig davon, ob der Trainee später selbst andere in NLP ausbildet oder nicht, ist die Fähigkeit, genaues Feedback zu geben, in vielen Lebensbereichen nützlich.

Metaperson zu sein ist also keine "Ausruhposition", ganz im Gegenteil, die Arbeit der Metaperson ist für den Programmierer am Anfang wesentlich für das Erlernen einer zügigen und prozeßorientierten Arbeitsweise. Die Metaperson ist nicht nur zuständig für die korrekte Einhaltung der entsprechenden Vorgehensweise, sondern auch dafür, daß der Programmierer die allgemeinen Kriterien für gute NLP-Arbeit in *jeder* Übung beachtet.

Kalibrieren:

Die Zuordnung des äußeren (externalen) Zustandes einer Person zu einer inneren (internalen) Verfassung.

Kongruenz:

Alle Ressourcen einer Person sind auf ein Ziel fokussiert, und kein Teil der Person versucht, das Erreichen dieses Ziels zu behindern.

Sensorisch definit:

Informationen, die direkt mit Hilfe der fünf Sinne wahrnehmbar und überprüfbar sind.

Allgemeine Bedingungen für die Übungen:

- Der Therapeut soll vor der Übung das Format nochmals durchlesen und erst beginnen, wenn er das Format in seinen wesentlichen Schritten auswendig vor Augen hat.
- Rapport aufbauen, bevor die Übung beginnt.
- Den Klienten zügig zum Thema bringen und keine langen Vorgespräche führen.
- Bei Rapportbruch während der Übung erst den Rapport wieder aufbauen, dann weitermachen.
- Die Metaperson hat für jede Übung eine Soll / Soll-Nicht-Liste, die es ihr ermöglicht, darauf zu achten, ob die wesentlichen Dinge richtig gemacht und ob die typischen Fehler vermieden werden.

Rapport:

Eine Beziehung zwischen Personen, die durch Harmonie, Verständnis und gegenseitiges Vertrauen geprägt ist.

Beispiel: Vertrauen des Klienten in die Kompetenz des Therapeuten.

Des weiteren werden wir nach jeder Demo eines Formates durch den Trainer gemeinsam eine Kurzdefinition für jedes Format entwickeln, in der die Essenz dieses Formats in einem oder zwei Sätzen zusammengefaßt wird. Diese Definition schreibt sich jeder Teilnehmer handschriftlich in seine Unterlagen ein.

Für diejenigen, die Lust haben, ist es durchaus sinnvoll, sich schon bei der Vorbereitung auf das Thema eine solche Definition selbst zu überlegen. Unserer Erfahrung nach hängt die saubere Arbeit mit Formaten unter anderem von der geistigen Klarheit des Programmierers darüber ab, was er tut.

*Geistige Klarheit ist eher eine Frage des Mutes
als der Intelligenz!*

NLP und Lernen

In diesem NLP-Practitioner-Seminar wird es viel Neues zu lernen geben, sowohl Theoretisches als auch Praktisches.

Die Erfahrungen der letzten fünf Jahre haben uns immer wieder gezeigt, daß die meisten KursteilnehmerInnen aus ihrer Schulzeit schlechte Lernstrategien, Lernhemmungen u.ä. mitgebracht haben. Aus diesem Grund beginnen wir die Ausbildung damit, daß wir eine Bestandsaufnahme des individuellen Lernverhaltens durchführen. Auf der Basis dieser Ist-Analyse werden wir jedem einzelnen helfen, eine für ihn angemessene Lern- und Lesestrategie zu entwickeln, so daß dieser Kurs von Anfang an für Sie gleich mit Freude am Lernen beginnt.

Da der Practitioner Sie berechtigt, NLP anzuwenden, aber noch nicht, zu unterrichten, wird der Schwerpunkt der Ausbildung auf der Entwicklung Ihrer Handlungskompetenz liegen. Natürlich wird parallel dazu auch Ihre theoretische Kompetenz mitentwickelt, allerdings mit 2. Priorität. Erst im Master und natürlich erst recht im Trainer steht die theoretische Kompetenz gleichberechtigt neben der Handlungskompetenz.

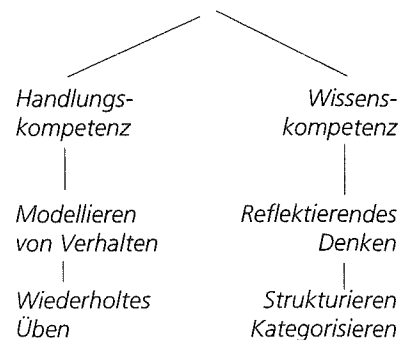
Bei der Entwicklung Ihrer Handlungskompetenz wird ein wesentlicher Aspekt Ihres Übens in dem bestehen, was man im NLP behavioral modeling (Verhaltensmodellierung) nennt. Diese Art zu üben ist Ihnen von klein auf vertraut. Als kleines Kind haben Sie Ihre Eltern und Geschwister in Ihrem Verhalten nachgeahmt und sich somit spielerisch die typischen Verhaltensweisen Ihrer Familie angeeignet. Später haben Sie sich mit den Verhaltensweisen Ihrer Helden identifiziert, und beim Sport haben Sie versucht, Bewegungsabläufe Ihrer Idole zu kopieren.

Die Methode des Verhaltensmodellings gilt heute, namentlich im Sport, als ein fester Bestandteil des Trainings. Seit Anfang der 70er Jahre haben Bandler und Grinder diesen Aspekt des Trainings auch in die Ausbildung von Psychotherapeuten und Kommunikationsexperten eingeführt.

D. h., in diesem Kurs haben Sie Gelegenheit, einen "Meister" des NLP bei der Arbeit zu beobachten und ihn als "Modellvorlage" zu nutzen. Bei diesem Modellieren gibt es einiges Wesentliches zu beachten:

- Wenn man nur ein Modell als Vorlage hat, kann man zwischen dem Wesentlichen (dem, was wirkt) und dem persönlichen Stil noch nicht unterscheiden. D.h. man sollte mehr als ein Modell als Vorlage haben. Dies ist durch die Anwesenheit von 3-4 anderen NLP-Trainern gewährleistet. Darüber hinaus empfehlen wir, sich Videos von anderen NLP-Trainern wie Bandler, Grinder, Dilts anzusehen.

Lernen



Behaviorial Modeling

- Das Modellieren des äußeren Verhaltens sagt uns noch nichts über die inneren Prozesse, die dieses Verhalten hervorbringen. Insofern ist Verhaltensmodellierung nur ein ersterer äußerlicher Schritt, um die Struktur von Spitzenleistungen zu verstehen.

Gegen diese Art zu lernen haben einige Menschen, namentlich Erwachsene, Einwände. Sie befürchten, daß sie zu einer Kopie ihres Vorbildes werden und dadurch ihre eigene Identität verlieren. Diese Gefahr besteht durchaus, wenn jemand den Prozeß des Modellierens so versteht, daß er so werden möchte wie X. Das ist aber gerade nicht das Ziel beim Modellieren, sondern es geht darum, Verhaltensabläufe von Experten zu lernen, um sie dann auf angemessene Weise in das eigene Verhalten zu integrieren.

An dieser Stelle sei noch angemerkt, daß die Grundlagen des NLP durch das Modellieren von Spitzentherapeuten entstanden ist.

Beim Unterrichten von NLP sind uns zwei typische Einstellungen aufgefallen, die zu einer starken Lernblockade führen: *Perfektionismus* und *Angst vor Versagen*.

Lernblockaden

Der Perfektionist glaubt, daß er erst etwas machen darf, wenn er es perfekt kann. Dies führt dazu, daß er gar nicht erst anfängt!

Bei der Angst vor dem Versagen beginnt die entsprechende Person erst gar nicht, weil sie ein "Versagen" als eine Rückmeldung über den Wert ihrer Person interpretiert. Im NLP geht man aber von der Vorannahme aus, daß es in der Kommunikation keine Fehler, sondern nur Feedback gibt. Egal, wie gut man als Kommunikator immer sein mag, es wird einem immer wieder passieren, daß eine Kommunikation nicht die gewünschte Wirkung hat. Dann ist es wichtig, die innere Flexibilität zu haben, etwas anderes zu tun, anstatt sich mit Selbstvorwürfen zu demoralisieren.

Viele Menschen reagieren körperlich sehr heftig auf Kritik. In dem Moment, in dem sie kritisiert werden, bekommen sie einen "Tunnelblick", es wird ihnen heiß, und ihr Denken kreist nur noch um die Frage: Wie kann ich mich rechtfertigen bzw. verteidigen?

Umgang mit Kritik

Diese körperliche Reaktion hat ebenfalls etwas damit zu tun, daß man die Kritik nicht als Rückmeldung über eine Soll/Ist-Differenz bzw. als Mitteilung darüber erlebt, wie jemand anderes die Situation wahrgenommen hat, sondern als Entwertung der eigenen Person.

Dies führt häufig dazu, daß diese Personen auch ungern andere kritisieren bzw. ihnen kritisches Feedback geben.

Menschen begegnen sich in sozialen Rollen. Diese Rollen sind entweder hierarchisch oder gleichberechtigt. Es ist wichtig, zu verstehen, daß Hierarchien *funktional kontextualisiert* sind. Damit ist gemeint, daß eine Hierarchie ihre Bedeutung immer nur in einem bestimmten Kontext relativ zu einer bestimmten Funktion hat.

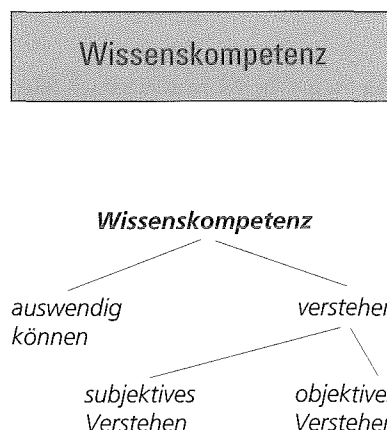
<i>Chef</i>	≠	<i>Mitarbeiter</i>
<i>Lehrer</i>	≠	<i>Schüler</i>
<i>Mann</i>	≡	<i>Frau</i>
<i>Mensch</i>	≡	<i>Mensch</i>
<i>Eltern</i>	≠	<i>Kind</i>

Menschen haben nun Beziehungen zueinander, die kontextübergreifend sind, z.B. kann unser NLP-Trainer gleichzeitig unser Freund sein. Daraus folgt, daß es in dem ersten Kontext eine hierarchische Beziehung und im zweiten eine gleichrangige gibt. Für erfolgreiche Kommunikation ist es wichtig, daß Menschen in der Lage sind, kontextspezifisch angemessen zu reagieren. Können sie das nicht, so liegt die Ursache häufig darin, daß sie als Kinder *trianguliert* waren. Das bedeutet, daß mindestens ein Elternteil das Kind in eine die Generationengrenze überschreitende Koalition hineingezogen hat. Daraus folgt, daß dieser Mensch nie gelernt hat, funktionale Hierarchien einzuhalten. Eine solche *systemische Verstrickung* kann das Annehmen von Feedback seitens der Trainer oder der Metaperson während der Übungen erheblich behindern. Sollten wir oder Sie selbst eine solche Reaktion feststellen, ist es angezeigt, so schnell wie möglich daran zu arbeiten, da andernfalls Ihr Fortschritt ernsthaft behindert wäre.

Bei der Wissenskompetenz unterscheiden wir zwischen *Auswendigkönnen* und *Verstehen*. Jeder von uns kann z.B. ein Lied in einer fremden Sprache, die er nicht versteht, auswendig lernen. Auswendigkönnen bedeutet nicht mehr und nicht weniger, als etwas Gesprochenes oder Geschriebenes wortwörtlich wiederholen zu können. Das Verstehen können wir nochmals unterteilen in subjektives und objektives Verstehen. Subjektives Verstehen ist nichts anderes als ein Gefühl. Hingegen ist objektives Verstehen die Fähigkeit, das Verstandene in eigenen Worten wiedergeben zu können und in unterschiedlichen Kontexten angemessen wiedergeben zu können.

Beim Verstehen von Theorien ist es wichtig, zu beachten, daß der Input immer linear sequentiell erfolgt (Lesen oder Hören). Das Verstehen einer Theorie setzt allerdings voraus, daß der Verstehende diesen sequentiellen Input für sich als etwas Ganzes, Zusammenhängendes, Tabulares übersetzt (siehe auch Einleitung Repräsentationssysteme).

Diese Fähigkeit setzt eine entsprechende Lesestrategie voraus. Aus diesem Grund werden wir uns eingehend damit beschäftigen, daß jeder Teilnehmer des Seminars eine solche Lese- und Lernstrategie entwickelt (siehe auch Text und Graphik nächste Seiten).



Im folgenden soll der Versuch unternommen werden, eine mögliche Form der internen Repräsentation des Wissens über NLP darzustellen, wie sie der Autor selbst nutzt und wie sie so oder ähnlich jeder Trainer haben sollte.

Window-Oberfläche

Als Trainer für NLP ist es wichtig, daß man das gesamte Wissen über NLP auf allen Abstraktionsebenen zur Verfügung hat. Wie mir immer wieder auffällt, gibt es viele Menschen, die Wissen konkretistisch abspeichern. D.h., sie nehmen eine konkrete Erfahrung von etwas als Repräsentation der Sache selbst. Z.B. fragt man jemanden: "Was ist *Verhandeln zwischen den Teilen*?", und man bekommt als Antwort ein konkretes Beispiel, wo derjenige schon mal erfolgreich die Technik angewandt hat oder derjenige versucht, die verschiedenen Formatschritte aufzusagen. Bittet man die Person aber um eine Kurzdefinition, sieht sie sich nicht in der Lage, diese aus dem Stegreif zu geben. Das bedeutet nichts anderes, als daß diese Person diese Technik auf dieser Abstraktionsebene bisher nicht repräsentiert hat.

Oder umgekehrt, jemand kann alle Techniken des NLP wunderbar definieren und die einzelnen Formatschritte aufzählen, aber er traut sich nicht zu, diese Technik auch zu machen. D.h., diese Person hat die Technik nicht auf der Handlungsebene repräsentiert.

Unter einer Window-Oberfläche kann man sich eine Systematik vorstellen, die es uns erlaubt, an jedem Begriff (Window) "anzuklicken", um dann von da aus mehr Details zu bekommen (runterchunken).

Als Start-Oberfläche schlage ich folgende Systematik vor:

Wenn man untenstehende Graphik als Window- oder Mac-Oberfläche auffaßt, dann kann man jedes Kästchen und jeden Pfeil als "Window" auffassen, den man anklicken kann, um so zu einer konkreteren (chun-king down) Repräsentation zu gelangen.

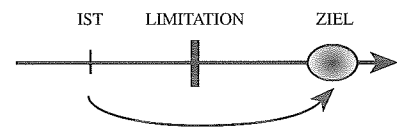
Die Aufgabe jedes Trainers besteht nun darin, für sich selbst eine Oberfläche zu designen und für jede Technik eine Nominaldefinition und eine Graphik zu entwerfen. Des weiteren können neben Nominaldefinition und Graphik z.B. Geschichtliches zu dieser Technik, Indikation-Kontraindikation, Beispiele, Anekdoten, Schwierigkeiten und praktische Tips, wie man damit fertig wird, usw., in diese Oberfläche eingebaut werden.



NLP ist eine zielorientierte Vorgehensweise. D.h., wir beschäftigen uns im NLP vor allem damit, was jemand erreichen möchte, und nicht so sehr mit dem Problemzustand, in dem er sich gerade befindet. Wenn Menschen Ziele erreichen wollen, dann brauchen sie im Regelfall keinen Therapeuten, sondern sie setzen sich ein Ziel und tun etwas, um dieses zu erreichen. Erst wenn jemand wiederholt versucht hat, ein ihm wichtiges Ziel zu erreichen, und immer wieder gescheitert ist, kommt er auf die Idee, sich bei einem Therapeuten Hilfe zu holen. Für den Therapeuten ist es nun wichtig, zwischen zwei wesentlichen Gründen zu unterscheiden, die Menschen daran hindern, ihre Ziele zu erreichen.

Schwierigkeiten beim Erreichen eines Zieles

1. Auf dem Weg zum Ziel begegnen ihnen innere und äußere Hindernisse, die sie aufgrund von Traumatisierungen oder limitierenden Glaubenssätzen nicht überwinden können; oder aber
2. die Zielerreichung widerspricht entweder einem unbewußten Glaubenssatz, oder sie konfligiert mit einer unbewußten Solidarität mit einem Sippenmitglied (Identifizierung).
Im letzteren Fall erlebt der Klient die Zielerreichung als Verrat an einer geliebten Person.



Wenn wir uns im folgenden mit der Installierung eines optimalen Lernstates beschäftigen, ist es wichtig, diese beiden Punkte im Auge zu behalten.

Ein optimaler Lernstate ist etwas, was jeder Mensch hat. Jeder hat schon irgend etwas spielend leicht gelernt. Dies muß natürlich nicht unbedingt schulisches Wissen gewesen sein. Es kann auch so etwas wie Rollschuhlaufen, Stricken o.ä. sein.

Während unseres Erziehungsprozesses erleben wir von seiten unserer Umgebung (Eltern, Lehrer usw.) auf verschiedenste Weise Zuschreibungen. Uns wird gesagt, wer und was wir sind. Z.B. wird uns gesagt, daß wir faul sind, daß wir dies oder jenes sowieso nicht können usw. Wenn wir solche Zuschreibungen häufig genug gehört haben, entsteht ein *Introjekt*. D.h., selbst wenn wir im Äußeren diese Stimme nicht mehr hören, hören wir sie dennoch in unserem Inneren. Diese innere Stimme sagt auf der bewußten oder unbewußten Ebene in den entsprechenden Situationen genau das, was wir als Kinder in solchen Situationen immer wieder zu hören bekommen haben. Während wir diese Stimme in unserem Inneren hören, entsteht in uns ein Körpergefühl, das dem des Kindes, das wir einmal waren, entspricht (Minderwertigkeitsgefühle, Hilflosigkeit, Resignation, Wut usw.).

Fremdstimmen

Es gibt nun eine einfache Technik im NLP, um mit solchen Introjekten in Form einer Fremdstimme therapeutisch zu arbeiten:

1. Erinnere dich an eine Lernblockade, in der du dich durch eine Fremdstimme behindert gefühlt hast.
2. Wo hörst du die Stimme? Innerhalb deines Kopfes oder außerhalb? Benutzt diese Stimme das Personalpronomen du oder ich? (Du kannst das nicht! oder: Ich kann das nicht!)
3. Bewege die innere Stimme an den Ort deines Kehlkopfes. Wiederhole den Satz mit dem Personalpronomen ich.
4. Wie wirkt die Stimme jetzt? Glaubst du den Inhalt des Satzes immer noch?
5. Denke dir einen neuen, angemessenen Satz aus, der für dich zu diesem Thema gilt.

Im Regelfall ist die Wirkung der Stimme nach diesem kleinen Format aufgehoben.

Eine zweite Möglichkeit sind Fremdgefühle. Fremdgefühle entstehen dadurch, daß sich das Kind aus Liebe mit einem erwachsenem Mitglied der Familie identifiziert und ein bestimmtes typisches Lebensgefühl übernimmt, z.B. das Gefühl, ein Versager zu sein.

Fremdgefühle

Mit dem folgenden Format können Sie Fremdgefühle zurückgeben.

1. Identifiziere eine Lernsituation, in der du dich durch ein bestimmtes Gefühl am erfolgreichen Lernen behindert gefühlt hast.
2. Wo spürst du dieses Gefühl in deinem Körper?
3. Fühlt es sich an wie dein eigenes oder eher wie das eines anderen?
4. Wenn es das eigene ist, weiter mit Change History, wenn es das eines anderen ist, weiter mit 5.
5. Wessen Gefühl ist es?
6. Stelle dir diese Person vor deinem geistigen Auge vor, blicke ihr in die Augen und sage folgendes:
Du bist mein(e) X (Vater, Mutter etc.), ich bin dein(e) Y (Tochter, Sohn etc.). Du hast dich ein Leben lang Z (Fremdgefühl benennen) gefühlt. Dieses Gefühl habe ich von dir (aus Liebe) übernommen. Aber das ist nicht mein Gefühl, sondern deins, das brauche ich nicht, und das will ich nicht mehr. Ich gebe es dir zurück. (Dabei gibt der Klient einen Gegenstand zurück.)
7. Test, ob das Gefühl vollständig zurückgegeben worden ist, ansonsten 6. wiederholen.

Mit dem folgenden Format können Sie in den nächsten Wochen im Seminar bzw. in Ihrer Peergruppe an all den Lernblockaden arbeiten, die Ihnen auffallen.

Format für einen optimalen Lernstate

1. **Identifiziere eine Situation**, in der du einen optimalen Lernstate haben möchtest, aber noch nicht hast.
2. **Identifiziere die Blockade**: Fremdstimme, Fremdgefühl oder eigenes Störgefühl.
3. Bei Fremdstimme oder Fremdgefühl Nutzung der obigen Formate. Bei "eigenem" Störgefühl wird dieses Gefühl geankert (negativer Anker).
4. **Erinnere dich an einen optimalen Lernstate**.
Assoziiere dich mit der Erinnerung.
Was genau fühlst du wo?
Was sagst du im Inneren zu dir?
Dieser Zustand wird geankert (positiver Anker).
5. Den positiven Anker aus 4. halten und entweder mit dem negativen Anker aus 3. verschmelzen lassen bzw. Halten des positiven Ankers aus 4., während der Klient an die entsprechende Lernsituation denkt.

Wichtig:

Während die Anker verschmelzen, werden Prozeßinstruktionen gegeben, die den optimalen Lernstate mit der neuen Lernsituation verbinden (siehe Hypnotalk).

Notieren Sie den entsprechenden Hypnotalk:

Beim Erlernen von NLP gibt es eine Menge Prozeduren (Formate), die eine gewisse Ähnlichkeit mit Kochrezepten haben. D.h., es wird dem Anwender genau gesagt, was er wie in welcher Reihenfolge machen soll. Ein solches Vorgehen nennt man *prozedural*. Der Gegensatz dazu ist *optional*. Hierbei wird nur das Ziel vorgegeben, der Weg dorthin kann frei gewählt werden.

prozedural /
optional

Menschen, die eher optional orientiert sind, empfinden sich bei einer prozeduralen Vorgehensweise leicht eingeschränkt und bevormundet. Aus diesem Grund versuchen sie, der prozeduralen Anweisung zu entgehen und das Ziel auf ihre eigene Weise zu erreichen. Dieses Vorgehen ist zwar psychologisch verständlich, verhindert aber beim Anfänger das saubere Erlernen der Technik.

Der Vorteil des optionalen Vorgehens besteht darin, daß hier die Kreativität mehr gefördert wird und beim Ausbleiben einer klaren Handlungsanweisung eher eine eigenständige, schöpferische Lösung gefunden wird.

Der eher prozedural orientierte Mensch kann leicht vorgegebene Prozeduren exakt anwenden. Der Nachteil besteht allerdings darin, daß er beim Ausbleiben einer klaren Handlungsanweisung leicht in einen "stuck state" gerät und nicht mehr weiter weiß.

In der Realität sieht es allerdings so aus, daß es kaum prozedurale Anweisungen gibt, die nicht ein gewisses Maß an Optionalität auf seiten des Anwenders erfordern. Wenn z.B. in einem Kochrezept die Anweisung steht: "Geben Sie eine Prise Salz hinzu", ist es notwendig, zu wissen, was eine Prise relativ zu der Anzahl der Personen, für die gekocht werden soll, bedeutet. Je unerfahrener der Anwender eines Formates ist, desto genauer müssen die Anweisungen sein. Je erfahrener der Anwender ist, desto optionaler können die Anweisungen sein.

Sowohl das prozedurale als auch das optionale Vorgehen hat in bestimmten Kontexten seine Berechtigung. So ist z.B. beim Entschärfen einer Bombe eher ein prozedurales Vorgehen angebracht, während beim Flirten eher eine optionale Vorgehensweise sinnvoll erscheint.

Beim Erlernen des NLPs beginnen wir sehr prozedural und werden mit zunehmender Qualifikation immer optionaler. Sollten Sie selbst eher ein optionaler Typ sein, kann es gut sein, daß Sie sich von den ständigen Korrekturen Ihrer Metaperson bzw. Ihres Trainers "genervt" fühlen. Sollte das der Fall sein, wenden Sie sich an einen Trainer, um mit ihm/ihr daran zu arbeiten, da Sie andernfalls bei den Übungen nicht den gewünschten Fortschritt machen werden.

Wenn man NLP oder eine andere, handlungsorientierte Technik lernen möchte, dann gibt es immer mindestens vier verschiedene Positionen, in denen man sich beim Lernen befinden kann. Jede dieser Positionen ist wichtig und hat ihre besondere Bedeutung. In dieser NLP-Ausbildung werden die vier Positionen in folgender Reihenfolge eingenommen:

1. Informationsaufnahme

In dieser Position befindet man sich, wenn man ein Buch liest, die Arbeitsunterlagen studiert, sich ein Video ansieht oder Audiotapes anhört. Diese Position ist im wesentlichen dafür da, unser rationales, kognitives Verständnis zu entwickeln.

2. Eigenes Erleben

In Position 2 befindet man sich dann, wenn jemand mit einem eine NLP-Technik macht. In dieser Position erlebt man, wie es sich anfühlt und welche inneren Prozesse ablaufen, während man durch einen bestimmten NLP-Prozeß geht.

3. Anwendung

In dieser Position ist man in der Rolle des Anwenders einer NLP-Technik. Man macht Erfahrungen damit, worauf man bei der Anwendung einer Technik achten muß, welche Schwierigkeiten auftreten können, wie man diese überwindet und was der Unterschied zwischen Stil und Wirkmechanismus ist.

4. Reflektion

In der 4. Lernposition redet man über die Erfahrungen aus 1.-3. Diese Position ist wichtig, um das Gelernte in eigenen Worten zu kodieren, zu verallgemeinern und mit dem vorhandenen Wissen zu verbinden. Gleichzeitig erfährt man durch die Diskussion mit anderen Teilnehmern andere mögliche Betrachtungsweisen der gleichen Übung bzw. Technik. Dadurch erweitert und vertieft sich das Verständnis der Vorannahmen des NLP, die jeder aus seinem Modell der Welt heraus wahrnimmt und bewertet.

Die Positionen 2 und 3 können je nach Übung ihren Platz tauschen, hingegen werden 1 und 4 meistens in dieser Reihenfolge unterrichtet.

Wir werden bei einigen Übungen allerdings auch mit der Position 2 bzw. 3 beginnen, so daß die Teilnehmer die Möglichkeit haben, selbständig gemachte Erfahrungen zu analysieren und zu generalisieren. Dies entspricht der Unterscheidung von induktivem bzw. deduktivem Vorgehen.

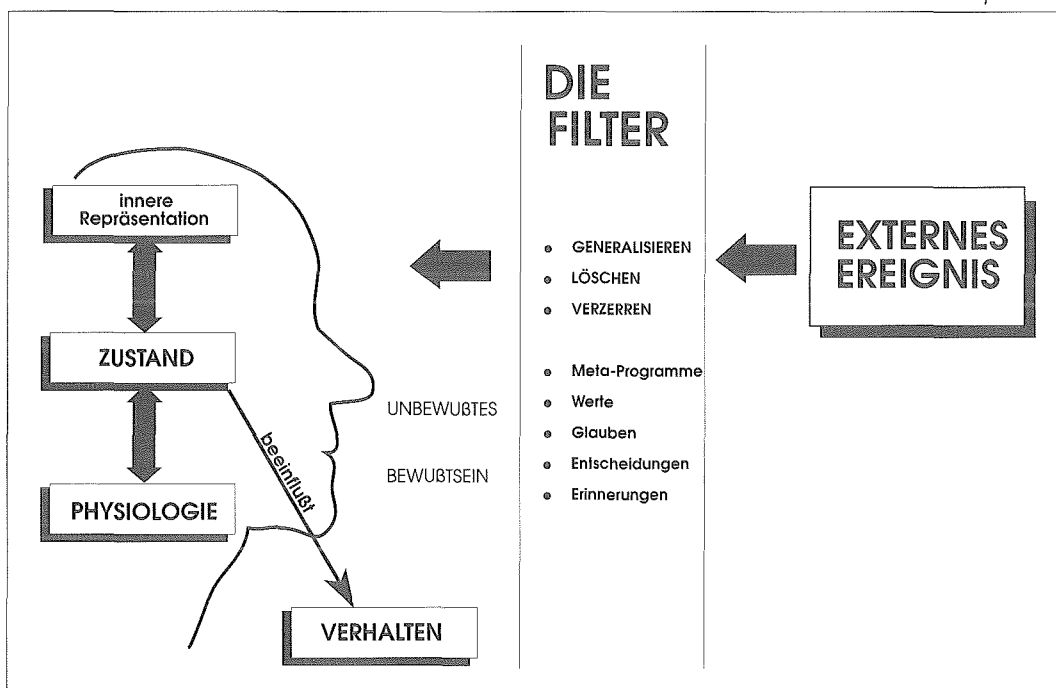
Die 4. Position wird allerdings **immer** an letzter Stelle kommen, da es uns nicht als sinnvoll erscheint, über Dinge zu reden, bevor man die entsprechenden Erfahrungen gemacht hat. D.h., in die Metaposition zu gehen bzw. auf ein höheres logisches Level zu gehen soll nicht als Vermeidung von Erfahrung eintrainiert werden, sondern als Möglichkeit, gemachte Erfahrung zu integrieren.

DER MENSCHLICHE MODELLIERUNGSPROZESS

Wenn ein Kind geboren wird, beginnt es, die Welt mit Hilfe der fünf Sinne zu repräsentieren: Hören, Sehen, Fühlen, Schmecken und Riechen. Wenn das Kind größer wird, beginnt es ein Sprachsystem zu entwickeln. Es entwickelt ein Modell der Welt, das nicht mehr auf direkter Erfahrung beruht, sondern durch Sprache vermittelt ist. Mit dieser Übersetzung der sinnlichen Erfahrung in Sprache beginnt das Kind auch, ein eigenes Modell von der Welt her vorzubringen.

Beispiel:

Wenn Sie mehrere Menschen nach der Bedeutung des Wortes "Liebe" fragen, werden Sie völlig verschiedene Definitionen bekommen. Oder anders gesagt, die einzige Realität, die jeder von uns kennt, ist die subjektive Erfahrung - gefiltert durch das Medium Sprache.



Unsere Sprache ist eine Repräsentation einer Repräsentation einer Erfahrung.

Da dies so ist, brauchen wir einen vereinheitlichenden Prozeß, um mit der Außenwelt zu kommunizieren. Die drei universalen Modellierungsprozesse, die uns in die Lage versetzen, unsere Erfahrung so zu repräsentieren, daß auch andere sie verstehen können, sind

**GENERALISIERUNG,
TILGUNG UND
VERZERRUNG.**

(Vgl. R. Bandler und J. Grinder *Metasprache und Psychotherapie* sowie *Kommunikation und Veränderung*)

Wir beginnen mit einem sensorischen Reiz und gehen dann weiter zu einer sensorischen Repräsentation dieses Reizes in unseren eigenen internen (auditiven, gustatorischen, visuellen, olfaktorischen, kinästhetischen) Kanälen. Der nächste Schritt besteht darin, daß wir zu diesen internen Repräsentationen aus unserem Wortschatz die passende Vokabel aussuchen, und zwar mit der Absicht, mit anderen zu kommunizieren.

Beim *GENERALISIEREN* finden wir ein einheitliches Charakteristikum in einer Serie unterschiedlicher Ereignisse. Generalisierung ist ein Prozeß, der es uns erlaubt, zu lernen und Daten zu speichern, so daß wir nicht gezwungen sind, all die einzelnen Ereignisse bewußt zu repräsentieren. Durch den Prozeß der Generalisierung sind wir in der Lage zu lernen, Tausende von Informationen unter einem gemeinsamen Nenner abzuspeichern. So nützlich dieser Prozeß ist, sehr häufig führt er auch zu unheilvollen Ergebnissen.

Ein klassischer Fall von Generalisierung ist folgender: Ein kleines Kind wurde von einem Hund gebissen. Das Kind generalisiert diese Erfahrung mit diesem speziellen Hund und entwickelt eine starke Hundephobie, d.h., alle Hunde beißen. Diese Generalisierung schließt von einem Mitglied einer Klasse auf alle Mitglieder der Klasse. Wir alle tun das sehr häufig in unserem Alltag und sind uns selten bewußt darüber, welche zum Teil katastrophalen Folgen diese Generalisierung für uns und unsere Mitmenschen haben kann.

TILGEN oder *LÖSCHEN* ist ein Prozeß, der es uns erlaubt, bestimmte Teile der Information aus einer Erfahrung auszuschließen. George Miller schrieb in seinem berühmten Papier "The Magical Number Seven Plus Or Minus Two: Some limits on our capacity for processing information", daß der menschliche Verstand nur 7 ± 2 "chunks of information" bewußt verarbeiten kann (Miller 1956).

Wenn Sie die Worte lesen, die Sie gerade lesen, können Sie sich dabei bewußt werden, welcher Schrifttyp benutzt wird. Sie werden sich des Inhalts der Sätze bewußt sein, vielleicht nehmen Sie auch die Temperatur des Raumes wahr, die Intensität des Lichts, bei dem Sie gerade lesen, und vielleicht nehmen Sie auch wahr, wie sich der Stuhl anfühlt, auf dem Sie sitzen. Wenn Sie sich all der Informationen, die ich eben angeführt habe, bewußt sind und sich außerdem noch bewußt machen, mit welcher Rate ihr Puls schlägt, welche Geräusche im Zimmer zu hören sind, oder versuchen, noch das Summen der Klimaanlage wahrzunehmen und zusätzlich noch den Druck, den Ihre Schuhe gegen Ihre Füße ausüben, dann wird Ihre Kapazität der Informationsverarbeitung recht schnell zusammenbrechen. Stünde uns nicht der Mechanismus des Löschsens zur Verfügung, würde sich jeder von uns sehr schnell in einem Meer von Informationen untergehen sehen.

Da Tilgung genau wie Generalisierung und Verzerrung primär ein unbewußter Prozeß ist, leiden wir Menschen an einem verarmten Modell der Welt. Denn die vorgenommenen Löschungen sind uns selbst nicht bewußt, und meistens sind diese Löschungen von einem spezifischen Typ. So kreiert jeder ständig einen blinden Fleck in seiner eigenen Wahrnehmung.

Generalisierung

Beispiel:

Wenn wir einmal gelernt haben, wie ein Wasserhahn funktioniert, ist es nicht notwendig, die vielen verschiedenen Formen von Wasserhähnen alle zu repräsentieren unter dem Gesichtspunkt, daß man sie rechts herum dreht, damit Wasser läuft, und links herum, damit es wieder aufhört zu fließen, im Gegenteil, wir sind in der Lage, die Informationen soweit zu generalisieren, daß wir Hunderte von verschiedenen Wasserhähnen unter einem Begriff "Wasserhahn" zusammenfassen können und gleichzeitig wissen, was man mit einem solchen Gerät tut und wie man es bedient.

Tilgung

Beispiel:

Ein Beispiel für ein solches unbewußtes Lösungsverhalten ist ein Mitarbeiter einer größeren Firma, der kurz davor war, gefeuert zu werden, da er auf die schriftlichen Memos seines Vorgesetzten prinzipiell nicht reagierte. In einem Interview mit diesem Mitarbeiter stellte sich heraus, daß er einen unbewußten Lösungsprozeß für sehr viele visuelle Reize hatte. Hingegen reagierte er prompt und angemessen auf auditive Reize. Nachdem dem Vorgesetzten das bewußt war, war er flexibel genug, seinem Mitarbeiter in Zukunft die wichtigen Anweisungen nicht mehr schriftlich, sondern mündlich oder per Telefon mitzuteilen. Von diesem Zeitpunkt an war der Vorgesetzte mit dem Verhalten seines Mitarbeiters sehr zufrieden.

VERZERRUNG ist ein Prozeß, bei dem wir unsere internen Repräsentationen von der Welt verändern bzw. verzerren. Es ist ein Prozeß, bei dem wir in der Lage sind, unsere Phantasie und unsere Kreativität zu benutzen, um eine neue Möglichkeit zu finden. Durch die Verzerrung können wir die Realität ein klein wenig verrücken und dadurch die verschiedensten Formen von künstlichen Realitäten erzeugen. Wir können Musik, bildende Kunst, Literatur, Philosophie, Wissenschaft und Mathematik erzeugen.

Michelangelos Malereien in der Sixtinischen Kapelle oder Dantes Beschreibungen des Infernos sind Beispiele, wie der Prozeß der Verzerrung unsere Welt gestaltet hat.

Ein negatives Beispiel für Verzerrung ist Verfolgungswahn, nicht nur in seiner klinischen Ausformung, sondern auch in den alltäglichen Formen. Sie alle kennen vielleicht Kollegen, Nachbarn, Verwandte, die ständig vermuten, daß alle Menschen nichts anderes zu tun haben, als sich über sie zu unterhalten und Komplote gegen sie zu schmieden. Bei allem, was passiert - selbst wenn es etwas ist, was jeder normale Mensch als etwas Harmloses betrachten würde - sieht jemand, der einen Verfolgungswahn hat, gerade darin einen Beweis für die Raffinesse der anderen, ihn zu täuschen.

Wir Menschen sind große Verallgemeinerer. Diese Verallgemeinerungen bzw. Generalisierungen sind Teil unserer Filter, die wir unbewußt zwischen uns und die Welt der Erfahrungen schieben. Dieser Prozeß geschieht automatisch und unvermeidlich; er kann im Einzelfall gefährlich für unser Wohlbefinden werden.

Jede dieser Generalisierungen könnte auch ein wenig anders ausfallen, ist also per Definition so, wie sie ist, willkürlich, jedoch unvermeidlich. Wir sind gewissermaßen zum Generalisieren verdammt.

Wir benutzen Generalisierungen, um unser *Wissen* sprachlich auszudrücken. Der Wert unseres Wissens liegt in seiner *Vorhersagekraft*. Diese Vorhersagekraft ist bei den sogenannten Naturgesetzen natürlich viel höher als bei unseren Alltagsverallgemeinerungen (der Kollege Meier kommt *immer* zu spät). Nichtsdestotrotz können wir uns über den Inhalt der Generalisierungen nie 100%ig sicher sein, denn "die Karte ist nicht die Landschaft, und sie umfaßt noch nicht einmal die Details der Landschaft".

Verzerrung

Ein weiteres Beispiel für Verzerrung ist auch das "Gedankenlesen":

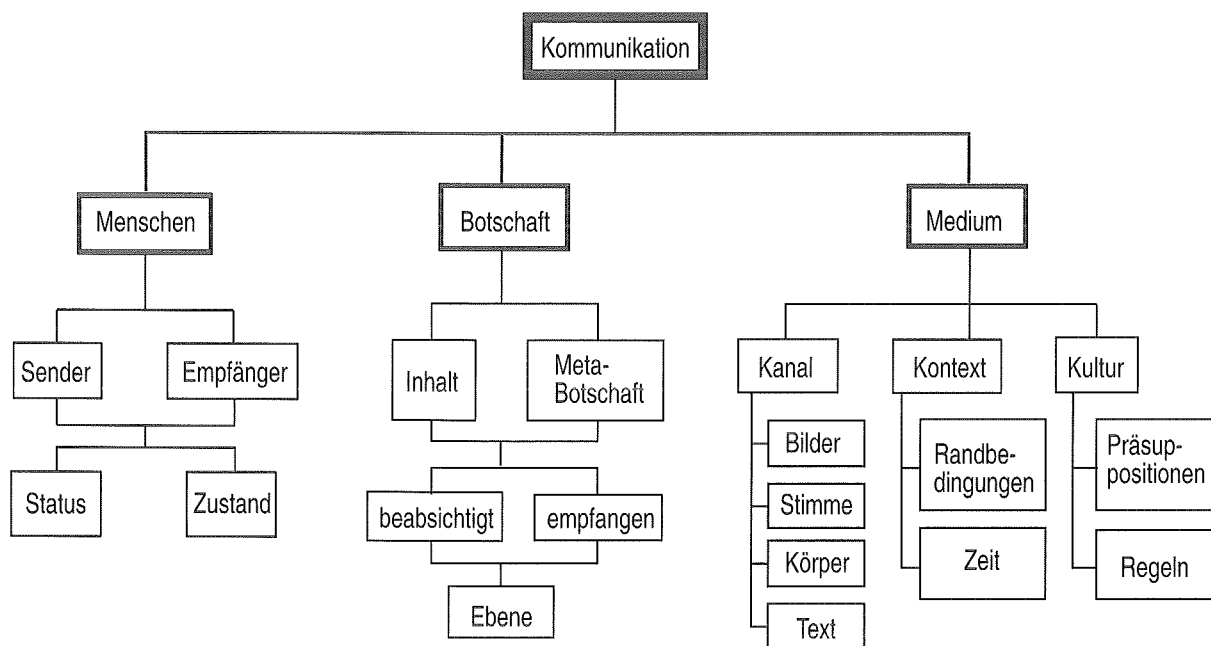
Sätze wie:

Du magst mich nicht.

Es ist schlecht, ehrgeizig zu sein.

Generalisierung und Bedeutung

Alle Generalisierungen sind Aussagen, die etwas über alle Elemente einer Menge aussagen, obwohl nur einige Elemente tatsächlich beobachtet wurden (unvollständige Induktion).



KÖRPERSPRACHE UND KONTAKT

Im Gegensatz zum semantischen Ansatz in der Körpersprache - der Vorstellung, daß Gesichtsausdrücke, Gesten, Haltungswechsel usw. wie eine Sprache interpretiert werden können, d.h., wie einzelne Worte, die eine mehr oder weniger feststehende Bedeutung haben - geht man im NLP einen eher funktionalen Weg. Dies ist so zu verstehen, daß jeder innere Zustand wie Freude, Ärger, Interesse, Neugier usw. sich in einer ganz spezifischen, von Individuum zu Individuum unterschiedlichen Physiologie darstellt. Zum Beispiel wird der eine leicht erröten, wenn er im Zustand großen Interesses ist, während der andere sich vielleicht eher leicht anspannt und nach vorne beugt. Der gleiche Zustand kann also bei unterschiedlichen Individuen unterschiedliche Physiologien hervorrufen. Der NLP-geschulte Kommunikator ist in der Lage, sich auf die einzelnen Physiologien seiner Gesprächspartner zu kalibrieren. Darunter ist zu verstehen, daß ich lerne, die kleinen Physiologiewechsel, Veränderungen des Muskeltonus, Durchblutung im Halsbereich, Spannung in der Unterlippe usw. den einzelnen Gefühlszuständen zuzuordnen.

PACEN ist eine der grundlegendsten Formen, um in der Kommunikation Kontakt und Vertrauen zu schaffen. In dem Beispiel rechts kommt es vom tiefen Kontakt zum Pacen. Was man nun festgestellt hat, ist, daß auch der umgekehrte Weg möglich ist, d.h. vom Pacen zum Kontakt!

Pacen bedeutet, sich in der Körperhaltung, dem Sprachverhalten, der Gestik und/oder dem Atemrhythmus dem Gesprächspartner anzupassen. Dadurch entsteht auf einer unbewußten Ebene ein intensiver und zuverlässiger Kontakt. Dieser Kontakt ist unabhängig von inhaltlichen Übereinstimmungen und daher besonders gut geeignet, auch in schwierigen und kontroversen Situationen eine stabile und positive Beziehung zu gewährleisten.

Immer, wenn ich jemanden pace, begeben mich in seine Welt. Dadurch nähere ich mich seiner Weltwahrnehmung und seiner Eigenempfindung. Diese Annäherung spürt der andere bewußt und/oder unbewußt. Dieser Gleichklang, dieses Auf-derselben-Wellenlänge-Senden führt nach recht kurzer Zeit zu einer intensiven, offenen und vertrauensvollen Kommunikation. Pacen bedeutet: mit dem anderen, der anderen Person, im Gleichschritt gehen, sich ihm angleichen. Im folgenden werden wir uns mit den verschiedenen Ebenen des Pacing beschäftigen.

Wie kann ich schnell und zuverlässig auf einer unbewußten und einer bewußten Ebene Kontakt zu meinem neuen Gesprächspartner finden?

Menschen, die sich sympathisch sind, die einen tiefen unbewußten Kontakt zueinander haben (z.B. Liebespaare oder Mutter und Kind), zeigen in ihrem Verhältnis Strukturen, die man "Pacen" nennt. Das bedeutet, daß sich diese Menschen in Körperhaltung, Atemrhythmus, Gestik, Bewegungsgeschwindigkeit und Timing der einzelnen Bewegungen sehr stark aneinander angleichen. Sie pacen einander!

Sie alle kennen Menschen, denen man schon nach kurzer Zeit private Dinge erzählt, die man sonst niemandem mitteilt, vielleicht sogar noch niemandem erzählt hat. Das Geheimnis dieser charismatischen Persönlichkeiten liegt darin, daß sie, zumeist unbewußt, ihre Gesprächspartner auf den verschiedensten Ebenen subtil und kongruent spiegeln.

Eine wichtige Form des Pacens auf der sprachlichen Ebene besteht darin, die Prozeßverben zu pacen, die der andere benutzt, um die Welt zu beschreiben. D.h., bei *visuellen Typen* sollte man häufiger Ausdrücke und Prozeßverben (Adjektive, Verben) benutzen, die aus dem visuellen Bereich stammen - z.B. *sehen, hell, dunkel, leuchtend, farbig* usw. *Kinästhetische Menschen* bevorzugen Prozeßverben wie *schwer, dicht, warm, kalt, hart* usw.. *Auditive Menschen* hingegen bevorzugen Prozeßverben wie *laut, leise, schrill, hören, klingen* usw..

Verbales Pacing

Unter Pacen des emotionalen Zustandes ist zu verstehen, daß wir versuchen sollen, unseren Gesprächspartner, wenn wir ihm zum ersten Mal begegnen, mit einem Gefühl zu begegnen, das seinem ähnlich ist. Damit ist gemeint, daß wir einen Menschen, der uns eher formal, den Höflichkeitsregeln gemäß gegenübertritt, nicht kumpelhaft begegnen können, daß wir einem Kunden, der eher in einer leicht depressiven Stimmung ist, nicht mit überdrehter Fröhlichkeit begegnen sollen oder daß wir jemanden, der uns gleich sehr freundschaftlich und herzlich begegnet, nicht in einer zu geschäftsmäßigen Art begegnen sollten.

Pacen des emotionalen Zustandes

Beim Pacen der Körperposition geht es darum, sich so hinzusetzen, so hinzustellen, daß die eigene Körperposition ein annäherndes *Spiegelbild* der Körperposition meines Gegenübers ist. Dabei ist darauf zu achten, jede Form von Nachäfferei vermeiden. Beim Spiegeln der Körperposition ist darauf zu achten, daß auf gar keinen Fall unterstreichende Gesten mit der Hand oder mit dem Kopf gespiegelt werden. Sollte jemand, um das, was er sagt, zu unterstreichen, mit dem Zeigefinger der rechten Hand auf den Tisch tippen, im Sinne von "Darauf können Sie sich verlassen", und Sie machen diese Geste nach, während Sie ihm zuhören, wirkt das albern, ja geradezu grotesk. Nichtsdestoweniger ist es wichtig, sich solche Gesten oder ähnliche, das Ballen der Faust oder ein besonders energisches Kopfnicken, zu merken, wenn auffällt, daß diese Geste zu dem ganz typischen Ausdrucksrepertoire des Gegenübers gehört. Sollten Sie im Laufe des Gesprächs etwas besonders unterstreichen wollen, etwas besonders wichtig machen wollen, können Sie gerade diese Gesten benutzen, um das, was Sie verbal sagen, zu unterstreichen. Sie können sicher sein, daß die Gesten ihre Wirkung auf Ihr Gegenüber nicht verfehlen.

Pacen der Körperposition

(Spiegeln)

Die Intonation und das Tempo Ihrer Stimme ist eine andere Ebene des Pacings, mit der Sie den Kontakt vertiefen können. Die Intonation und das Tempo ist die Art und Weise, wie Sie sprechen. Es geht dabei nicht so sehr um den Inhalt als um die Art und Weise. Es geht um die Geschwindigkeit, die Lautstärke, die Intonation und den Rhythmus.

Intonations- und Tempopacing

Dialekte pacen Sie am besten nur dann, wenn Sie diesen Dialekt fast wie ihren Muttersprachendialekt beherrschen, sonst wirkt es zu leicht albern, aufgesetzt und nachäffend.

Die Geschwindigkeit und Lautstärke, in der wir sprechen, ist genau die Geschwindigkeit und Lautstärke, in der wir auch gerne angesprochen werden möchten.

1. A bewegt sich langsam frei auf der Stelle.
2. P wird zum Spiegelbild für A.
3. P mismatched die Bewegungen leicht und zunehmend stärker, und dann wieder zurück zum matching.

Körperpacing

HINWEISE:

- A soll stehen, sitzen und sich drehen.
- A soll seine Geschwindigkeit von sehr langsam bis auf sein normales Bewegungstempo steigern.
- Die Anzahl der Veränderungen (Komplexität) soll graduell gesteigert werden.
- A soll Gestik und Mimik zuerst getrennt verändern und dann gemeinsam.
- P gibt A Hinweis, wenn er zu schnell und/oder zu komplex für ihn wird.
- P soll nicht versuchen, den Bewegungsablauf zu verstehen und ihn zu antizipieren, um dadurch die nächste Bewegung zu errahnen, sondern er soll die Bewegung machen, die er sieht.
- P soll während des Spiegeln keine non-verbalen Kommentare zu dem geben, was er spiegelt.
- P soll einen alltäglichen Bewegungsablauf wie Rasieren, Schminken o.ä. spiegeln können. Die Verzögerung soll nicht mehr als 0,3 Sek. betragen.

1. A sagt einen kurzen Satz.
2. P wiederholt diesen Satz so, daß A den Eindruck hat, daß es so klingt, als ob er den Satz selbst gesagt hätte. (Essenz von Stil trennen).
3. A weist auf Abweichungen hin.
4. P nutzt diese Informationen und wiederholt so lange, bis A völlig zufrieden ist.

Stimmpacing

HINWEISE:

- A sollte P's Satz als hinlänglich ähnlich empfinden.
Kriterien: Lautstärke, Druck, Intonationsmuster, Geschwindigkeit
- P soll nicht parodieren.
- P soll nicht den Dialekt matchen, sofern es nicht sein eigener ist.
- Der Stil soll nicht im Vordergrund sein, sondern die Essenz.
- P soll keine non-verbalen Kommentare zu dem abgeben, was er matched.

1. A geht in einen freigewählten emotionalen Zustand und agiert aus diesem Zustand heraus. A nennt nicht den Namen des Zustandes.
2. P paced mit seinem verbalen und non-verbalen Verhalten den wahrgenommenen emotionalen Zustand von A.
3. Wenn das Ziel erreicht ist, bewußter Mismatch und zurück zum Match.

Integrales Pacing

HINWEISE:

- Genauigkeit von: Körperhaltung, Physiologie, Bewegungscharakteristiken
- Geschwindigkeit: Matching der tonalen und digitalen Muster
Wie schnell kommt P in den Zustand von A?
(max. 10 Sek.)
- Outcome: P soll diesen Zustand 3 Min. kontinuierlich halten.
P soll den Klienten nicht tiefer in den Zustand hereinführen und ihn auch nicht aus dem Zustand herausführen, sondern lediglich pacen.

Diese Art zu Pacen enthält organisatorische und berufsmäßige Schlüsselworte. Diese Schlüsselworte sind Hinweise, um den anderen wissen zu lassen, daß man ein Insider ist, daß man den letzten Artikel gelesen hat, das neueste Buch oder daß man mit den richtigen Personen gesprochen hat. Die Wichtigkeit dieser Schlüsselworte besteht darin, unseren Gesprächspartner wissen zu lassen, daß wir mit ihm und dem, was für ihn wichtig ist, "in tune", in Übereinstimmung sind. Daher ist es wichtig, die richtigen Schlüsselworte zu benutzen und genau darauf zu hören, welche Schlüsselworte der andere benutzt. Sollten Sie mit dem einen oder anderen Schlüsselwort nicht vertraut sein, fragen Sie danach. Eine Art und Weise, danach zu fragen, ohne sich unnötig bloßzustellen oder zu blamieren, könnte etwa folgende sein: "Wenn Sie den Ausdruck *angemessene Firmenkultur* benutzen, was meinen Sie damit genau?" Wenn Sie die Frage so formulieren, lassen Sie es offen, ob Sie nur eine Klar- oder Richtigstellung wünschen oder ob Sie diesen Ausdruck gar nicht kennen.

Das Pacen von Lieblings- oder Schlüsselwörtern kann ein extrem mächtiges Instrument sein, um Kontakt herzustellen. Aber benutzen Sie diese Worte auf eine inkorrekte oder leicht unangemessene Art und Weise, können Sie damit allerdings auch den Kontakt extrem stark gefährden.

Sprachpacing

Eine spezielle Form des Pacens ist das Atempacing. Dabei paced der Sprecher mit seiner Sprache den Atemrhythmus des Zuhörers. Wir unterscheiden im Wesentlichen zwei Formen des Atempacing:

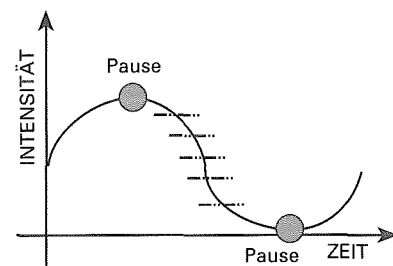
1. Wir sprechen nur, wenn der andere gerade ausatmet.

Bei dieser Form des Atempacing handelt es sich um eine hypnotische Technik, die sich zu Nutze macht, daß wir uns beim Ausatmen entspannen. Die Entspannung wird durch diese Pacing-Technik verstärkt, was zusammen mit einer ruhigen Stimme und einigen Suggestionen zu einer schnellen Trance-Entwicklung führt.

2. Betonen der Ausatem-Phase durch Betonungsakzent auf der oberen Pause und einer Sprechpause, bei der unteren Pause.

Diese Technik hat den Vorteil, daß die langen Pausen, die bei der ersten Technik unvermeidlich sind, nicht notwendig sind. Dadurch kann diese zweite Technik wesentlich verdeckter und auch außerhalb des therapeutischen und hypnotischen Kontexts genutzt werden.

Atempacing



1. A erzählt über ein Thema, das ihn interessiert.
2. P steigt in eine Unterhaltung mit A ein und übernimmt die typischen Schlüsselworte von A.
3. Wenn diese Aufgabe gemeistert ist, geht P bewußt aus dem Matching heraus und benutzt andere Worte mit derselben Bedeutung, aber anderer Konnotation. Und wieder zurück.

HINWEISE:

- P achtet auf Bezeichnungen für Personen (Kumpel, Alter, Body).
- P achtet auf die Objekte, die wichtig sind, und deren Bezeichnung (Karre, Schlitten, Kohle usw.).
- P achtet auf Beziehungsworte:
 - Modaloperatoren
 - unspezifische Verben und Adjektive
 - Gefühlsbezeichnungen
 - Werte
 - Glaubenssätze.
- P achtet auf die Zeit, in der A redet (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft).
- Wie groß ist der räumliche Kontext, in dem A sein Erlebnis einordnet?

Beispiel:

 - bei uns im Verein
 - im deutschen Sport
 - zu Hause
 - auf dieser Welt
- P soll den semantischen Sort (Personen, Objekte, Orte/Zeit, Beziehungen) matchen.
- P soll typische syntaktische Charakteristiken wie:
 - lange/kurze Sätze
 - viele/wenig Nebensätze
 matchen.
- P soll die wichtigen Worte nicht uminterpretieren oder paraphrasieren.
- P soll die Worte nicht tonal verändern.
- P soll die Worte nicht non-verbal bewerten bzw. kommentieren.

1. P paced A auf allen Ebenen. A ist in einer Problemphysiologie.
2. P verändert die Körperhaltung und seine Sprache sowie seinen emotionalen Zustand mit dem Ziel, daß A ihm folgt. Allgemein: P leadet A von einer Problem-Physiologie in eine Lösungs-Physiologie (WEG VON geht über in AUF ETWAS ZUGEHEN).

Pacing & Leading

HINWEISE:

- P beginnt erst mit dem Lead, wenn das Pacing gut etabliert ist und Rapport erreicht worden ist.
- P geht ins Lead über und testet kontinuierlich, ob A folgt.
- P beginnt mit der Veränderung der Körperposition und geht dann über zu Stimmqualität und Sprachmuster.
- P soll angeben, wenn er meint, er hätte das Ziel erreicht, und woran er das merkt.
- P soll nicht mit dem Lead beginnen, bevor der Rapport nicht eindeutig etabliert ist.
- P soll mit der Veränderung nicht den Kontakt bzw. Rapport verlieren oder höchstens für ganz kurze Zeit (10 Sek).
- P soll A innerhalb von 3 Min. aus seinem PROBLEM-Zustand in einen LÖSUNGSORIENTIERTEN Zustand führen und angeben (sensorisch definit), woran er erkennt, daß er sein Ziel erreicht hat.

1. P geht mit M in ein Lokal, zum Bahnhof, in den Park oder wohin auch immer und wählt sich eine Person, deren Verhalten er pacen möchte, um es dann in ein anderes (für den Betreffenden angenehmes) Verhalten zu führen.

Freies Pacing & Leading

2. Bericht.

HINWEISE:

- P sollte den Diskretionsgrad selbst wählen.
- P sollte die Würde des anderen respektieren.
- P soll M sein Leading-Ziel vorher bekanntgeben (sensorisch definit).
- Soll nicht die soziale Reaktion (konditioniertes Verhalten) mit induzierter Veränderung verwechseln.

1. Matche Körperposition und sprachliche Charakteristika ca. 40 Sekunden lang, bis ein guter Rapport hergestellt ist.
2. Gehe aus dem Match heraus und mismatche Körperhaltung und stimmliche Charakteristika ca. 40 Sekunden lang, bis der Rapportbruch für alle Beteiligten wahrnehmbar ist.
3. Zurück zum Matching, bis der Rapport wiederhergestellt ist.
4. Gehe durch 2. und 3. dreimal durch.
5. Anschließende Diskussion über die Empfindungen von A, B und C, ca. 5 Min. lang.

Match - Mismatch - Match

HINWEISE:

- Der Übergang von Match zu Mismatch soll ohne Vorankündigung stattfinden.
- Der Übergang soll nicht übertrieben oder karikierend sein.
- Der Mismatch soll nicht auf der Inhaltsebene sein.

Unter Emotionspacing ist die komplexeste Art des Pacing zu verstehen. Die Aufgabe besteht hierbei darin, sowohl die Körpersprache als auch Stimmgeschwindigkeit, Lautstärke, Wortwahl usw. zu pacen, mit dem Ziel, die Emotion und den gesamten inneren Zustand zu pacen. Ziel dieser Übung ist es, daß sich der Gesprächspartner in seinem Grundgefühl, in seiner Stimmung und in seinem Erleben angenommen fühlt.

SOLL:

- Es sollen alle wesentlichen Ausdrucksformen gepaced werden:
Körperhaltung
Mimik
Lautstärke
Sprechgeschwindigkeit
Intonationsmuster
Gestik
- Der Programmierer soll seine gesamte Aufmerksamkeit während des Pacens bei dem Klienten haben.

SOLL NICHT:

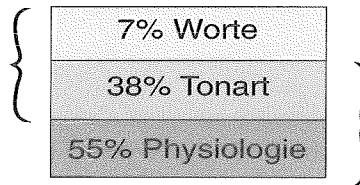
- Während der andere spricht, soll natürlich nicht die Gestik gepaced werden.
- Das Pacen der Körperhaltung und der Mimik soll nichts Nachäffendes und nichts Karikierendes haben.
- Der Programmierer soll den emotionalen Zustand des Klienten weder verbal noch nonverbal kommentieren.

NOMINALDEFINITION:

1. **Wahrnehmen:**
A und B sitzen sich gegenüber. A redet 2 Min. lang nur über das, was er bei B wirklich sehen kann. ("Du trägst einen blauen Pullover, eben hast du geblinzelt.")
2. **Korrektur:**
C ist der Beobachter, der A antippt, wenn er etwas über B sagt, was sich auf einen inneren Zustand von B bezieht. ("Du siehst müde aus.")
3. **Halluzinieren:**
Nach 2 Min. beginnt A zu halluzinieren (2 Min. lang). Er redet nur über innere Zustände von B. C bleibt Meta-Person und tippt A nur auf die Schulter, wenn er sensorische Informationen benutzt.
4. **Zustand induzieren:**
Induzieren Sie einen Zustand (Freude, Entspannung, Neugierde, Humor etc.), den C Ihnen zuflüstert, in B und nutzen Sie Beschreibung und Halluzination in geschickter (Milton-Modell) Weise.

RAPPORT

Durch das Telefon werden nur 45 % der Kommunikation übertragen. Wichtig ist nicht, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen.

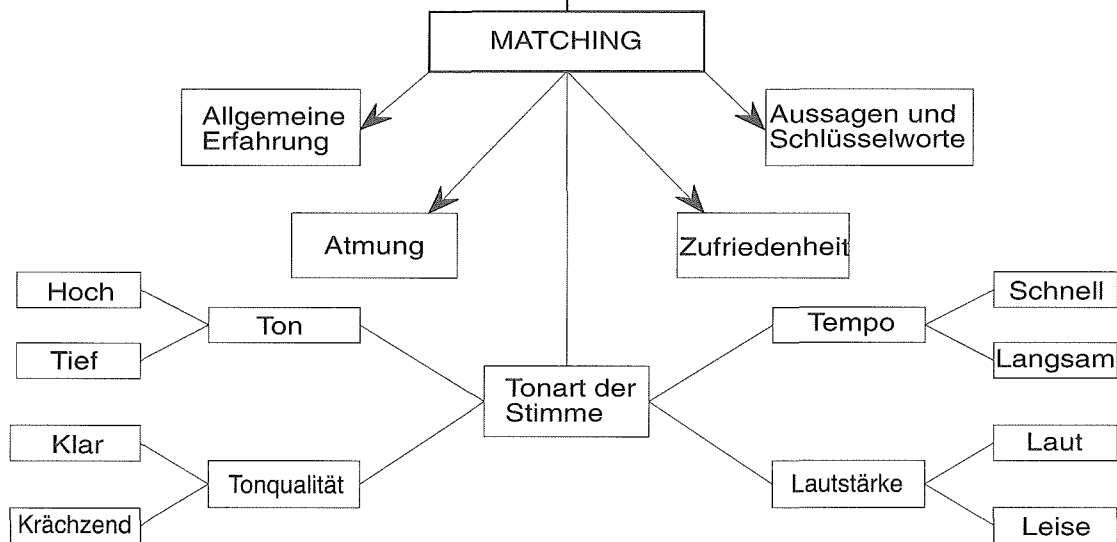


Rapport ist ein unbewusstes Gefühl des Vertrauens. 93% der gesamten Kommunikation wird unbewusst verarbeitet.

Wenn sich die Menschen ähnlich sind, werden sie sich auch mögen. Potentielle Kunden kaufen bei jenen, die sie mögen und denen sie vertrauen.



Indem Sie den Rapport sofort aufbauen, können Sie den potentiellen Kunden so lange am Telefon halten, bis Sie Ihre Möglichkeiten dargelegt haben.



ANKERN

Ankern ist eine Technik, die auf die Arbeiten von Iwan Pawlow über den bedingten Reflex zurückgeht (Iwan P. Pawlow, Die bedingten Reflexe, Kindler Studienausgabe). Pawlow hat herausgefunden, daß es neben den unbedingten Reflexen (z.B. Kniesehnenreflex, Lidreflex), den angeborenen Reflexen, noch erlernte Reflexe gibt. Diese nannte er bedingte Reflexe, da sie abhängig (bedingt) sind von einer bestimmten Lernerfahrung. Für diese Arbeiten bekam er 1904 den Nobelpreis für Medizin.

Bei den unbedingten Reflexen geht das Reiz-Signal auf der Nervenbahn nur bis zum Rückenmark und wird dort, ohne daß das Gehirn daran beteiligt ist, direkt umgewandelt, und ein Muskel bzw. eine Muskelgruppe wird innerviert.

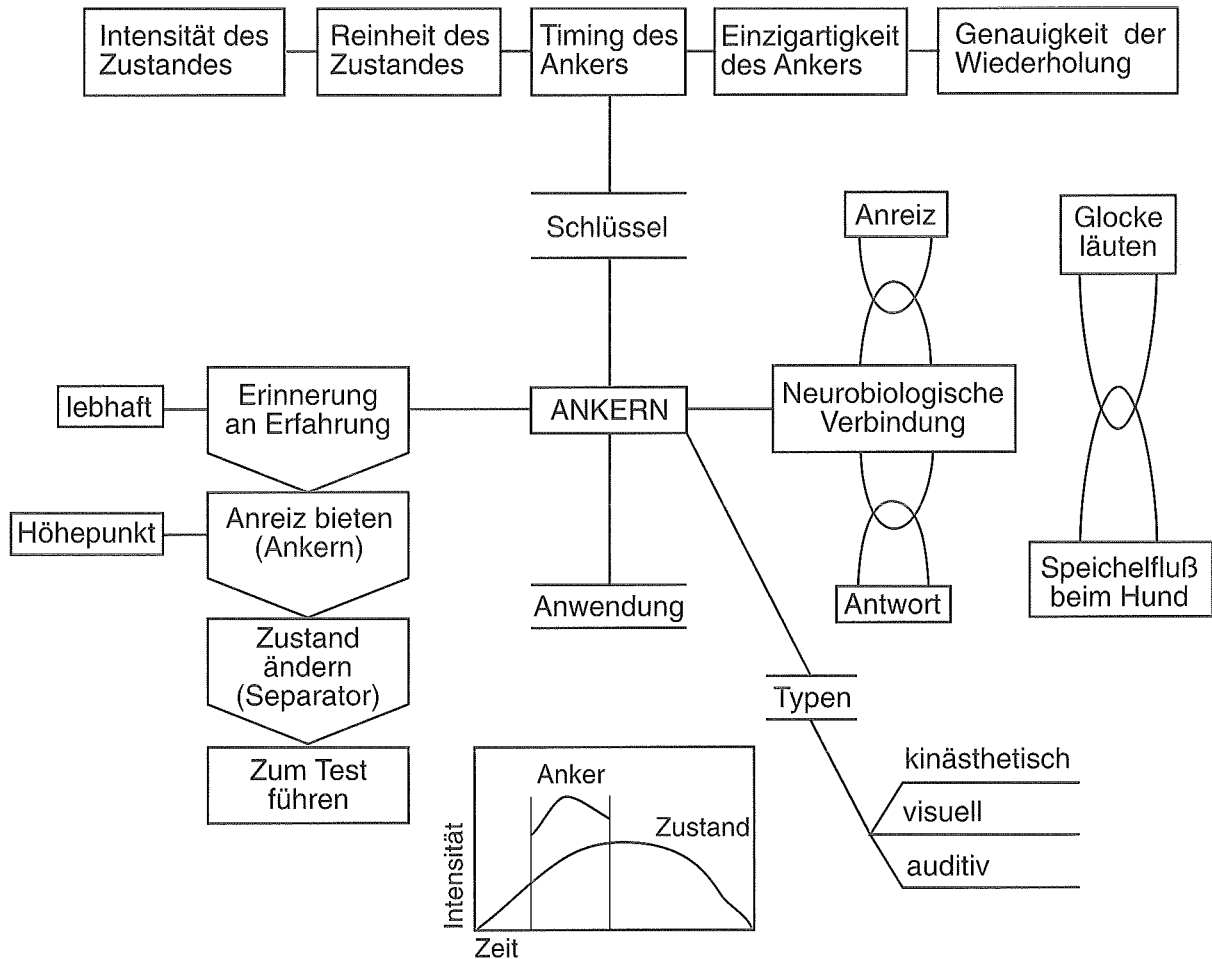
Pawlow konditionierte Hunde, indem er immer, wenn er ihnen etwas zu fressen gab, gleichzeitig eine Glocke läuten ließ. Nach einigen Wiederholungen reichte es, wenn Pawlow die Glocke läuten ließ: Den Hunden lief der Geifer, und die Bauchspeicheldrüse begann, ihre Sekrete abzusondern. Somit ereignete sich eine physiologische Reaktion, die normalerweise nur im Zusammenhang mit dem Geruch von Futter auftritt, wenn die Glocke läutete. Dieses Geräusch tritt in der normalen Lebenswelt eines Hundes überhaupt nicht auf und hat mit Futter überhaupt nichts zu tun. Das Experiment zeigt, und viele andere ähnliche Versuche haben dies immer und immer wieder bestätigt, daß man jede beliebige innere Reaktion an jeden beliebigen äußeren Reiz koppeln kann. Diesen Prozeß nennt man Konditionierung. Er wurde zu einem der Eckpfeiler der klassisch-behavioristischen Psychologie und Lerntheorie (s.a. Skinner).

Das Konzept des Ankerns, also der Herstellung einer assoziativen Verbindung zwischen einem Reiz und einer Reaktion des Organismus, wie es von Bandler und Grinder entwickelt worden ist, stellt allerdings in einigen wichtigen Punkten eine Erweiterung des klassischen Konditionierungsmodells dar, worauf übrigens auch W. Bachmann in seinem Buch "Das neue Lernen" hinweist.

Beim bedingten Reflex muß das Nervensystem den Zusammenhang zwischen Reiz und Reaktion erst lernen. Allerdings scheint es so zu sein, daß Nervensysteme geradezu auf dieses Lernen vorprogrammiert sind. D.h., Nervensysteme filtern aus der Umwelt Relationen zwischen Umweltreizen und inneren Reaktionen heraus.

*In diesem Sinne ist also unser Gehirn ein **KOINZIDENZ-DETEKTOR**! D.h., unser Gehirn filtert aus unserer Interaktion mit unserer Umwelt Koinzidenzen, Gleichzeitigkeiten, heraus und reagiert dann auf der Basis der so gemachten Verknüpfung (bedingter Reflex-Anker) automatisch.*

ANKERN



1. Zur *Installierung* eines *Ankers* ist es nicht notwendig, daß eine mehrfache Wiederholung des Reiz-Reaktions-Zusammenhangs stattfindet. *One trial learning* (Lernen mit einem Versuch) ist etwas, was wir alle kennen. Wenn der Reiz eine sehr heftige innere Reaktion auslöst, kann ein einziger Versuch eine lebenslängliche Verknüpfung zwischen Reiz und Reaktion herstellen.

Z. B. das Meiden der heißen Herdplatte, wenn man sich als Kind einmal verbrannt hat, oder die meisten Phobien sind auf der Basis einer einzigen, allerdings sehr heftigen Lernerfahrung entstanden. So reicht unter Umständen ein einmaliges Steckenbleiben in einem Fahrstuhl, um eine lebenslängliche Angst vor dem Fahrstuhl zu konditionieren.

2. Daraus folgt, daß Verstärkung für die Wirkung eines Ankers nicht unbedingt notwendig ist.
3. Auch innere, d.h. von außen nicht sichtbare bzw. meßbare Prozesse, wie z.B. eine Erinnerung, gelten im NLP als gleichberechtigt neben den äußerlich sichtbaren Prozessen. Dadurch wird eine wichtige Limitierung des Behaviorismus rückgängig gemacht. Im Behaviorismus gilt das subjektive Erleben als etwas, was prinzipiell außerhalb der Reichweite wissenschaftlicher Untersuchungsmethoden liegt.
4. Nicht nur äußere Reize können als Anker dienen, sondern auch innere Zustände. So kann z.B. Hunger, wenn er länger als 20 Minuten andauert, zum Anker für Ärger werden.

Solche assoziativen Verbindungen (ANKER) zwischen Stimulus und Response kommen in allen fünf Repräsentationssystemen vor.

Wir können übrigens die Worte unserer Sprache als auditive bzw. wenn geschrieben auch als visuelle Anker auffassen. Wenn wir ein Wort hören oder sehen, triggert dieser Stimulus innere Bilder, Gefühle usw.; allerdings nicht bei jedem Menschen die gleichen, so daß wir bei der Kommunikation nie genau wissen können, welche Erlebnisse an die verschiedenen Worte, die wir benutzen, gekoppelt (geankert) sind.

Diese Reiz-Reaktions-Konditionierung, durch die wir alle gehen - schon allein dadurch, daß wir leben - führt häufig dazu, daß wir in bestimmten Situationen, in denen einer unserer Anker ausgelöst wird, quasi über Autopilot reagieren. Wir können dann unsere normalerweise vorhandene Vernunft zur Beurteilung der Situation nicht mehr nutzen, sondern reagieren wie ein Automat oder ein dressiertes Tier.

*JEDE INNERE REAKTION KANN AN
JEDEN ÄUSSEREN REIZ GEKOPPELT
(GEANKERT) WERDEN!*

Visuell: "Rote Ampel", "ein schönes Dekolleté" (für einige Männer), "ein bestimmter Gesichtsausdruck von einem Vorgesetzten" kann Unsicherheit auslösen usw.

Auditiv: "Polizeisirene", "der Klang einer Stimme", "das Quietschen von Autoreifen" kann in uns die unterschiedlichsten Gefühle auslösen, usw.

Kinästhetisch: "Berührungen von Menschen oder Materialien".

In Paarbeziehungen sind geankerte Stimulus-Response- oder Reiz-Reaktions-Ketten, bei denen beide Beteiligte auf einen Stimulus des anderen jeweils nur eine Reaktionsmöglichkeit haben, der Grund für sich ständig wiederholende und unfruchtbare Streitereien. Eine solche Schleife nennt man im NLP einen calibrated loop.

Dilts gibt dafür ein schönes Beispiel in seinem Buch *Applications of Neuro Linguistic Programming*:

Ein Mann und seine Ehefrau sind mitten in einer Unterhaltung, plötzlich schüttelt er den Kopf und seufzt (äußerer Reiz). Seine Frau fühlt sich dadurch irritiert (innere Reaktion), bekommt dadurch einen harschen Unterton in ihrer Stimme und spricht etwas lauter (äußeres Ereignis). Dies führt dazu, daß sich der Mann zu ärgern beginnt (inneres Ereignis), und nun wird seine Haut etwas röter, und er schüttelt wieder den Kopf und seufzt erneut. Dadurch fühlt sie sich noch mehr irritiert. Diese Schleife geht weiter, bis sich beide richtig streiten.

Dilts beschreibt dann (Seite 45 ff.), wie der NLP-Therapeut diesen Loop gleich am Anfang unterbrechen kann, indem er den geankerten Zusammenhang zwischen Kopfschütteln und Seufzen auf der einen und Sich-irritiert-fühlen auf der anderen Seite auflöst.

Im weiteren werden Sie viele verschiedene Möglichkeiten kennenlernen, Anker in der Therapie und in anderen Kontexten zu nutzen.

Gustatorisch: Der Geschmack von Speisen kann uns in unsere Kindheit zurückversetzen oder in uns Erinnerungen wecken, die gar nichts mit Essen zu tun haben.

Olfaktorisch: Der Geruch von Dingen, Menschen und Tieren wirkt bei uns besonders intensiv, da diese Informationen direkt ins limbische System weitergeleitet werden. Dieser Teil unseres Gehirns wird wegen seines stammesgeschichtlich hohen Alters auch Reptilien- oder Riechhirn genannt und ist unter anderem für die Emotionen zuständig.

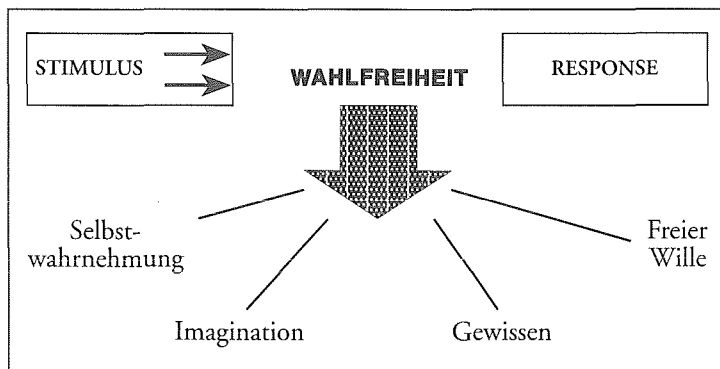
Eine der grundlegenden Vorannahmen des NLP ist es, daß es besser ist, Wahlmöglichkeiten zu haben als keine. Daher ist es ein wichtiges Anliegen des NLP, solche Konditionierungen rückgängig zu machen.

S → R Wenn wir nur eine mögliche Reaktion auf einen Stimulus zur Verfügung haben, sind wir wie ein AUTOMAT.

**S → R₁
R₂** Bei zwei möglichen Reaktionen auf den gleichen Stimulus sind wir in einem DILEMMA.

**S → R₁
R₂
R₃** Erst bei drei möglichen Antworten auf ein und denselben Stimulus haben wir die Minimalbedingung der FREIHEIT erreicht. Daher wird bei vielen NLP-Interventionen soviel Wert auf das Vorhandensein von mindestens drei Alternativen gelegt.

PROAKTIVES MODELL

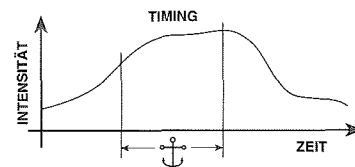


Grafik nach Stephen R. Covey: *The 7 Habits of Highly Effective People*

Proaktives Modell

1. **Intensität des Zustandes.** Um einen wirklich starken Anker zu installieren, muß der Zustand stark gewesen sein, den wir geankert haben. Mit einem Anker erzeugen wir keinen Zustand, sondern wir halten ihn fest. Man kann nur ankern, was da ist!
2. **Reinheit des Zustandes.** Wenn sich jemand an einen positiven Zustand erinnert und dabei gleichzeitig daran denkt, daß diese Zeit leider schnell zu Ende ging, ist dieses wehmütige Gefühl natürlich mitgeankert. Achten Sie daher darauf, daß der Zustand, den Sie ankern, so "rein" wie möglich ist.
3. **Timing des Ankers.** Ein guter Anker hat eine 1:1-Beziehung zur Erregungskurve. D.h., wir beginnen den Anker zu setzen, wenn die Erregung kurz vor ihrem Maximum ist, und verstärken den Druck (bei einem kinästhetischen Anker) mit dem Ansteigen der Erregung. Dabei ist es wichtig, rechtzeitig aufzuhören, um nicht den Abschwung mitzuankern.
4. **Einzigartigkeit des Ankers.** Wenn der gleiche Anker für verschiedene Zustände benutzt wird, werden sich die Zustände vermischen. Wenn man einen Anker installieren will, der über lange Zeit hält, dann ist es wichtig, einen zu nehmen, der im Zuge des normalen Lebens nicht ständig überlagert wird durch andere Erfahrungen. So ist ein Handschlag sicherlich kein guter Anker, da er ständig durch unterschiedlichste Erfahrungen überlagert wird.
5. **Genauigkeit der Wiederholung.** Wenn der Ort des Ankers nicht genau wiedergetroffen wird, dann wird der Anker nicht oder nicht mit der optimalen Intensität funktionieren.

Komponenten für gute Anker



Die Technik "Visuelle Anker verschmelzen" lässt sich besonders gut in Situationen verwenden, in denen es nicht sinnvoll oder möglich ist, kinästhetische Anker zu benutzen. Z.B. bei einer Präsentation vor vielen Leuten bzw. bei einer "verdeckten Intervention" mit einer oder mehreren Personen.

Immer dann, wenn Sie zwei polare Zustände, Meinungen, Ansichten usw. integrieren wollen, können Sie diese Technik benutzen. Diese Technik eignet sich besonders gut, um das "Für" und "Wider" auf einer höheren logischen Ebene zu integrieren.

Beispiel: Jemand hat für eine Situation nur zwei extreme Verhaltensweisen zur Verfügung, z.B. völlig ausrasten oder sich schmolend zurückziehen.

1. Immer, wenn der Klient oder der Programmierer über die eine Alternative redet, macht P eine Geste mit der rechten Hand.
2. Immer, wenn der Klient oder P über die andere Alternative redet, macht P eine Geste mit der linken Hand.
3. Nachdem die beiden Zustände an die Gesten geankert sind, beginnt P mit einem integrativen Hypnotalk, während er die beiden Hände aufeinander zubewegt, bis sie sich schließlich treffen.
4. Future Pace.

HINWEISE:

- Der Zustand, der geankert ist, soll deutlich erkennbar sein. D.h., beim Test des Ankers soll die Meta-Person einen deutlichen Physiologiewechsel wahrnehmen können.
- Die Verschmelzung soll durch einen angemessenen Hypnotalk begleitet sein. TIMING!
- Die Anker sollen nicht eher verschmolzen werden, bis sie wirklich gut installiert sind.
- Die Verschmelzung soll nicht eher beendet werden, als eine Integration der Zustände wirklich zu sehen ist.
- A hat nicht die Aufgabe, so zu tun, als ob die Anker wirken. A verhält sich spontan und natürlich.

1. Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie sich besonders gut gefühlt haben, in der Sie gelassen waren, souverän etc.
2. Was haben Sie gesehen?
.....
.....
.....
3. Was haben Sie gehört?
.....
.....
.....
4. Was haben Sie gedacht?
.....
.....
.....
5. Was haben Sie gefühlt?
.....
.....
.....
6. Wo haben Sie das positive Gefühl am stärksten gespürt? Legen Sie Ihre Hand dorthin!
7. Öffnen Sie die Augen. Bleibt das Gefühl?
Wenn NEIN, zurück zu 6. Wenn JA, weiter zu 8.
8. Nehmen Sie die Hand weg! Bleibt das Gefühl?
Wenn NEIN, zurück zu 6. Wenn JA, weiter zu 9.
9. Stellen Sie sich eine leicht negative Situation vor.
Wenn das Gefühl kommt, lösen Sie Ihren positiven Anker aus.
Geht das negative Gefühl weg?
Wenn NEIN, zurück zu 1.
Wenn JA, dann sitzt der Anker!

HINWEISE:

- Es ist wichtig, sich Zeit zu nehmen, um einen wirklich intensiven Zustand zu elizitieren.
- Der Anker soll ohne Dazutun von A wirken.

Sie befinden sich in einer Situation, in der es Ihnen besonders gut geht.

Up-time-Anker

1. Fassen Sie mit Ihrer rechten Hand um Ihr Handgelenk.
2. Konzentrieren Sie sich nur auf das, was Sie sehen.
Wenn das Gefühl stärker wird, drücken Sie Ihr Handgelenk auch stärker.
3. Konzentrieren Sie sich mit geschlossenen Augen auf das, was Sie hören.
Wenn das Gefühl stärker wird, drücken Sie auch Ihr Handgelenk stärker.
4. Konzentrieren Sie sich mit geschlossenen Augen auf das, was Sie fühlen.
Wenn das Gefühl stärker wird, drücken Sie auch Ihr Handgelenk stärker.
5. Dann weiter wie **Moment of Excellence**.

Der Trainer führt P down-time in einen Zustand, aus dem es normalerweise nicht so leicht ist, wieder schnell ins Hier und Jetzt zu kommen. P betätigt dann seinen up-time-Anker. Der Trainer beurteilt die Güte dieses Ankers nach dem zu beobachtenden Physiologiewechsel.

HINWEIS:

- Der Anker soll nicht länger als 5 Sekunden brauchen, bis P wieder ganz up-time ist.

Sie können jeden beliebigen inneren Zustand, in dem Ihr Gegenüber sich gerade befindet, natürlich genauso gut auditiv ankern. D.h., Sie können immer, wenn Ihr Gegenüber besonders deutliche Zeichen von Freude, Aufmerksamkeit oder Zustimmung zeigt, ein bestimmtes Geräusch machen. Sie können das Intonationsmuster Ihrer Stimme verändern, Sie können z.B. mit Ihrem Finger oder mit Ihrem Ring auf den Tisch klopfen, Sie können irgendein kleines Geräusch machen, das Sie immer dann machen, wenn dieser interne Zustand für Sie besonders deutlich erkennbar ist.

Auditive Anker

Für die Arbeit mit Gruppen, aber auch mit Einzelkunden, ist es wichtig und nützlich, daß Sie für die verschiedenen Mitteilungsformen wie Informationen, Kritik, Trance usw. verschiedene Intonationsmuster konsistent benutzen. Dadurch wird dieses Intonationsmuster zum auditiven Anker für einen entsprechenden Rezeptionszustand bei den Zuhörern.

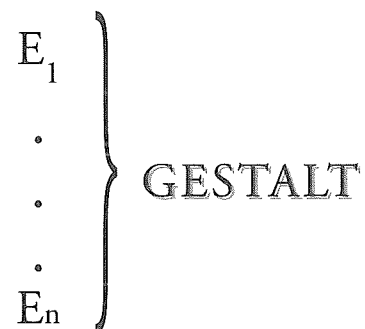
Besonders wirkungsvoll sind kinästhetische Anker. Diese Anker sind allerdings im Zusammenhang mit Geschäftspartnern, die man noch nicht besonders gut kennt, nicht so ohne weiteres zu etablieren. Kinästhetische Anker werden so etabliert, daß wir unseren Gesprächspartner berühren, und zwar gerade in dem Moment, wo er alle Anzeichen des Zustandes besonders deutlich zur Schau stellt, den Sie ankern wollen. In dem Moment, wo wir einen etwas intensiveren, persönlicheren Kontakt haben, geht das allerdings schon wesentlich leichter. Wir können uns z.B. in einem Moment, in dem unser Gesprächspartner herzlichst lacht, herüberbeugen, unsere Hand auf seinen Unterarm legen und irgend etwas Passendes zu dieser Situation sagen. Wenn wir das einige Male wiederholen, wird bei einer zukünftigen Berührung des Unterarms unseres Partners durch uns ein ähnlicher Zustand, d.h. eine ähnliche Physiologie, getriggert.

Kinästhetische Anker

1. Um eine erinnerte Empfindung ankern zu können, ist es wichtig, daß der Klient sich mit der Situation assoziieren kann. Dies geht aber nur, wenn er in der Originalsituation überhaupt assoziiert war. Wenn der Klient in der Situation dissoziiert war, dann kann er sich auch nur an ein dissoziiertes Erleben erinnern, und dies ist natürlich nicht sehr intensiv.

Wann ist Ankern schwierig?

2. Manche Menschen erinnern sich nicht so sehr an konkrete Ereignisse, sondern an eine prototypische Zusammenfassung von Erlebnissen, an eine GESTALT. Z.B. wenn man sich an das Gesicht seiner Mutter erinnert, dann hat man die Wahl, sich an eine ganz konkrete Situation zu erinnern, oder man kann die Tausende von Eindrücken zu einer Gestalt zusammenfassen. In einer Gestalt sind allerdings die verschiedenen Gefühle und Empfindungen kollabiert (collapsing anchors). Bei dieser Art der Speicherung kann man dem Klienten durch chunking down helfen, an eine konkrete Einzelempfindung heranzukommen. Man fragt ihn nach immer spezielleren Ereignissen, indem man den Ort und die Zeit immer mehr konkretisiert und ihm dann - wenn nötig - noch hilft, sich zu assoziieren. Eine andere Möglichkeit besteht darin, den Klienten über ein konkretes Ereignis reden zu lassen. Viele Menschen können sich sehr gut in eine Stimmung "hineinreden".



Nehmen wir an, der Name Ihres Klienten ist Müller. Wenn Sie ihn das nächste Mal treffen, könnten Sie z.B. zu ihm sagen: "Herr Müller, in letzter Zeit haben wir sehr häufig Anrufe bekommen von Leuten, die in Ihrer Gegend wohnen, und diese Leute haben uns gebeten, bei Ihnen vorbeizukommen und eine Präsentation zu machen. Sehr oft haben sowohl meine Sekretärin als auch ich darüber nachgedacht, wie es eigentlich dazu gekommen ist, daß diese Leute bei uns angerufen haben. Und wir haben uns gedacht, vielleicht haben sie das eine oder andere Mal angerufen, weil Sie uns empfohlen oder uns in einer Unterhaltung einfach nur beiläufig erwähnt haben."

In diesem Moment nehmen Sie ein Objekt aus Ihrer Tasche, von dem Sie annehmen, daß es für Herrn Müller einige Bedeutung haben könnte, z.B. ein besonders schönes Schreibwerkzeug oder ein Lederetui o. ä. Dann sagen Sie: "Herr Müller, ich möchte mich bedanken für all die Male, wo Sie uns Ihren Freunden empfohlen haben, und ich möchte Ihnen dieses kleine Präsent als Anerkennung für all die Hilfe geben, die Sie uns in der Vergangenheit durch Ihre Empfehlung zukommen ließen." Schütteln Sie jetzt seine Hand, geben Sie ihm das Geschenk und sagen Sie: "Nochmals herzlichen Dank für Ihre Empfehlungen."

Selbst wenn Herr Müller Sie nur einige Male empfohlen hat, so wird er sich doch freuen, daß seine Empfehlungen bemerkt und gewürdigt werden. Außerdem wird ihn das Geschenk bewußt und unbewußt nicht nur an den guten Rapport mit Ihnen erinnern, sondern auch daran, Sie bei nächster Gelegenheit wieder zu empfehlen.

1. P bedankt sich bei einer wichtigen Person aus seinem Umfeld für: die wunderbaren Ferien, das nette Gespräch, die wunderbare Liebesnacht usw. und führt durch seine Rede den anderen voll assoziiert in den Zustand, über den er gerade redet. Erst dann überreicht er das kleine Präsent.
2. P schreibt einen Bericht über dieses Ereignis und, wenn möglich, darüber, wie dieser Anker in der darauffolgenden Zeit gewirkt hat.

HINWEISE:

- P soll ein tatsächlich vorhandenes tiefes Rapporterlebnis auswählen.
- P soll das Objekt so auswählen, daß es einen metaphorischen Bezug zu der Qualität des Erlebnisses hat, z.B. eine Duftlampe für eine betörende Liebesnacht.
- Das Präsent und die Rede sollen nicht zu Belustigung, Verwirrung oder Peinlichkeit führen.

Ankern des Rapports

Ihren guten Kontakt zum Kunden können Sie an eine symbolische Geste binden bzw. an ein Symbol oder an ein Objekt, das diese Person in Zukunft benutzen wird.

Dieses kleine Geschenk, dieses Symbol, wird ihn in Zukunft mindestens auf eine unbewußte Art und Weise an das Ereignis erinnern und den Kontext, in dem er es bekommen hat. Und damit wird dieses kleine Geschenk ihn wieder und wieder daran erinnern, Sie zu empfehlen.

Persönliche Geschenke, im richtigen Moment verschenkt, sind sehr starke Anker, wenigstens auf der unbewußten Ebene.

Oder wir können zum Beispiel ein herzliches Lachen ankern.

Finden Sie für sich heraus, welche Handlungen, Worte oder sonstige Reize (Klänge, Gerüche, Essen, Gebäude, Gesichter etc.) Sie automatisch reagieren lassen. Denken Sie an die Male, in denen Sie starke emotionale Reaktionen hatten (positiv und negativ).

Anker identifizieren

1. Identifizieren Sie den Reiz.
2. Über welchen Sinneskanal nehmen Sie den Reiz wahr (V, A, K, O, G)?
3. Wie ist die Reaktion? Welcher Kanal?
4. Wann wurde der Reiz-Reaktions-Zusammenhang zum ersten Mal gebildet? Können Sie sich erinnern, wann er entstand?

Ein Beispiel: Die Farbe rot regt mich auf.

1. Reiz: rot
2. Modalität: visuell
3. Antwort: Ich schüttelte mich.
4. Verbindung: In meinem Sporttraining sagte der Trainer: "Rot bedeutet Gefahr, vermeide es."

Noch ein Beispiel:

Jedesmal, wenn ich dieses Lied im Radio höre, werde ich traurig.

1. Reiz: Lied
2. Modalität: auditiv
3. Antwort: Ich werde traurig
4. Verbindung: ... als ich mich von meinem Freund getrennt habe

Welche Aktivitäten, Worte, Berührungen, Geschmacksrichtungen etc. verursachen bei Ihnen welche reflexartige, automatische Antwort?

1. Identifizieren Sie den Stimulus (oder Reiz).
2. Über welchen Kanal läuft der Anker (V-A-K-O-G)?
3. Wie ist Ihre Antwort?
4. Wann wurde dieser Anker ausgelöst?

Feststellung:

.....

Stimulus

.....

Modalität

.....

Antwort

.....

Anker/Verbindung

.....

Feststellung:

.....

Stimulus

.....

Modalität

.....

Antwort

.....

Anker/Verbindung

.....

.....

Alte Anker

Übung: Anker checken

Wenden Sie sich Ihren Ankern zu. Betrachten Sie sich die verschiedenen Muster, die Sie sich als Anker ausgewählt haben.

Lesen Sie nochmals jede Ihrer Feststellungen und stellen Sie fest, ob sie negativ oder positiv sind.

Malen Sie ein "+" an die positiven Anker und ein "-" an die negativen.

Stellen Sie fest, welche Modalität zum Ankern Ihnen die angenehmste ist.

Stellen Sie fest, ob ein Muster für Ihre positiven und negativen Anker zu erkennen ist.

Haben Ihre positiven Anker alle eine visuelle Modalität?

Haben Ihre negativen Anker irgendein spezielles Muster?

Ich habe über mich selbst herausgefunden, daß

.....

.....

.....

Ich möchte folgendes verändern:

.....

.....

.....

Ich möchte folgendes verstärken:

.....

.....

.....

Feststellung:

.....

.....

Stimulus

.....

.....

Modalität

.....

.....

Antwort

.....

.....

Anker/Verbindung

.....

.....

Feststellung:

.....

.....

Stimulus

.....

.....

Modalität

.....

.....

Antwort

.....

.....

Anker/Verbindung

.....

.....

Identifizieren Sie Anker in Ihrer Umgebung, die Sie persönlich betreffen
oder bei denen Sie sehen können, daß sie andere Menschen betreffen.

Visuell: Firmenzeichen, Verkehrsschilder, rote Ampel

Auditiv: Werbemelodien, Sprachdialekte, Martinshorn

Kinästhetisch: Temperatur, Katzenfell

Geschmacklich/Olfaktorisch: Knoblauch, Parfum

Anker im täglichen Leben

Denken Sie an Anker, die bei Personen, die Ihnen nahestehen, Antworten/Reaktionen verursachen. Gehen Sie genau so vor wie bei Ihren Ankern.

Anker bei anderen identifizieren

1. Identifizieren Sie den Reiz
2. Über welchen Kanal läuft der Anker? (V-A-K-O-G)
3. Wie ist Ihre Antwort?
4. Wann wurde dieser Anker ausgelöst?
Es könnte sein, daß Sie hierzu genauer befragen müssen.

Feststellung

.....

.....
Stimulus

.....

.....
Modalität

.....

.....
Antwort

.....

.....
Anker/Verbindung

.....

Feststellung

.....

.....
Stimulus

.....

.....
Modalität

.....

.....
Antwort

.....

.....
Anker/Verbindung

.....

.....

Es ist wichtig, darauf zu achten, wie Sie in Ihrem Geschäftsleben Symbole benutzen.

Schauen Sie sich die Aufzählung an und entscheiden Sie, ob die derzeitigen Anker, die Sie benutzen, denen entsprechen, die Sie bei Ihren zukünftigen Kunden oder Klienten benutzen möchten.

*Ihr Briefbogen
Ihre Visitenkarte
Ihr Firmenzeichen
Ihr Büro samt Einrichtung*

*Ihre Farben
Ihre Werbegeschenke
Die Verpackung Ihres Produkts
Ihr Stimmfall am Telefon*

Anker als Langzeitsymbole

*Ihre Anrufbeantworterankündigung
Die Art, wie Ihre Sekretärin am
Telefon spricht
Und vieles andere...*

Sie werden es als hilfreich empfinden, wenn Sie Ihre Fähigkeit zu ankern üben und erweitern. Sie können multiple Anker bei Gruppentreffen, Trainings, Präsentationen, Unterrichtsstunden und Geschäftsessen benutzen. Stellen Sie zunächst Rapport mit der gesamten Gruppe her. Nehmen Sie sich Zeit und benutzen Sie das Pace, Pace, Pace, Lead, um das zu checken.

Setzen Sie nun einen visuellen Anker bei einer Person der Gruppe.

Unterbrechen Sie den Zustand, testen Sie den Anker.

Trainieren Sie diese Prozedur mit jedem Individuum.

Visuelle Anker ausdehnen

Ich sitze mit drei Freunden beim Abendessen.

Susi: Immer, wenn Susi mit der Unterhaltung beginnt, lehnt sie sich nach vorne.

Ich: Ich nicke leicht mit dem Kopf.

Anker 1:

Kopfnicken läßt Susi immer nach vorne lehnen und mit Reden anfangen.

Robi: Er lächelt und zieht die Augenbrauen nach oben.

Anker 2:

Wenn ich meine Augenbrauen nach oben ziehe, lächelt Robi und zieht seine Augenbrauen auch nach oben.

Tina: Tina spricht nun auch und beschreibt ein sehr starkes Gefühl.

Ich: Schiebe meine Brille hoch.

Anker 3:

Brille hochschieben läßt Tina ein starkes Gefühl spüren.

BEISPIEL

Ich schlage vor, daß Sie so etwas immer wieder üben, bis es ein natürlicher Bestandteil Ihres Lebens und Verhaltens wird. Denken Sie daran, spontane Anker zu benutzen, immer wenn es möglich ist. Beachten Sie, daß dies visuelle Anker sind. Nach auditivem Ankern können Sie das gleiche mit kinästhetischen Ankern tun. Das Verschmelzen kinästhetischer Anker ist eine der gebräuchlichsten Techniken beim Ankern im NLP. Um diese Technik erfolgreich anwenden zu können, sind einige wichtige Dinge zusätzlich zu beachten.

1. **Wählen:**
A setzt sich auf einen Stuhl und überlegt sich sechs gute Zustände (verliebt, Sport, Neugierde, flirten, in der Sonne liegen, Musik machen ...)
2. **Ankern:**
B, C und D ankern und testen diese Zustände (jeder zwei) nacheinander, mit separator state dazwischen.
3. **Integration:**
Sind alle sechs Zustände gut verankert, werden sie einer nach dem anderen ausgelöst und gehalten. Die sechs Anker sollen ca. 3 Minuten gehalten werden, während A den Zustand selber ankert (visuell, auditiv, kinästhetisch am Ort der stärksten Empfindung).
4. **Integration II:**
B, C, D lösen die Anker behutsam und lassen A die Zeit zum Integrieren. Danach kann A über das Erlebnis reden, muß aber nicht.

HYPNOTALK INTEGRATIVE SUGGESTIONEN FÜR MEGA-EKSTASE

Anker verschmelzen

Und während du X erlebst und sich dieses Gefühl im ganzen Körper ausbreitet, kommt das Gefühl Y hinzu, so daß sich diese beiden Gefühle zu einem neuen Gefühl vereinigen können.

Und jetzt kommt noch das Gefühl Z hinzu und verstärkt deine Empfindungen X Y Z noch mehr.

Auditive Anker setzen ein

Und nun beginnst du wahrzunehmen, wie diese neuen Empfindungen deinen ganzen Körper ausfüllen, so daß jede Zelle und jede Faser deines Nervensystems spüren und lernen kann, was es für dich bedeutet, wirklich glücklich zu sein, und wenn du magst, kannst du dein Unbewußtes bitten, dir ein Symbol, ein Wort, eine Farbe oder eine kleine Körperbewegung zu schenken, mit der du jederzeit in diesen Zustand zurückkehren kannst.

Anker lösen, auditive Anker blenden aus

Jetzt kannst du dir erlauben, dieses angenehme Gefühl so lange zu genießen, wie du möchtest, und dann in deinem eigenen Tempo in die Gegenwart zurückzukehren und die Augen zu öffnen.

Ende der Intervention eindeutig zu erkennen geben, zum Beispiel mit dem Hinweis: "Viel Spaß dabei."

1. **Situation:**
Identifizieren Sie einen Zustand, in dem Sie etwas exzellent fühlen oder in dem Sie etwas exzellent machen.
2. **Magische Kreis:**
Kreieren Sie einen "magischen Kreis" direkt vor sich! Welche Farbe hat der Kreis?
3. **Ankern:**
Ankern Sie den Zustand von Exzellenz. Denken Sie an eine Zeit, in der Sie in diesem Zustand waren; wenn Sie das Gefühl voll spüren können, treten Sie in Ihren Kreis. (B und C kalibrieren den Zustand)
4. **Separator State:**
Treten Sie wieder aus dem Kreis heraus. - Neutrale Frage.
5. **Testen:**
Treten Sie wieder in den Kreis! Wie stark kommt das Gefühl wieder? A und B stellen sicher, daß C den Zustand wirklich voll und automatisch, ohne bewußte Anstrengung, erreicht. Ggf. zurück zu 3.
6. **Zielkontext:**
Jedesmal, wenn A oder B C auf die Schulter tippen, steigt C sofort in den Kreis. A und B bitten C, solange er noch außerhalb des Kreises ist, an eine Situation zu denken, in der C diesen Zustand gut gebrauchen könnte, aber normalerweise nicht hat. In dem Moment, in dem A und B sehen, daß C einen Kontext gefunden hat, tippen sie ihm sofort auf die Schulter. C soll sich mit dem Problem nicht assoziieren. Halten Sie den Anker sauber! Stellen Sie keine Meta-Fragen, während C im Kreis ist.
7. **Verkettung (Chaining):**
Erneut aus dem Kreis heraus. Neue Frage "Was könnte in dieser Situation schwierig werden?" In dem Moment, in dem C in die Problem-Physiologie geht, tippt A oder B C auf die Schulter, der sofort in den Kreis steigt.
8. **Testen:**
C steigt wieder aus dem Kreis aus (Separator State). A und B fragen ihn, was er jetzt über die Zukunft der Problemsituation denkt. A und B haben die Aufgabe, darauf zu achten, daß C wirklich in der Exzellenz-Physiologie bzw. in einer Versöhnungs-Physiologie ist; ansonsten nochmal von vorne.

Die nachfolgende Übung zum verdeckten Ankern geht nur, wenn der Partner über den Zweck der Übung nicht informiert ist. Du kannst dieses kleine Spiel entweder völlig verdeckt einleiten oder deinen Partner fragen, ob er Lust hat, mit dir ein kleines Experiment zu machen.

Verdeckt ankern

Diese Übung kannst du um beliebige innere Zustände und beliebige Anker erweitern. Je häufiger du diese Übung machst, desto mehr Vertrauen wirst du in deine Fähigkeit bekommen, verdeckt zu ankern.

1. Strategie des Vergessens elizitieren und verdeckt ankern.

Zitat: Erinnerst du dich, daß du schon einmal den Namen einer Person vergessen hast? Wie war das? Kannst du dir vorstellen, wie das ist, wenn dir etwas wichtiges auf der Zunge liegt und du es nicht herausbringen kannst? Kennst du das Gefühl, zu wissen, daß du etwas weißt, dich aber nicht erinnern kannst?

Bitte A, sich an eine Reihe von Situationen zu erinnern, in denen sie oder er etwas vergessen hatte. Beachte am Gesichtsausdruck, an der Hautfarbe, der Atmung und der Veränderung der Stimmlage und des Sprechtempo, wann die Strategie für Vergessen aufkommt, und ankere sie durch ein Räuspern.

2. Eine Erinnerung abfordern und Anker auslösen.

Zitat: Ich würde dich gerne morgen anrufen, kannst du mir deine Telefonnummer geben?

Fordere A auf, sich an etwas Einfaches zu erinnern, z.B. an die eigene Telefonnummer, den Vornamen der Mutter usw. Nach der jeweiligen Aufforderung an A räuspere dich.

3. Test

Stelle fest, ob A Schwierigkeiten hat, die gewünschte Information zu erinnern.

4. Aufklären

Teile deinem Gesprächspartner mit, was du gemacht hast.

Die Strategie besteht in Chunking down und Verstärkung der kritischen Submodalitäten.

Intensivierung
eines Zustandes

A negativer Zustand:

Was genau macht dir die negativen Gefühle, das, was du siehst, oder das, was du hörst?

"Das, was ich **höre**!"

"O.K., was ist es genau, die Worte oder die Intonation oder beides?"

"Es ist X!"

"Gut, dann höre dir diese Passage jetzt nochmals ganz genau an und wiederhole sie so oft, bis du dieses unangenehme Gefühl wirklich deutlich spüren kannst."

"Das, was ich **sehe**!"

"O.K., was genau ist es, das dir die negativen Gefühle macht, der Gesichtsausdruck, oder ist es der gesamte Körper oder eine bestimmte Geste?"

"Es ist der Gesichtsausdruck!"

"Was genau an diesem Gesicht macht dir das unangenehme Gefühl?"

"Die Augen, es sind die Augen."

"Was genau an den Augen ist es?"

"Sie sind so starr."

"O.K., dann nimm diese Starrheit wahr und laß dabei das Gefühl noch stärker werden."

B positiver Zustand:

Machen Sie es mit der Verstärkung der positiven Gefühle analog zu den obigen Dialogen; sofern es nötig ist, verstärken Sie die Submodalitäten (Größe des inneren Bildes, Helligkeit usw.). Achten Sie darauf, daß Ihr Klient voll assoziiert ist.

HINWEISE:

- P, A und M sollen sich einig sein, daß die "Energieausdehnung" (Aura/Kirlianfeld) doppelt bzw. halb so groß ist wie zu Beginn der Intensivierung.
- P soll durch seine Fragen und Anweisungen auf gar keinen Fall den Rapport verlieren.

Anker verschmelzen

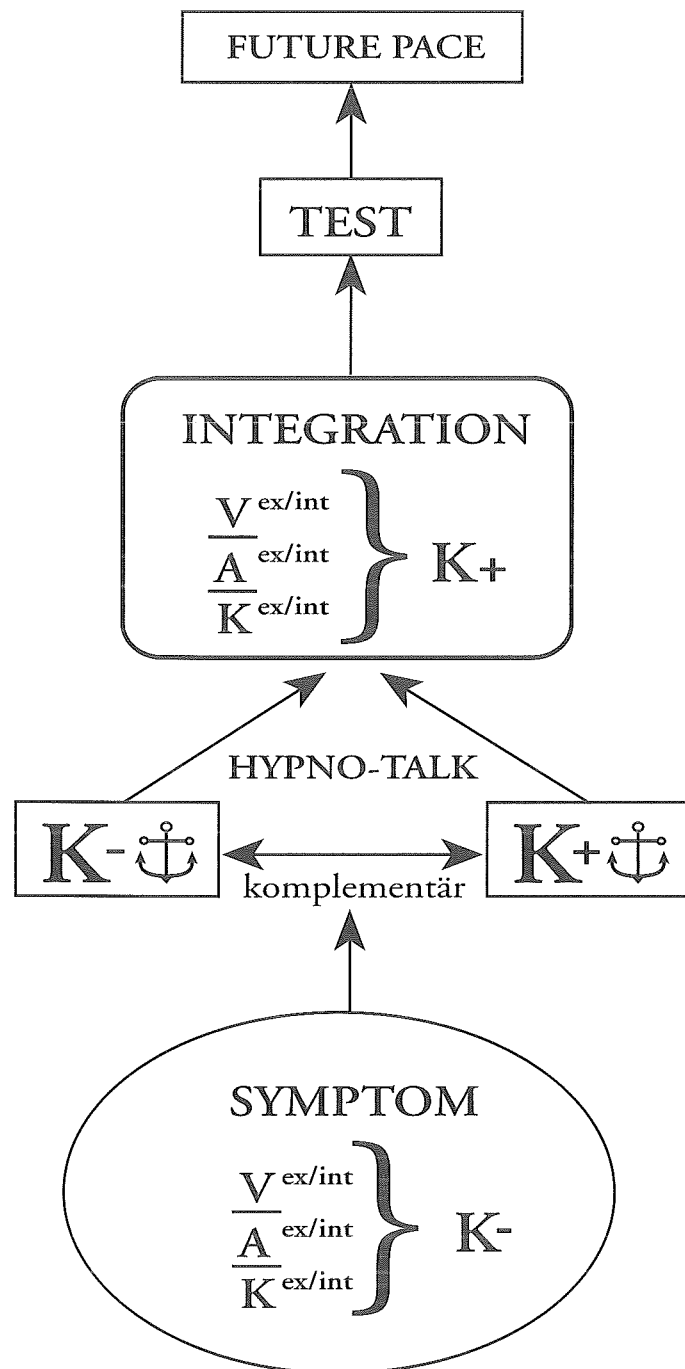
Der positive Anker muß stärker sein als der negative! Sollte ein positiver Anker nicht ausreichen, dann ist es nötig, mehrere positive Anker aufeinander zu stapeln (stack anchors).

Diese Technik gehört zu den Standardtechniken des NLP und wird immer dann benutzt, wenn jemand eine gelernte Reiz-Reaktions-Kopplung auflösen möchte. D.h., immer, wenn Menschen unangenehme Empfindungen aufgrund eines äußeren Stimulus (bestimmter Klang einer Stimme, ein inneres oder äußeres Bild, ein bestimmter Geruch, eine besondere Art der Berührung usw.) haben, kann man mit Hilfe dieser Technik an den Stimulus eine neue Reaktion ankern.

Diese Technik ist allerdings nicht ausreichend, wenn der Klient über den Zusammenhang bereits einen Glaubenssatz, d.h. eine Generalisierung erzeugt hat. Dann sind zumindestens noch zusätzliche Interventionen nötig. Das gleiche gilt für Fremdgefühle; diese kann man nicht entkonditionieren, diese müssen zurückgegeben werden.

Wichtig ist bei dieser Technik auch, daß man sich darüber klar ist, daß die beiden Anker erst einmal gleichwertig sind, daß diese Technik also von sich aus noch keine Richtung hat; diese muß noch zusätzlich eingeführt werden. Dazu dienen zwei unterschiedliche Maßnahmen:

- a) Der positive Anker muß mindestens so stark sein wie der negative, aber möglichst stärker. Sollte es keinen einzelnen Anker geben, den man stark genug machen kann, dann ist es notwendig, verschiedene positive Anker auf den gleichen Punkt zu ankern (stack anchors), um so die gewünschte Intensität zu bekommen. Um einen Anker zu verstärken, können Sie ihren Klienten tiefer, assoziierter in das Erlebnis führen. Dazu können Sie ihn auffordern, sich die drei Haupt-Repräsentationssysteme (V, A, K) bewußter zu machen. Siehe "Hypnotalk".
- b) Die zweite und noch wichtigere Maßnahme ist der "Hypnotalk" während der Integration der beiden Erlebniszustände. Um diese Suggestionsfolge inhaltlich zu verstehen, ist es notwendig, sich die Struktur und die Absicht der Technik nochmals klarzumachen. Es geht darum, daß ein Mensch lernt, auf den gleichen Stimulus mit einer anderen Empfindung (K) zu antworten. Und zwar automatisch, unbewußt, so wie vorher auch. D.h., wir halten den visuell-auditiven Input konstant und verändern die kinästhetische Reaktion darauf. Mit der Vorannahme (vgl. Kommunikationsmodell des NLP), daß eine veränderte Empfindung eine veränderte Bewertung der Situation zur Folge hat und daß dies zu einem veränderten Verhalten führt.



1. *Negativer Anker:* Führen Sie Ihren Partner in einen Zustand, in dem er Empfindungen hat, die er als unangemessen und unangenehm empfindet. Wenn er ganz drin ist, ankern Sie diesen Zustand durch Berühren des Knies bzw. durch Berühren eines Fingerknöchels oder einer anderen unverfänglichen Körperstelle.
2. *Separieren* Sie Ihren Klienten, indem Sie ihm Fragen stellen, die ihn in einen anderen, neutralen Zustand führen. Z.B. fragen Sie ihn, was er gefrühstückt hat.
3. *Testen* Sie durch erneutes Auslösen des Ankers, ob er wirkt. Wenn nicht, gehen Sie zurück zu 1., wenn ja, dann weiter zu 2.
4. *Positiver Anker:* Führen Sie Ihren Klienten in einen Zustand, in dem er die Empfindungen hatte, die er in der ersten Situation gerne hätte. Ankern Sie diesen Zustand auf dem anderen Knie bzw. auf dem gegenüberliegenden Knöchel.
5. *Separieren* Sie Ihren Klienten wieder so wie in 2., aber vielleicht besser mit anderen Fragen.
6. *Testen* Sie den positiven Anker, indem Sie die entsprechende Stelle wieder berühren. Kalibrieren Sie sich auf die Veränderungen, die Ihr Klient nicht willkürlich hervorbringen kann. Versichern Sie sich durch Nachfragen, ob der Anker stark genug wirkt. Wenn Ihr Klient durch Vorstellungen nachhelfen muß, damit der Anker wieder richtig wirkt, ist er noch nicht richtig installiert. Gehen Sie dann nochmals zurück zu 4., andernfalls weiter zu 7.
7. *Verschmelzen der Anker:* Halten Sie jetzt den positiven Anker, und lösen Sie dann den negativen aus. Benutzen Sie den Hypnotalk auf der nächsten Seite. Warten Sie, bis sich die physiologischen Veränderungen beruhigt haben und Ihr Klient einen symmetrischen, positiven Eindruck macht. Sollte der positive Anker nicht stark genug gewesen sein bzw. sollte diese Ressource nicht ausgereicht haben, gehen Sie zurück zu 4. und ankern Sie noch eine zusätzliche Ressource.
8. *Testen Sie die Integration,* indem Sie Ihren Klienten bitten, an die unangenehme Situation zu denken, und achten Sie darauf, wie er reagiert. Wenn die Physiologie noch Zeichen der Problemphysiologie enthält, dann zurück zu 4., wenn nicht, führen Sie Ihren Klienten in zukünftige ähnliche Situationen (Future Pace).

Auslösen und Halten des positiven Ankers:

Während du jetzt dieses angenehme Gefühl in deinem ganzen Körper spürst, kannst du es noch intensivieren. ... Und jetzt

Auslösen und Halten des negativen Ankers

beginnst du zu sehen und zu hören, was es in der negativen Situation zu sehen und zu hören gab, während du weiterhin in dem angenehmen Gefühl bleibst! ... Und mit all den neuen und veränderten Empfindungen und Gefühlen könnte es sein, daß du die Situation ganz anders bewertest, oder aber, daß du Aspekte entdeckst, die du bisher vernachlässigt hast oder gar nicht erkannt hast ... Ist es nicht so? ... Und in dem Maße, wie sich die Bedeutung dieser Situation für dich verändert hat,

Negativen Anker loslassen

kannst du beginnen, neue und deinen Vorstellungen entsprechende Verhaltensweisen auszuprobieren! ... Nicht wahr?"

NOMINALDEFINITION:

SOLL:

- Die Formatschritte sind genauestens einzuhalten - Abweichen führt zum sofortigen Abbruch des Tests.
- Die Anker müssen deutlich gesetzt sein, d.h., beim Auslösen des entsprechenden Ankers soll die physiologische Reaktion automatisch und ohne bewußtes Zutun des Klienten aktiviert werden.
- Der Programmierer soll dafür sorgen, daß er in der Lage ist, die Anker präzise an der gleichen Stelle wiederzufinden.
- Der Hypnotalk soll rein prozeßorientiert sein.
- Wenn nicht der in den Unterlagen angegebene Hypnotalk verwendet wird, sondern ein anderer, ist sicherzustellen, daß die wesentlichen Strukturelemente des Originalhypnotalks eingehalten werden.
- Die Stimme des Programmierers soll weich, langsam und in angenehmer Lautstärke sein.

SOLL NICHT:

- Während des Hypnotalks sollen keine Inhalte oder Suggestionen gemacht werden, die vorher bei der Besprechung nicht explizit vom Klienten selbst benutzt worden sind.
- Der Programmierer soll die Integrationsphase am Ende des Formats nicht unterbrechen.

"Anker verketteten" ist eine Technik, die man nutzt, um jemandem zu helfen, aus einem wenig ressourcenreichen Zustand über einige Zwischenschritte in einen ressourcenreichen zu kommen. Dies entspricht dem natürlichen Verlauf, allerdings mit dem Vorteil, daß der Ablauf durch die verschiedenen Phasen sehr beschleunigt wird.

Durch das Chaining wird ein neuer neurologischer Weg gebahnt, ein Weg, der dem Klienten hilft, sich in einer schwierigen Situation angemessener zu verhalten. Z.B. könnte es sein, daß der Klient in einer Prüfungssituation, wenn die Zeit knapp wird, in Panik gerät. Statt dessen wäre es sinnvoller, in einer solchen Situation noch konzentrierter zu arbeiten.

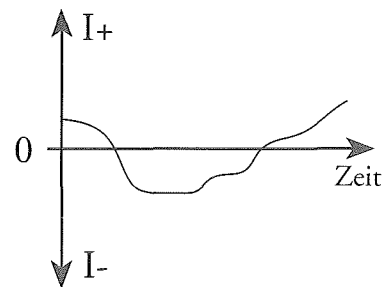
Beim Verketteten von Ankern beginnen wir immer damit, den Trigger zu ermitteln: Was muß geschehen, damit der unangemessene Zustand ausgelöst wird? Danach ist es wichtig, den Zielzustand zu ermitteln: Wie soll der gewünschte Zustand aussehen? Dann beginnt die eigentliche Arbeit. Der Therapeut muß zusammen mit dem Klienten eine Sequenz von Zuständen ermitteln, die für den Klienten natürlich ist und ihn in den Zielzustand führt.

Es stellt sich jetzt die Frage, warum man nicht gleich den Zielzustand an den Ausgangszustand ankettet. Dies ist oft nicht möglich, da der Unterschied als zu groß empfunden wird.

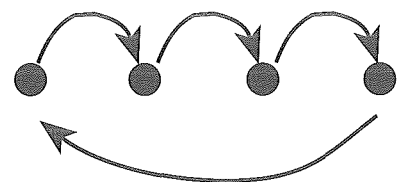
Eine weitere Frage stellt sich: Warum nicht einfach den K-Zustand mit einem positiven kollabieren lassen? Dies ist manchmal eine mögliche Alternative, allerdings nutzen wir das Verketteten besonders dann, wenn es darum geht, jemandem zu helfen, aus einem Zustand schneller herauszukommen als normalerweise. Z.B. wenn jemand in einem Zustand von Enttäuschung lange verweilt, dann kann man mit Hilfe des Chaining erreichen, daß die Loops, die jemanden über Gebühr lange in einem Zustand halten, durch einen ökologischeren Prozeß ersetzt werden. Dies bedeutet nicht, daß der Ausgangszustand durch einen anderen, wie bei Anker verschmelzen, zu ersetzen ist.

Natürlich können wir in jedem Repräsentationssystem Anker verketteten. So ist es z.B. sehr nützlich, wenn man als Trainer eine bestimmte Abfolge von Zuständen, die für die Lernenden sinnvoll sind, durch Raumanker miteinander verketteten. Ein Beispiel dafür ist der **Neugier-Erfolgs-Loop**. Bei diesem Loop beginnt der Trainer an einer bestimmten Stelle auf der Bühne über den Zustand Neugierde zu reden. Dabei benutzt er natürlich auch eine Stimme, die zu diesem Zustand paßt. Nachdem dieser Zustand deutlich genug dargestellt wurde, geht der Trainer einen Schritt nach links und beginnt darüber zu reden, daß man, wenn man aus Neugierde etwas beginnt, häufig feststellen muß, daß die Dinge, die einen so fasziniert haben, doch schwerer zu erlernen sind, als man anfangs dachte, so daß sich eine gewisse *Ernüchterung* einstellt. Danach geht der Trainer wieder einen Schritt nach links und beginnt über den Zustand Ausdauer zu reden. Danach geht er wieder einen Schritt nach links und erzählt etwas über die Freuden des *Erfolgs*, der sich einstellt, wenn man genug Ausdauer hatte.

Anker verketteten



*Nichts ist gefährlicher als
Erfolg!*



Damit die Schüler aber bei diesem Zustand nicht stehenbleiben, wird dieser Zustand wieder zurückgekoppelt an den Zustand Neugierde. Dadurch entsteht ein fortlaufender Prozeß von Neugierde zu Erfolg. Diese Technik ist ein Verketteten von visuellen und auditiven Ankern gleichzeitig.

Für diese Technik gibt es auch ein entsprechendes Audio-Tape, mit dem dieser Loop eingeübt werden kann!

FORMAT

1. Elizitiere den Trigger.
2. Elizitiere den Ausgangszustand.
3. Bestimme mit dem Klienten zusammen den Zielzustand.
4. Designe mit dem Klienten eine Kette von Zuständen, die auf natürliche Weise zum Zielzustand führt.
5. Ankere jeden einzelnen Zustand, z.B. auf einen Fingerknöchel. Separiere und teste jeden einzelnen Anker.
6. Feuere den ersten Anker ab und warte, bis sich die Physiologie voll entwickelt hat, dann löse den Anker und warte ca. 1-2 Sek., bis du den nächsten Anker abfeuerst. Fahre fort bis zum Zielzustand.
7. Mache eine Pause von einigen Minuten, in dem der Klient völlig aus dem Zustand heraus ist und keine Gefahr mehr besteht, daß der letzte Zustand mit dem ersten verkettet wird, dann beginne von vorne. Gehe dreimal durch die Kette durch.
8. TEST. Löse den ersten Anker aus und kalibriere dich, ob der verkettete Prozeß jetzt von alleine abläuft.
9. FUTURE PACE

Anker verketteten ist eine Technik, die man nutzt, um jemandem zu helfen, aus einem wenig ressourcenvollen Zustand über einige Zwischenschritte in einen ressourcenvollen zu kommen. Dies entspricht dem natürlichen Verlauf, allerdings mit dem Vorteil, daß der Ablauf durch die verschiedenen Phasen sehr beschleunigt wird.

Indikationsunterschied Anker verschmelzen und Anker verketteten: Bei der Technik Anker verschmelzen geht es darum, an einen konstanten Stimulus (bestimmte Stimme, Gesichtsausdruck usw.) einen neuen Gefühlszustand zu ankern; bei der Technik Anker verketteten geht es darum, einen bestimmten Zustand zum Trigger für einen automatischen Veränderungsprozeß zu machen.

WORDING HYPNOTALK

GENERALISIERUNG DER ERFAHRUNG

Ich möchte, daß du jetzt an eine andere, bisher ressourcearme, Situation denkst und achte darauf, was jetzt in dir passiert.

Nun, nachdem du weißt, daß diese neue Strategie nicht nur bei X funktioniert, mit dem wir gearbeitet haben, sondern auch mit anderen, nun kannst du dein Unbewußtes bitten, diese neue Strategien auf alle anderen Formen von Y anzuwenden. Und wenn dein Unbewußtes damit fertig ist, sagst du Bescheid.

FUTURE PACING

Ich möchte, daß du jetzt ein Jahr in die Zukunft gehst, und in diesem Jahr hast du auch einige X erlebt, aber diesmal viel kürzer. Was hat sich dadurch in deinem Leben verändert?

Oder:

Welche Auswirkungen hat es auf dein Leben gehabt?

Und was hat es für Auswirkungen gehabt, daß du jetzt viel X bist? Und was bedeuten die Veränderungen für die Menschen, die dir nahestehen?

Jetzt möchte ich, daß du in die Gegenwart zurückkommst und dich an die Zukunft erinnerst.

Ende der Intervention eindeutig zu erkennen geben, zum Beispiel mit dem Hinweis: "Viel Spaß dabei."

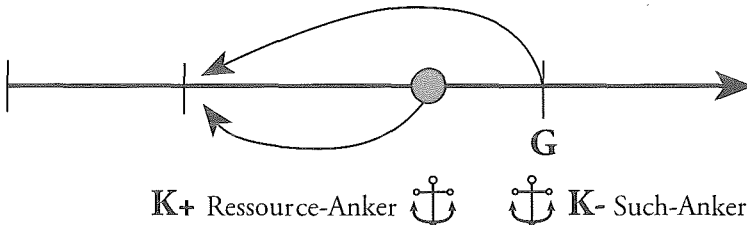
Change History

Change History ist ein Format, welches man benutzt, wenn der Klient sich in bestimmten Situationen wenig ressourcevoll verhält und dies offensichtlich aus der gegenwärtigen Situation nicht verständlich ist.

Dann kann man zu Recht davon ausgehen, daß die Ursache in der Vergangenheit liegt. Oft machen wir Menschen Erfahrungen, die für uns traumatisierend sind, weil wir zum Zeitpunkt der Erfahrung noch nicht über genügend Ressourcen verfügten, um mit einer solchen Situation angemessen umgehen zu können. D.h., nicht die Situation an sich ist traumatisierend, sondern unsere Unfähigkeit, angemessen damit umzugehen.

Das Format Change History geht davon aus, daß wir dem Klienten mit Hilfe eines Such-Ankers helfen können, in der Zeit rückwärts zu gehen, um die traumatisierende Situation wiederzufinden. Dann fügen wir in die Situation die notwendige Ressource ein, so daß der Klient die Situation nochmals durchleben kann; jetzt aber mit den notwendigen Ressourcen. Dies ermöglicht ihm, ähnlich wie bei dem Format Anker verschmelzen, die Situation neu zu erleben und auf der Basis dieses neuen Erlebens neue Generalisierungen zu bilden, die es ihm dann ermöglichen, sich in der Zukunft entsprechend angemessen zu verhalten.

Es stellt sich jetzt die Frage, wann man sinnvollerweise die Technik Anker verschmelzen und wann die Technik Change History anwendet. Streng genommen müssen wir in diese Frage auch noch das Format Re-Imprint einbeziehen.



Der **Re-Imprint** ist die Technik im NLP, die man gewöhnlich nutzt, wenn man schwerwiegende frühkindliche Traumata auflösen möchte.

Change History nutzt man für Traumata, die später im Leben aufgetreten sind und nicht so tief sitzen wie die frühkindlichen Traumata. Ein Beispiel für eine solche spätere Traumatisierung könnte eine Schulerfahrung sein, bei der der Klient an der Tafel "versagte" und vor der Klasse lächerlich gemacht wurde. Dies führt dann in späterer Zeit dazu, daß sich der Klient in ähnlichen Situationen, in denen er sich vor einer Gruppe darstellen soll, mit starker Angst und Unsicherheit reagiert. Die Situation ist also ein Anker für diese Gefühle.

Anker verschmelzen nutzt man, um Ressourcen, die der Klient hat, die ihm aber in der Problemsituation nicht zur Verfügung stehen, in die entsprechende Situation hineinzuan kern.

FORMAT

1. Elizitiere den Problemzustand.
2. Der Klient ankert den Zustand, indem er seine Hand auf die Körperstelle legt, an der er das unangenehme Gefühl am deutlichsten spüren kann.
3. Der Klient geht in der Zeit rückwärts zum ersten Erlebnis.
Sollte der Klient Zwischensituationen erinnern, notiert sich der Therapeut diese, um später darauf zurückzukommen.
4. Ist der Klient in der Problemsituation angekommen, läßt er den Such-Anker los.
5. Klient dissoziiert sich und teilt Gefühle und Glaubenssätze mit, die sich in der Situation gebildet bzw. verstärkt haben.
Der Therapeut kann dem Klienten helfen, sich zu dissoziieren, indem er ihn z.B. auffordert, sich zu erheben und ein Stück zu laufen o.ä.
6. An dieser Stelle kann es hilfreich sein, wenn der Therapeut für die Situation einen angemessenen Kontext oder Bedeutungsreframe findet, bevor er beginnt, zusätzliche Ressourcen zu ankern; manchmal tut auch ein Witz gute Dienste, um dem Klienten zu helfen, in einen humorvolleren Zustand zu gehen.
7. Als nächstes fragt der Therapeut, welche Ressourcen der Klient heutzutage hat, aber damals noch nicht hatte, die ihm aber in der Situation geholfen hätten. Diese Ressourcen werden geankert.
8. Mit den Ressource-Ankern geht der Klient wieder assoziiert in die Situation.
9. Nachdem der Klient mit den Ressource-Ankern eine Weile in der Situation war, fragt ihn der Therapeut, ob er eventuell noch weitere Ressourcen bräuchte. Wenn JA, zurück zu 7., wenn NEIN, weiter zu 10.
10. Wenn der Klient sagt, daß er genug Ressourcen hat, dann fragt ihn der Therapeut, was er jetzt über die Situation denkt. Er regt den Klienten an, neue Generalisierungen über solche Situationen zu machen.
11. Der Klient ankert jetzt das angenehme, ressourcenvolle Gefühl selbst und geht in der Zeit wieder vorwärts. Dabei kann der Therapeut ihn an die Zwischenstationen erinnern. An jeder Zwischenstation wird getestet, ob diese jetzt noch traumatisch erlebt wird oder nicht. Wenn JA, gehe zu 7.
12. Test mit der Ausgangssituation
13. Future Pace

Stimulus-Response vs. Ankern

Joseph Yeager, Ph.D., hat in seinem Buch: *Thinking about Thinking with NLP* einige interessante Überlegungen zum Verhältnis von Verhaltenstherapie und NLP angestellt, die ich hier kurz referieren möchte.

In der VT ist das Stimulus-Response-Modell sozusagen die Basis der gesamten Arbeit, und auch im NLP findet sich dieses Modell, allerdings verfeinert, im Modell des Ankerns wieder.

Insofern stellt sich hier die Frage nach Ähnlichkeiten und Unterschieden!

Da das S-R-Modell auf der Basis der behavioristischen Vorannahmen entstand, geht man davon aus, daß das, was im Inneren des Klienten zwischen Stimulus und Response geschieht, als "black box" zu behandeln ist; d.h., daß man darüber nichts sagen kann.



Im NLP wurde nun entdeckt, wie der Mensch zwischen Stimulus und Response seine Rep.-Systeme benutzt, um den Response überhaupt hervorbringen zu können. Dies ist zwar auch das Ziel aller Ansätze in der kognitiven Psychologie, aber dort ist man längst noch nicht so weit, das innere, subjektive Erleben mit Hilfe eines speziellen Notationssystems darstellen zu können (siehe Strategien, Dilts u.a.: *Strukturen subjektiver Erfahrung*).

Yeager weist noch auf einen anderen wesentlichen Unterschied hin:

"A very important difference between NLP and other approaches is the distinction between thinking and feeling. In NLP feeling (i.e., K for kinesthetic in the notation system) is defined as a cognitive event. That is, feelings are thoughts, too. As expressed colloquially, the experience of intuition is a kinesthetic mode of thinking."

In der gegenwärtigen Debatte wird zu Recht immer wieder darauf hingewiesen, daß die Gründe für unser Verhalten uns selbst meist unbewußt sind. Dies wird auch im NLP nicht anders gesehen, allerdings hat das NLP Fragetechniken entwickelt, mit denen es sehr schnell möglich ist, diese unbewußten Prozesse bewußtzumachen, um sie dann zu verändern. Um die richtigen Fragen stellen zu können, nutzt der NLPler u.a. die AZH, die Prozeßverben und die Körpersprache des Klienten. D.h., das "Konditionieren" von neuen, ressourcervollen Verhaltensweisen wird um so einfacher, je genauer wir wissen, wie der Klient sein Problemverhalten hervorbringt.

Yeager definiert Ankern als *"... an exceptionally rapid means of establishing or utilizing a conditioned response using non-verbal or verbal language as a medium. The usual stimulus-response model of experimental psychology is combined and thought of as a single unit of behavior. The result is a more efficient means of working with behavioral phenomena."*

Yeager definiert Ankern im Gegensatz zum klassischen Konditionieren auch als **"intelligenten Reflex"** oder auch als **"Cognitive Reflex"**. Ankern repräsentiert für ihn die Entdeckung, daß interne subjektive Ereignisse in der gleichen Weise Gegenstand von Stimulus-Response- Prozessen sein können wie externe Verhaltensweisen. NLP nutzt die Informationen auf dem Micro-level des subjektiven Erlebens, um die Interventionen genau dem Klienten anzupassen.

"NLP finds subjective, cognitive events to operate in very much the same manner that 'reinforcement' operates at the customary level of observation typical of behavior modification. Three important characteristics of anchors are that a) they can be combined (paired) in ways that change the associated behavior; b) anchors can be strung together in long chains that change the associated behavior; and c) anchors can be used to modify particular images (simple or complex images) with submodality methods.

As a general rule, behavior is modified by changing the Trigger sensitivity to a stimulus, or by Adding behavioral units to a sequence, or by Combining units of behavior, or by Separating units of behavior. This is known as the TACS model."

Yeager gibt dann noch eine Liste von verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten von Ankern.

- Anker können verschmolzen werden.
- Anker können gestreamlined werden (Beschleunigung der Resp.-Zeit).
- Anker können in allen fünf Rep.-Systemen installiert werden.
- Anker können einfach oder in komplexen Kombinationen genutzt werden.
- Anker können miteinander verkettet werden oder getrennt werden.
- Anker können in sich wiederholenden Mustern oder in völlig neuen auftreten.
- Anker in einem Rep.-System können Anker in einem anderen Rep.-System auslösen.
- Anker können genutzt werden und so verändert werden, daß sie neue Responses hervorrufen.
- Anker sind die Basis des one-trial learning (Lernen durch einen Versuch), d.h. das genaue Gegenteil der phobischen Reaktion.
- Anker sind konsistent, bis sie modifiziert oder durch Erfahrung weiterentwickelt worden sind.

Yeager betrachtet einen Anker als *"two-faceted S-R model being combined into a single unit"*.

Dies soll anhand eines Beispiels erläutert werden. Wenn jemand Sie fragt: "Kannst du an einen rosa Elefanten denken?", dann wird allein durch die Erwähnung der Worte in Ihrem Inneren ein bewußtes oder halbbewußtes Bild von einem rosa Elefanten entstehen. Dies liegt daran, daß Worte Anker für die entsprechenden inneren Bilder (Bedeutungserlebnisse) sind. Wenn Sie dann gefragt werden: "Ist der rosa Elefant noch da?", dann kann die Antwort natürlich nur JA sein.

Von einem NLP-Standpunkt aus kann jetzt gesagt werden, daß der Stimulus (Wort) und der Response (Bedeutungserlebnis) ein "paired phenomenon" geworden sind. Egal, wie oft jetzt der rosa Elefant erwähnt wird, das innere Bild und alle dazugehörigen inneren Repräsentationen werden da sein. Wenn jedoch jemand anderes in einem anderen Kontext Elefanten erwähnt, heißt das nicht, daß Sie automatisch auch an den rosa Elefanten denken. D.h., dieser Anker hat sich dann nicht generalisiert.

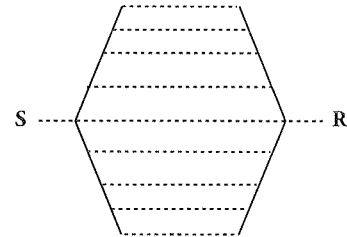
Einige Anker generalisieren sich sehr schnell und andere nicht. Der einzige Weg, das zu entscheiden, ist, es zu testen. Diese Art von "one-trial learning" wird im NLP sehr häufig benutzt, und dadurch erübrigt sich die in der VT oft langwierige positive Verstärkungsprozedur.

"For the practitioner of NLP, observing and 'anchoring' the elements of a fourtuple are the primary means of modifying behavior. An anchor acts as a tool to produce an appropriate conditioned response within the imaging system of the person's thought patterns. In general, the limiting and problematic behavior of a person can be modified by using anchoring to change a given image-element of a fourtuple. And it is also possible to engage or delete one or more additional fourtuples with the standard repertoire of NLP skills."

Im NLP gilt Wahlfreiheit als eines der obersten Ziele jeder Intervention. Der Entscheidungspunkt für diese Wahlfreiheit ist der Stimulus selbst. Metaphorisch kann man sagen, daß das Gehirn den Stimulus wie einen Anfangspunkt eines Entscheidungs-Baums interpretiert. Bei einem "Zwang" gibt es nach dem Stimulus nur einen möglichen Response. Im NLP können wir dem Klienten jetzt helfen, auf den Stimulus mit einer Bandbreite von verschiedenen Verhaltensalternativen zu reagieren.

Im folgenden eine Liste von **Präsuppositionen über Imaging**:

1. Unser inneres Erleben teilen wir in Gedanken und Gefühle ein. Die Basis dieser Elemente sind IMAGES. Dieser Ausdruck steht hier sowohl für visuelle Bilder als auch für Töne und Gefühle. Diese IMAGES rufen das äußere Verhalten hervor. Dieser Zusammenhang ist alles andere als zufällig. Die gleichen IMAGES führen zu gleichem Verhalten. Verändert man die IMAGES in einem fourtuple, verändert man das äußere Verhalten.
2. Während eine Person diese IMAGES in sich ablaufen läßt, hinterläßt dieser Prozeß im Äußeren seine "Spuren" im Ausdrucksverhalten der Person.
3. Wenn der gleiche Stimulus einer Person präsentiert wird, wird dieser dieselben inneren Responses und damit dieselben äußeren Spuren hervorrufen. Dies kann man in Anlehnung an eine VT-Technik Instant Replay nennen.



4. Wenn eine Situation sich häufig wiederholt, wie z.B. die Auswahl einer Speise aus einer Speisekarte, wiederholen sich auch die gleichen Schritte im inneren Erleben. (Es gibt eine Reihe von "Master-Programmen", die immer wieder wiederholt werden; wie z.B. Lernen, Erinnern, Motivation, Entscheiden, Neugierde, Kreativität usw.)
5. Wenn man eine Person fragt: "Wie hast du entschieden, X zu machen?", dann geht sie sofort durch die entsprechende Strategie.
6. Kognitives Verhalten ist stereotypischer, als man gemeinhin denkt; daher reicht es, jemanden danach zu fragen, wie er etwas in der Vergangenheit gemacht hat, und man wird wissen, wie er etwas Vergleichbares machen wird.
7. Durch das Kombinieren dieser Information mit anderen Techniken kann man Verhalten vergleichsweise leicht ändern.

Ein Anker hat außerhalb eines Kontexts keine Bedeutung. Es gibt allerdings Anker, die man als universale Anker bezeichnen könnte:

WORTE als ANKER

"KATZE" → Bild der Katze → Schnurren → Gefühl des Fells → Geruch der Katze

Universale Anker sind Anker, die in sehr vielen Kontexten die gleiche Wirkung hervorrufen für sehr viele Menschen. Insofern können wir WORTE als Anker verstehen, als auditiv-digitale Anker:

$A_d \{ V + A + K + O \}$

Indem wir das Label "Katze" in "Kätzchen" verändern, ändert sich ebenfalls die "semantische Reaktion" (A. Korzybski).

REPRÄSENTATIONSSYSTEME

Die subjektiven Erfahrungen von Menschen werden im NLP in fünf Wahrnehmungsbereiche differenziert: visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch. Die Unterscheidung der Wahrnehmung in diese fünf Bereiche hat ihren tieferen Sinn darin, daß verschiedene Menschen nach den Repräsentationssystemen unterscheidbare Wahrnehmungsschwerpunkte haben und daß eine Person in verschiedenen Situationen ebenfalls unterschiedliche Wahrnehmungsschwerpunkte hat.

Die Entwickler des NLP haben entdeckt, daß es Zugangshinweise gibt, an denen man erkennen kann, in welchem Wahrnehmungssystem bzw. Repräsentationssystem das Gegenüber gerade Information verarbeitet.

Veränderung des Atemrhythmus

Wo atmet der andere? Brust, Zwerchfell, Bauch?

Veränderung der Spannung der Haut

Veränderung der Größe und Spannung der Lippen

Veränderung der Pupillengröße

Veränderung der Puls- und Herzschlagrate

Veränderung der Blinkrate der Augen

Veränderung der Stimmhöhe

Veränderung des Stimmtempos

Veränderung der Lautstärke

Veränderung der Hautdurchblutung

Veränderung der Körperposition

Veränderung von gestischen Bewegungen

Kopfbaltung

Äußere Veränderungen

Es gab einige Studien von Psychologen, die untersuchen sollten, ob es tatsächlich AZH (Augenzugangshinweise) gibt oder nicht. Einige dieser Studien haben ergeben, daß es so etwas wie AZH gar nicht gibt. Diese Studien haben einige systematische Untersuchungsfehler gemacht und sind insofern für unsere Arbeit nicht weiter wichtig, da sie Dinge widerlegt haben, die so gar nicht behauptet worden sind. Im folgenden möchte ich auf viele Details der Theorie über AZH eingehen, die wichtig sind, um mit dieser Theorie kompetent umgehen zu können; dabei werde ich auch auf die wesentlichen "Gegenargumente" der oben genannten Studien eingehen.

Eine sehr wichtige Beobachtung, die man beim Befragen von Menschen machen kann, ist die, daß man jemandem eine Frage stellt, die ein bestimmtes RS (Repräsentationssystem) erfordert, ohne daß der Gefragte tatsächlich in das entsprechende RS geht.

Beispiel: "Erinnere dich an den Klang der Stimme deiner Mutter."

Der Gefragte geht in V^k , und nicht, wie zu erwarten, in A^e . Diese Beobachtungstatsache wird häufig als Gegenargument gegen die AZH angeführt. Hier wird aber etwas widerlegt, was so gar nicht von der Theorie behauptet wird. Die Theorie sagt nichts aus über den Zusammenhang zwischen RS in der Frage und RS, das der Gefragte als erstes ansteuert. Die Theorie sagt etwas darüber aus, was jemand im Inneren macht, wenn er nach oben links-oder nach unten-rechts usw. schaut.

Die Gründe, warum Menschen das RS nicht direkt ansteuern, nach dem in der Frage gefragt worden ist, sind vielfältig:

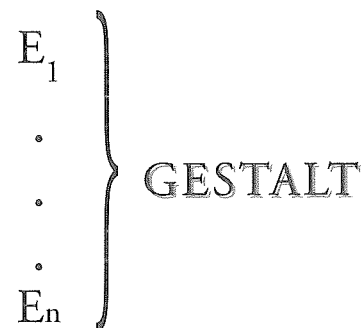
1. Das Lead-System ist ein anderes als das Repräsentations-System, nach dem gefragt worden ist. D.h., viele Menschen können sich z.B. eine auditiv-erinnerte Information nicht direkt zugänglich machen, sondern brauchen erst ein inneres Bild, bevor sie die dazugehörige Stimme erinnern können. Diese Menschen hätten dann folgende Folge von AZH: $V^k \rightarrow A^e$.
2. Jemand kann auch auf eine Frage nach A^e auch mit einer Synästhesie $V^k \rightarrow A^e$ antworten, so daß aber nur der visuelle Zugang von außen zu sehen ist. D.h., um zu wissen, was jemand im Inneren macht, reichen die AZH nicht immer aus, aber auch das behauptet die Theorie nicht.
3. Wenn jemand nach einer visuellen Erinnerung gefragt wird, dann geht er vielleicht in den visuell-konstruierten Bereich. Dies bedeutet nicht unbedingt, daß diese Menschen lügen, sondern es handelt sich entweder um eine dissoziierte Erinnerung oder um eine Gestalterinnerung.

Dissoziierte Erinnerung: Unter einer dissoziierten Erinnerung versteht man eine Erinnerung, bei der man sich selbst von außen sieht, so als ob man einen Film sieht, der in der Situation von einem gemacht worden ist. Diese Art der Erinnerung führt dazu, daß die kinästhetischen Informationen, die mit dieser Erinnerung zusammenhängen, nicht mehr wahrgenommen werden. Insofern ist diese Art der Erinnerung vorteilhaft, um über unangenehme Erinnerungen nachzudenken. So ist für einen depressiven Zustand der Loop $K \Leftrightarrow A_d^i$ typisch.

Bei dieser Art der Erinnerung ist es nicht sinnvoll, die Übung "Anker verschmelzen" zu probieren, da dabei nicht die Gefühle und Körperempfindungen zu ankern sind, um die es uns bei dieser Übung geht. Es wäre dann notwendig, den Klienten zuerst durch Fragen in einen assoziierten Zustand zu bringen.

Gestalt-Erinnerung: Eine Gestalt-Erinnerung ist eine solche, bei der sehr viele Erinnerungen an die gleiche Sache zu einer Gestalt zusammengefaßt worden sind. Z.B. erinnern Menschen das Gesicht eines sehr vertrauten Menschen häufig als Gestalt. D.h., sie erinnern sich nicht an eine konkrete Situation, in der sie die Person gesehen haben, sondern sie synthetisieren aus sehr vielen Situationen ein prototypisches Bild, eine Gestalt.

Typisch für Gestalt-Wahrnehmung ist es auch, daß das Objekt vor einem monochromen Hintergrund gesehen wird. Sozusagen außerhalb jedes konkreten Kontextes. Dies ist auch typisch für die Vorstellung von Klassennamen. Z.B. jemand soll an "Baum" denken, dann kann diese Person entweder einen konkreten Baum als Stellvertreter für Baum denken, aber dann gibt es auch einen konkreten Hintergrund, in dem dieser konkrete Baum tatsächlich steht. Der abstrakte Begriff "Baum" allerdings hat keinen konkreten Hintergrund.



4. Ein anderer Grund, warum es häufig nicht so einfach ist, die AZH zu erkennen, besteht darin, daß einige Menschen vorwiegend **defokussieren**, wenn sie visuell erinnern oder konstruieren. Dies ist aber auch ein Zugangshinweis, allerdings einer, bei dem man nur weiß, daß der andere etwas sieht, wir können nicht wissen, ob es sich um ein konstruiertes oder erinnertes Bild handelt.

Der Grund, warum wir defokussieren (den Blick auf unendlich einstellen, Sehachsen sind parallel), wenn wir einen visuellen Zugang haben, besteht unter anderem darin, daß wir die äußeren Eindrücke dadurch undeutlich werden lassen, um die inneren Bilder besser wahrnehmen zu können; z.B. beim Tagtraum.

Um die inneren Bilder und Filme besser wahrnehmen zu können, sehen viele Menschen auch auf den Fußboden bzw. auf eine glatte Wand. Vor diesem Hintergrund sind die inneren Bilder dann deutlicher wahrzunehmen. Des weiteren haben die inneren Bilder auch einen bestimmten natürlichen Abstand. Daraus folgt, daß nur ganz bestimmte Menschen in der Lage sind, ihren Gesprächspartner bei der Unterhaltung unentwegt anzusehen.

Dies sind die Menschen, die ihre Bilder ca. 20-30 cm vor sich sehen. Diese Menschen können ihre inneren Bilder sozusagen zwischen sich und ihren Gesprächspartner schieben, und sie verändern nur unmerklich den Fokus, wenn sie ihr inneres Bild oder das Gesicht ihres Gegenübers anschauen.

5. Des weiteren wurde bei den erwähnten Untersuchungen nicht immer klar unterschieden zwischen den Augenbewegungen, die sich nach außen orientieren, und denen, die sich auf einen inneren Suchprozeß beziehen.
6. Häufig sieht man auch, daß Menschen, egal was man sie fragt, immer zuerst in ein und dasselbe RS gehen. Z.B. beginnen viele Menschen immer mit A_d^i . Dies ist häufig nichts anderes als die Wiederholung der Frage. Oder jemand beginnt immer mit V^k , da sein Lead-System visuell-konstruiert ist.

Bandler und Grinder waren nicht die einzigen, die sich mit Augenbewegungen (AB) beschäftigt haben. Gerade die Split-Brain-Forschung führte dazu, daß untersucht wurde, welche Hemisphäre was kontrolliert. Einige der Untersuchungen beschäftigten sich auch mit den AB. Eine der ersten Studien über AB war ein Artikel von M. Day (*An Eye Movement Phenomenon Relating to Attention, Thoughts, and Anxiety*), der 1964 in "Perceptual Motor Skills" veröffentlicht wurde. Day stellte fest, daß Menschen schon ab dem dritten Lebensjahr charakteristische AB-Muster bei unterschiedlichen Fragen zeigen. Im "Journal of Psychology" veröffentlichte J. Duke 1968 einen Artikel mit dem Titel "*Lateral Eye Movement Behavior*". In diesem Artikel beschrieb er, daß Menschen deutlichere AB bei der Beantwortung von reflective questions (Fragen, über die der Beantworter nachdenken muß) gaben als bei der Beantwortung von factual questions (Fragen, die sich auf einen Tatbestand bezogen und wenig Reflektion erforderten). Diesen Studien folgten zwei weitere Artikel: 1972 K. Kocels "*Lateral Eye Movements and Cognitive Mode*" in "Psychon Sci" und M. Kinsbournes Artikel "*Eye and Head Turning Indicates Cerebral Lateralization*" in "Science". Kinsbourne wiederholte Dekes Studie, indem er Testpersonen verbale, numerische und räumliche Fragen stellte. Er fand heraus, daß Rechtshänder auf verbale Fragen mit mehr nach rechts gehenden AB und auf räumliche Fragen mehr mit nach links gehenden AB antworteten.

Weitere Studien über AB und Repräsentationssysteme wurden am Langley Porter Neuropsychiatric Institute in San Francisco von Katherine Kocel, David Galin, Robert Ornstein und Edward L. Merrin Anfang der 70er Jahre vorgenommen. Einige der Resultate wurden 1974 von Ornstein und Galin in einem Artikel in *Neuropsychologia* Vol. 12 unter dem Titel "*Individual Differences in Cognitive Styles - Reflective Eye Movements*" veröffentlicht. Diese Resultate wurden in einer ähnlichen Studie an der Yale University durch die Psychologen Bonnie B. Meskin und Jerome L. Singer bestätigt.

In diesen Studien kam man zu dem Schluß, daß die AB mit der hemisphärischen Spezialisierung verbunden sind. AB nach links aktivieren die rechtshemisphärischen kognitiven Prozesse und umgekehrt. Die Forschungen über die speziellen Arbeitsweisen der linken und rechten Hemisphäre deuten darauf hin, daß die linke Hemisphäre eher auf sequentielle, verbal-linguistische Fähigkeiten spezialisiert ist und die rechte eher gleichzeitige kognitive Prozesse und visuell-räumliche Fähigkeiten entwickelt. Nun gibt jedes Auge ja bekanntlich seine Informationen an beide Gehirnhälften allerdings so, daß das Sehfeld auf der Retina geteilt ist, so daß die jeweils linke Seite jedes Sehfeldes an die rechte Hemisphäre überträgt und umgekehrt.

Woodsmall weist nun auf einige Ungereimtheiten hin, die sich zwischen dem Hemisphärenmodell und dem NLP-Modell ergeben.

Aus dem Gesagten ergibt sich nun, daß jemand die rechte Hemisphäre nutzt, wenn er sich visuell erinnert, sich auditiv erinnert bzw. einen auditiv digitalen Prozeß ablaufen läßt. Die rechte Hemisphäre soll nun aber für simultane und parallele Verarbeitung und ganzheitliche Bild- und Musterverarbeitung zuständig sein. Diese Hemisphäre ist nichtrational (emotiv), intuitiv und metaphorisch und reagiert am stärksten auf visuelle und taktile Inputs.

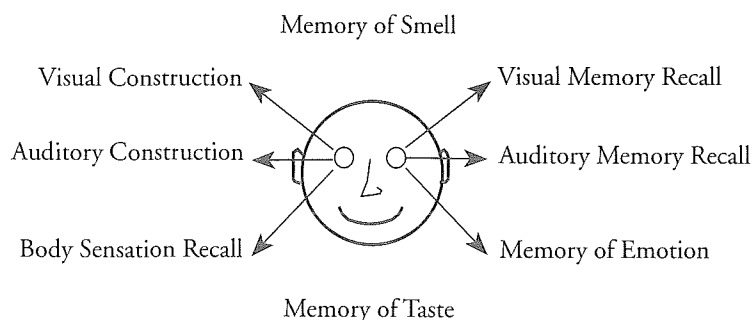
Wenn jemand sich hingegen visuell konstruierte Bilder macht bzw. auditiv konstruiert oder sich kinästhetische Informationen zugänglich macht, soll er also die linke Hemisphäre nutzen. Diese Hemisphäre ist logisch, rational und analytisch und reagiert am stärksten auf verbal-linguistischen Input.

Dies scheint nun in der Tat nicht viel Sinn zu machen, da kinästhetisch sicherlich eher eine rechtshemishärische Leistung ist und der innere Dialog eher eine links-hemisphärische Leistung darstellt. Das gleiche gilt für konstruierte Bilder oder Klänge. Es sollte allerdings bemerkt werden, daß das Hemisphärenmodell für visuell extern entwickelt wurde und daß das NLP-Modell sich mit interner Visualisierung beschäftigt. Woodsmall bemerkt dazu: *"Perhaps the process somehow switches internally. Perhaps by flooding the opposite hemisphere with external input it is easier to gain access internally to the same hemisphere. In any case it is difficult to reconcile the brain lateralization model and the NLP model. More research in this area is definitely in order."*

Nun ist es allerdings interessant, daß unabhängig von Bandler und Grinder Steven Devore zusammen mit R. Karl Pribram ein sehr ähnliches AB-Modell entwickelt hat.

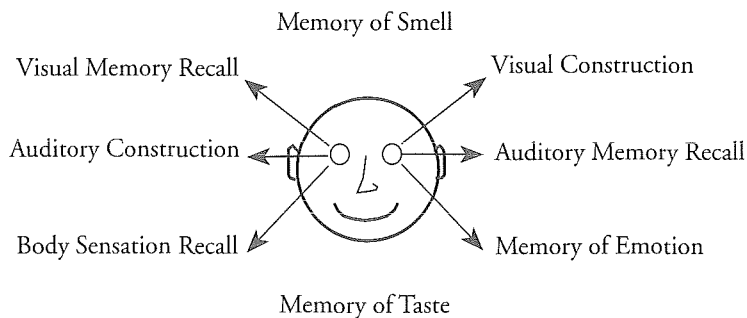
Steven Devore ist ein Psychologe, der sich auf Erziehungsfragen spezialisiert hat, und er ist Gründer und Präsident von SYBER VISION, dem größten Anbieter von Video-Bändern für die Verbesserung von sportlichen Leistungen in der Welt. Pribram von der Stanford University, Entwickler des holographischen Gehirnmodells, half Devore bei der Entwicklung seines Neuro-Muscular Programming.

Devores und Pribrams AB-Modell für Rechtshänder wurde erstmals präsentiert in *Syber Vision Muscle Memory Programming for Every Sport* (1981) und *The Neuropsychology of Achievement Study Guide* (1982).



A central focus indicates a sensory synthesis

Für Linkshänder sieht das Modell wie folgt aus:



A central focus indicates a sensory synthesis

Wie man sehen kann, gibt es einige interessante Abweichungen vom NLP-Modell:

1. Devores Modell hat AZH für Geschmack und Geruch.
2. Devores Modell hat Erinnerung an Emotionen dort, wo im NLP-Modell die AZH für auditiv-digital angesiedelt sind.
3. Devores Modell hat body sensation recall anstatt Kinästhetik.
4. Devores Modell hat für den defokussierten Blick nach vorn sensory synthesis und nicht wie im NLP-Modell Visualisierung.
5. In Devores Modell für Linkshänder ist nur visuell erinnert und visuell konstruiert vertauscht. (Allerdings räumt Devore ein, daß einige Linkshänder auch im auditiven Bereich einen Wechsel vornehmen. Aber unabhängig davon bleibt er bei der Behauptung: "All other eye shift positions remain the same for both right- and left-handed people.")
6. Devore nimmt für sich in Anspruch, die physiologische Grundlage für die "eye scanning patterns" entdeckt zu haben. Auf Seite 12-13 seiner Arbeit *The Neuropsychology of Achievement Study Guide* schreibt er:

"Besides being the organ of vision, research tells us that the eye acts as a mechanism to open up the channels into and out of the brain for the input and recall of sensory information. Certain patterns of eye movement have been found to beam electrical impulses to the brain. These impulses act as references that stimulate and unfold our holographically stored memory.

Scientists have discovered a basic and ancient mechanism in the depths of the brain that physiologically relates eye movements to sensory memory recall. Called the 'reticular formation', this dense bundle of nerves serves as a sensory filter for the brain, deciding which messages are significant enough to be sent to the conscious mind for attention.

The nerves that control eye movements, a set of three nerves (the oculomotor, the trochlear and the abducens) which we'll refer to simply as the oculomotor nerves, originate and derive from the reticular formation area. It is thought that whenever the eye is moved to a particular position, either instinctively or intentionally, the reticular formation is activated to send a beam or impulse to the brain to stimulate a particular sensory motor recall."

Da dieses Modell sehr interessant ist und in der Praxis Erfolge aufweisen kann, kann sicherlich gesagt werden, daß es interessant und wichtig wäre, das Gebiet der AZH weiterhin einer genaueren empirischen Untersuchung auszusetzen.

Der kanadische Erziehungspsychologe und Certified NLP-Trainer Dr. Lloyd Flaro hat ebenfalls eine interessante Studie über AZH angefertigt. Dr. Flaro, der Experte für lernbehinderte Kinder ist, hat einige interessante Entdeckungen gemacht, die er in seinem Buch *Mending Broken Children* darstellt. So hat er z.B. festgestellt, daß der AZH visuell-konstruiert auch gleichzeitig einen Zugang zum Kurzzeitgedächtnis darstellt. Wenn eine Person direkt in die Mitte nach oben schaut, dann ist sie oft dabei, sich visuell-motorische Prozesse vorzustellen. D.h., sie sieht die Bewegung und fühlt sie zur selben Zeit. Wenn jemand nach vorne schaut und visualisiert, dann ist mit dem Zusammenkneifen der Augen häufig der interne Dialog oder die Kinästhetik mitverbunden (Synästhesie).

Aus all dem wird sicherlich eines klar:

AUGENBEWEGUNGEN SIND NICHT SO EINFACH, WIE SIE
AUF DEN ERSTEN BLICK ERSCHEINEN !

Differenzierungen in den Repräsentations-Systemen

Strategien sind eine Art und Weise, den kontinuierlichen Fluß innerer und äußerer Wahrnehmungen im Hinblick auf ein Ziel zu ordnen. Die Elemente einer Strategie sind die verschiedenen Repräsentationssysteme und die Sequenz, in der diese benutzt werden. Wie effektiv jemand beim Erreichen einer bestimmten Aufgabe ist, hängt einerseits davon ab, welche Repräsentationssysteme er in welcher Reihenfolge benutzt, und zweitens davon, welche Unterscheidungen er in jedem Rep.-Sys. vornehmen kann. Für verschiedene Aufgaben gibt es unterschiedliche Strategien, die zum Erfolg führen. Des weiteren gibt es Strategien, die nicht zum Erfolg führen oder doch nur sehr schwer. So ist z. B. für die Aufgabe des Buchstabierens eine Strategie, die über visuell-erinnert läuft, sicherlich in den meisten Sprachen günstiger als eine, die über den inneren Dialog läuft. Damit allerdings jemand die Strategie "visuell erinnern" benutzen kann, ist es notwendig, daß diese Person in der Lage ist, im Inneren ein Wort Buchstabe für Buchstabe zu visualisieren. So gesehen gibt es keine guten oder schlechten Strategien, sondern nur solche, die zu einer gegebenen Aufgabe passen oder eben nicht. Im NLP wurde manchmal so getan, als ob das Modellieren von Spitzenleistungen im wesentlichen darin besteht, daß man die Strategien von Experten modelliert. Dies ist allerdings, wie Wyatt Woodsmall in seiner Arbeit über Strategien von 1988 richtig betont, nur ein Aspekt, der andere besteht darin, daß Experten in der Lage sind, in dem jeweiligen Rep.-Sys. sehr feine Unterscheidungen vornehmen zu können. So ist ein Musiker z. B. in der Lage, im auditiven Bereich Unterscheidungen in der Tonhöhe und im Tempo vorzunehmen, die für untrainierte Menschen kaum vorstellbar sind. Oder ein Turmspringer oder Turner ist in der Lage, während eines Saltos mit Schraube innerhalb von Sekundenbruchteilen Unterscheidungen im kinästhetischen Bereich wahrzunehmen und durch entsprechende Muskelbewegungen zu korrigieren, die für einen Nicht-Sportler kaum nachvollziehbar sind. Aus diesem Grunde möchte ich im folgenden die einzelnen Rep.-Sys. besprechen und auf die dort möglichen Unterscheidungen hinweisen.

Woodsmall gibt in seiner Arbeit über Strategien an, daß ca. 45% der Bevölkerung einen visuellen Zugang bevorzugen, 40% einen kinästhetischen und nur 15% einen auditiv-tonalen oder auditiv-digitalen. Ob dies für alle Gesellschaften gilt oder nur für die industrialisierten Gesellschaften, sei hier dahingestellt. Ich werde mit dem visuellen System beginnen, dann gehen wir zum auditiven und dann zum kinästhetischen.

Im visuellen Rep.-Sys. können wir einerseits zwischen visuell-extern und visuell-intern unterscheiden. Das visuell-interne unterscheiden wir nochmals in visuell-erinnert und visuell-konstruiert.

Das visuelle Repräsentations-System

Visuell-extern:

Mit visuell-extern ist nichts anderes gemeint, als mit den Augen die Welt um uns herum wahrnehmen. Diese Fähigkeit hängt einerseits von unserer Sehschärfe ab, also vom Gesundheitszustand unserer Augen. Wenn wir kurz- oder weitsichtig sind oder einen Astigmatismus haben, ist diese normale Sehfähigkeit entsprechend beeinträchtigt. Selbst wenn wir normalsichtige Menschen betrachten, können wir feststellen, daß es unter ihnen noch recht beachtliche Unterschiede in der Sehschärfe gibt. Darüber hinaus gibt es noch die Möglichkeit der Farbenblindheit. Aber selbst wenn wir nicht farbenblind sind, ist die Fähigkeit, Farben zu unterscheiden, sehr unterschiedlich. Die Fähigkeit, unterschiedliche Farben und Farbnuancen wie Sättigungsgrad, Helligkeit u. ä. zu unterscheiden, kann allerdings durch Training erheblich verbessert werden.

Überblick oder Detailsehen

In der Wahrnehmungspsychologie gibt es eine Menge Experimente, die sich mit unserer Fähigkeit beschäftigen, fokussiert ein Detail wahrzunehmen bzw. eher einen großen Bereich auf einmal wahrzunehmen. Es scheint so zu sein, als ob die Fähigkeit, sich auf Details zu fokussieren, eher eine linkshirnhälftige, und den Überblick zu haben, eher eine rechtshemisphärische Leistung darstellt. Bei beiden Arten zu sehen werden übrigens unterschiedliche Regionen der Retina benutzt. Wenn jemand z. B. ein Gemälde betrachtet, kann er mit seiner Aufmerksamkeit von Detail zu Detail wandern, oder er kann den Gesamteindruck auf sich wirken lassen. Es gibt heutzutage Instrumente, mit denen die Augenbewegungen relativ zum betrachteten Gegenstand sehr genau aufgezeichnet werden können; mit diesen Instrumenten konnte festgestellt werden, daß einige Personen sehr systematisch von Detail zu Detail wandern und bei jedem Detail relativ lange verharren und daß andere mit ihren Augen relativ schnell und unsystematisch über das ganze Bild hinweghuschen.

Wenn wir z. B. Auto fahren, nutzen wir normalerweise eher eine überblicksartige Form des Sehens. Wir sind nicht an einzelnen Details interessiert, sondern daran, das Feld auf einmal wahrzunehmen. In dem Moment allerdings, in dem etwas Ungewohntes oder Überraschendes in unser Sehfeld eintritt, verengt sich unsere Wahrnehmung auf dieses spezielle Ereignis. Auch diese beiden Arten zu schauen sind gleichwertig und haben ihren angemessenen Platz bei den verschiedenen Sehaufgaben, die wir in unserem Leben zu bewältigen haben. Beim Kalibrieren auf bestimmte physiologische Veränderungen ist es häufig so, daß Anfänger sich auf ein bestimmtes Detail, wie z. B. die Muskelspannung um den Mund herum, fokussieren und dabei den ganzen Rest an wichtigen physiologischen Veränderungen nicht mehr wahrnehmen. Von daher ist es wichtig für jeden NPLer, zu lernen, auf eine defokussierte Weise kalibrieren zu lernen, um einerseits den Überblick zu behalten und andererseits Wechsel im Atemrhythmus leichter wahrnehmen zu können.

Normalerweise haben Menschen eine gewisse Vorliebe für die eine oder andere Art des Sehens. Menschen, die eher am Überblick interessiert sind, nehmen eher die Gestalt wahr, und Menschen, die fokussieren, sind eher am Detail interessiert. Dies kann im Extremfall dazu führen, daß jemand, der sehr viele Details wahrnimmt, den Überblick und den Gesamtzusammenhang aus dem Auge verliert. Er sieht sozusagen den Wald vor lauter Bäumen nicht. Menschen, die eher am Überblick interessiert sind, haben umgekehrt eher Schwierigkeiten, sich an Details zu erinnern.

Visuell-erinnert

Menschen sind in der Lage, vergangene visuelle Eindrücke sowohl mit offenen als auch mit geschlossenen Augen zu erinnern. Dabei schaut der normalorientierte Rechtshänder entweder nach links oben oder aber eher defokussiert.

Beim visuellen Erinnern gibt es riesige Unterschiede zwischen den Menschen, was die Deutlichkeit und den Detailreichtum der erinnerten Bilder angeht. Auch beim visuellen Erinnern ist der Unterschied zwischen detailorientierten und überblicksorientierten Menschen sehr deutlich. Ob wir Bilder im Überblick oder im Detail erinnern, hängt davon ab, wie wir die Dinge betrachtet haben, als wir sie ursprünglich gesehen haben. Wenn also jemand sich etwas primär überblicksartig anschaut, braucht er sich nicht zu wundern, wenn er später nicht sehr viele Dinge im Detail erinnern kann; und umgekehrt.

Häufig ist es so, daß Menschen von sich behaupten, daß sie keine erinnerten Bilder sehen können. Dies kann entweder bedeuten, daß ihre erinnerten Bilder unbewußt sind oder daß sie nur sehr wenige Details erinnern können. Wenn jemand wenig Details erinnern kann, kann dies für ihn ein Hinweis sein, daß er in Zukunft, wenn er die Welt betrachtet, etwas mehr auf Details achten sollte.

Es gibt eine spezielle Gruppe von Menschen, die ein sogenanntes fotografisches Gedächtnis haben. Diese Menschen sind in der Lage, sehr viele Details sehr genau zu erinnern. Sie können z. B. eine gedruckte oder geschriebene Seite anschauen und danach Wort für Wort wiederholen, was auf der Seite steht. Oder sie schauen sich ein Bild an und können es danach bis ins kleinste Detail beschreiben.

Es gibt allerdings Hinweise darauf, daß selbst Menschen, die sich nicht besonders gut erinnern können, in Hypnose erstaunlich viele Details erinnern können. Dies hat dazu geführt, daß einige Forscher die Meinung vertreten, daß alle Informationen, die wir aufnehmen, gespeichert werden, daß es eher eine Frage ist, wie wir sie abrufen können, die den Normalbürger von einem eidetischen Phänomen unterscheidet. Ein wichtiger Faktor beim Erinnern von Informationen ist der Zustand, in dem wir sind, wenn wir Informationen aufnehmen. Sind wir up-time, während wir Informationen aufnehmen, ist es leichter, sie zu erinnern, als wenn wir down-time sind. Es ist wirklich erstaunlich, wieviel Zeit viele Menschen downtime verbringen, selbst wenn sie offiziell wach zu sein scheinen.

Sie sind mit ihren Gedanken entweder in der Vergangenheit oder in der Zukunft, in einem Tagtraum oder ähnlichem, aber nicht im Hier und Jetzt. Nur wenn unsere Aufmerksamkeit ganz in der Gegenwart ist, können wir die Dinge erinnern, die in dieser Gegenwart geschehen sind. Insofern ist es für einen Lehrer oder Trainer von äußerster Wichtigkeit, darauf zu achten, daß seine Schüler, während er unterrichtet, ganz im Hier und Jetzt sind.

Eine andere wesentliche Unterscheidung ist die zwischen assoziierter und dissoziierter Erinnerung. Wenn ich mich an etwas assoziiert erinnern möchte, so geht das nur dann, wenn ich auch assoziiert war, während ich das Ereignis erlebt habe. So gibt es z. B. eine Reihe von Menschen, die einen großen Teil ihrer Erlebnisse dissoziiert erleben. Diese Menschen haben dann gewöhnlich Schwierigkeiten, sich assoziiert zu erinnern. Mit diesen Menschen ist es fast unmöglich, die Technik Anker kollabieren (verschmelzen) zu machen, da diese Personen nicht assoziiert in den Zustand gehen können und sich dementsprechend keine zufriedenstellende Kinästhetik entwickelt. Menschen, die sich dissoziiert erinnern, sagen in entsprechenden Situationen häufig: "Ich *weiß*, daß ich mich gefreut habe, aber ich kann die Freude jetzt nicht empfinden."

Visuell-konstruiert

Auch beim visuellen Konstruieren gibt es die Möglichkeit, einen Überblick zu konstruieren oder eher Details. Die Art und Weise, wie wir Bilder konstruieren, hängt nun wiederum davon ab, wie wir Bilder sehen und erinnern. Wenn jemand enttäuscht ist, daß er Schwierigkeit hat, seine konstruierten Bilder mit vielen Details zu konstruieren, dann ist das ein Hinweis darauf, daß die Person höchstwahrscheinlich beim Sehen von externen Bildern auch nicht auf Details achtet; und umgekehrt.

Die Fähigkeit zur visuellen Konstruktion ist einer der Schlüssel zu einer guten und angemessenen Repräsentation von Wissen. Wie schon weiter vorne erwähnt wurde, läßt sich abstraktes, theoretisches oder technisches Wissen am besten repräsentieren als visuelle Konstruktion, als Graphik, als Begriffsbaum usw. Viele Wissenschaftler sind für ihre visuell-konstruktiven Fähigkeiten geradezu berühmt geworden. Einstein z. B. entwickelte eine Technik, die er Gedankenexperiment nannte. Ein Gedankenexperiment ist ein Experiment, das man so - zumindestens zur Zeit - als reales Experiment noch gar nicht ausführen könnte. So stellte er sich beispielsweise vor, auf einem Lichtstrahl mit Lichtgeschwindigkeit durch das Universum zu fliegen, und er stellte sich dabei vor, wie wohl das Universum um ihn herum aussehen würde. In diesem Sinne ist also die Relativitätstheorie nichts anderes als die mathematische Formulierung der Erlebnisse im virtuellen Raum seiner Vorstellungen.

Nicola Tesla z. B. konnte in seiner Vorstellung eine Maschine konstruieren, die er dann auf der unbewußten Ebene mehrere Monate probelaufen ließ, um dann nachzuschauen, welche Teile wegen Verschleiß ersetzt werden mußten.

Das Lesen oder das Anhören von Geschichten ist eine Aktivität, die das Erstellen von visuell-konstruierten Bildern und Filmen trainiert. Hingegen führt das Fernsehen dazu, daß wir die Fähigkeit, Bilder zu konstruieren, eher vernachlässigen, da die Bilder bereits vorgegeben sind. Wenn Kinder zuviel fernsehen und zuwenig lesen oder Geschichten erzählt bekommen, verkümmert diese Fähigkeit. Dies führt beim Lesen dazu, daß die Aufmerksamkeit eher bei der Artikulation und dem Aussprechen und Formulieren der Worte bleibt als bei der Übersetzung in ein inneres Bedeutungserlebnis. Lesen bedeutet aber, den Text zu übersetzen und neu zu codieren. Einige Menschen können Romane wesentlich besser erinnern als wissenschaftlich-technische Texte. Dies liegt meist daran, daß sie zwar gelernt haben, einen Ereignisablauf zu visualisieren, aber nicht gelernt haben, logische Zusammenhänge in Graphiken und Schemata zu übersetzen.

Im visuell-konstruierten Bereich gibt es wie in jedem anderen Rep.-Sys. Unterscheidungsmöglichkeiten, an die der durchschnittliche Nutzer überhaupt nicht denkt. So können einige Menschen z. B. zwei oder mehrere Filme gleichzeitig sehen oder den gleichen Ablauf auf einem Film vorwärts und auf dem anderen Bildschirm rückwärts laufen lassen, oder sie lassen einen Film auf mehreren "inneren Bildschirmen" in unterschiedlichen Geschwindigkeiten ablaufen. Dies ermöglicht ihnen, Unterscheidungen zu treffen und Zusammenhänge zu erkennen, die für andere Menschen nicht wahrnehmbar sind.

Wenn wir also im NLP Spitzenleistungen modellieren, ist es wichtig, daß wir namentlich die Submodalitäten des visuell-konstruierten Bereichs sehr genau elizitieren, um uns dann zu überlegen, mit welchen Übungen wir den Menschen, denen wir diese Fähigkeit beibringen wollen, helfen können, ähnliche Unterscheidungen in ihrem Inneren zu produzieren.

Im auditiven Rep.-Sys. unterscheiden wir auditiv-tonal und auditiv-digital. Häufig wird auditiv-digital mit dem internen Dialog gleichgesetzt. Dies ist nur zum Teil richtig, da der innere Dialog natürlich ebenso einen digitalen und einen tonalen Aspekt hat. Es gibt aber eine einfache Möglichkeit, zwischen auditiv-tonal und auditiv-digital zu unterscheiden. Auditiv-tonal können wir übersetzen mit "das klingt richtig" oder "das klingt überzeugend", und auditiv-digital können wir übersetzen mit "das gibt Sinn". Auditiv-tonal hat damit zu tun, wie etwas klingt, und auditiv-digital hat etwas damit zu tun, was etwas bedeutet. (Es gibt auch einen visuell-digitalen Aspekt, dies ist die Schrift oder jegliche Art der symbolischen Notation. In der Braille-Blindenschrift haben wir es mit etwas Kinästhetisch-Digitalem zu tun.)

Beim normalorganisierten Rechtshänder können wir auditiv-tonal daran erkennen, daß die Augen entweder zum linken Ohr (auditiv-erinnert) oder zum rechten Ohr (auditiv-konstruiert) gehen. Sieht der Betreffende nach unten links, hat er Zugang zum auditiv-digitalen Rep.-Sys.

Das auditive Repräsentations-System

Nichtsdestotrotz sei hier nochmals daran erinnert, daß, wenn jemand sich an etwas Erzähltes erinnert und zu seinem linken Ohr schaut, es zu dem tonalen Aspekt immer auch einen digitalen Aspekt gibt, und desgleichen gehört zu jedem digitalen Aspekt ein tonaler. Wenn wir allerdings ausschließlich Klänge oder Geräusche erinnern oder konstruieren, gibt es keinen digitalen Aspekt.

Auditiv-tonal

Ähnlich wie beim Sehen gibt es auch beim Hören von Tönen und Geräuschen eine eher aufs Detail fokussierte und eher eine aufs Ganze ausgerichtete Art des Hörens. Die Fähigkeit, im tonalen Aspekt Unterschiede wahrzunehmen, wie z. B. Tonhöhe, Lautstärke usw., hängt einerseits davon ab, wie unser Ohr konstruiert ist (normalerweise hören Menschen zwischen 20-20.000 Hz), und davon, wie gut unser Unterscheidungsvermögen trainiert worden ist.

Auditiv-tonal extern

Die Fähigkeit, äußere Töne, Rhythmen, Harmonien, Timbres usw. auseinanderhalten zu können, variiert ebenfalls recht beträchtlich. So muß ein Dirigent beispielsweise in der Lage sein, sowohl den Gesamtklang des Orchesters hören zu können als auch die Fähigkeit besitzen, sich auf jedes einzelne Instrument zu fokussieren, um hören zu können, ob dieses Instrument genau so spielt, wie sein auditives Konstrukt es erfordert.

Die meisten Menschen sind z. B. in der Lage, am Telefon den Anrufer allein am Klang der Stimme schon nach wenigen Worten zu erkennen. Dies liegt daran, daß jede menschliche Stimme ihr eigenes Timbre hat.

Wenn wir uns vom visuellen Rep.-Sys. zum auditiven bewegen, wechseln wir gleichzeitig von der Raumwahrnehmung zur Zeitwahrnehmung. Alle primären visuellen Unterscheidungen haben etwas mit dem Raum zu tun. Alle Unterscheidungen zwischen Dingen im Raum, wie ihre relative Position zueinander, können wir am besten visuell unterscheiden. Auditiv-e Unterscheidungen haben etwas mit in der Zeit aufeinanderfolgenden Ereignissen zu tun. Namentlich beim Wahrnehmen von Rhythmen z. B. ist es wichtig, winzigste Zeitunterschiede wahrnehmen zu können. Gute Musiker sind in der Lage, zeitliche Unterschiede von einer tausendstel Sekunde wahrnehmen zu können.

Detailliertes und kontextualisiertes Hören

Menschen, die dazu tendieren, beim Hören auf Details zu achten, könnte man als "Batch Processors" bezeichnen. Sie lieben es, eine gegebene Sequenz vom Anfang bis zum Ende zu hören. Sie haben normalerweise eine ausgezeichnete innere Uhr.

Sie entwickeln ein gewisses Sicherheitsgefühl, wenn sie ihre Aufmerksamkeit sehr genau auf bestimmte Details richten können. Sie lieben es, in einer systematischen, sequentiellen und rationalen Weise vorzugehen. Sie sind nur an dem interessiert, worauf sie sich gerade fokussieren.

Menschen, die eher kontextualisiert hören, könnten wir als "Time Sharer" bezeichnen. Sie machen gleichzeitig die verschiedensten Dinge und springen mit ihrer Aufmerksamkeit von einem zum anderen. Sie entwickeln eine gewisse Sicherheit, wenn sie das Gefühl haben, den Überblick zu haben und den gesamten Kontext gleichzeitig wahrzunehmen. Jedes einzelne Signal hat für sie Bedeutung. Aber es ist das Gesamte, was sich aus dem Zusammenklang aller Signale ergibt, das ihnen wichtig ist. Sie wollen alles wissen, alles wahrnehmen, was gleichzeitig in ihrer Umgebung abläuft.

Die aufs Detail fokussierten Hörer lieben es, sich auf einen Klang, auf eine auditive Quelle zu konzentrieren, und hassen es, wenn sie dabei unterbrochen werden. Sie können sich gleichzeitig nur mit einer Person unterhalten. Sie können nicht gleichzeitig Radio hören und sich dabei unterhalten. Diese Menschen sind besonders gut beim Erkennen von Konsonanten und der Tonhöhe. Sie können außerdem sehr gut einen bestimmten Klang aus vielen anderen heraushören. Sie denken erst, bevor sie anfangen zu sprechen. Sie sind beim Gespräch vorwiegend auf den Inhalt fokussiert, der Kontext ist ihnen nicht so wichtig. In einem Gespräch sind sie daran interessiert, daß es themenzentriert abläuft.

Die eher kontextualen Hörer lieben es, sehr viele verschiedene auditive Inputs gleichzeitig wahrzunehmen. Sie schauen Fernsehen, während die Stereoanlage läuft, und telefonieren dabei. Sie sind nicht an den Details interessiert, sondern am großen Ganzen, am Kontext. Sie lassen ihre Bürotür gerne offenstehen, lieben Telefongespräche und lieben Gespräche, an denen sich verschiedenste Menschen gleichzeitig beteiligen.

Sie sind besonders gut darin, Vokale und Stimmungen aus dem Klang der Stimme herauszufiltern. Sie können sehr leicht die Gestalt eines Klangmusters erkennen. Sie sprechen, bevor sie denken. Sie wissen nicht, was sie denken, bevor sie sich selbst sprechen hören. Für sie geht es beim Gespräch nicht primär darum, "was" gesagt wird, sondern "wie" es gesagt wird. Für sie ist es nicht wichtig, daß ein Gespräch ein klar fokussiertes Thema hat.

Die detailorientierte Person fühlt sich vom größeren Kontext eher verwirrt, wie sich umgekehrt die auf den Kontext orientierte Person durch zu viele Details verwirrt fühlt.

Es scheint so zu sein, als ob der Unterschied zwischen diesen beiden Arten zu hören eher eine erworbene als eine vererbte Fähigkeit ist; es ist daher möglich, durch Übung die jeweils unterentwickelte Art zu hören zu trainieren.

Beim Modellieren von bestimmten Fähigkeiten ist es wichtig für den Modellierer, darauf zu achten, welche Art zu hören der Experte, der jeweils modelliert wird, nutzt, um bei der Installierung der entsprechenden Strategie diese Fähigkeiten mit zu installieren.

Auditiv-tonal erinnert

Um etwas zu erinnern, muß man es als allererstes wahrgenommen haben, und um etwas wahrzunehmen, was in meiner Gegenwart geschieht, ist es notwendig, "up-time" zu sein. So wundern sich Menschen z. B. häufig darüber, daß sie Schwierigkeiten haben, Namen zu erinnern. Der naheliegendste Grund, warum sie darin Schwierigkeiten haben, besteht darin, daß sie den Namen gar nicht erst bewußt zur Kenntnis genommen haben. Dies geschieht häufig darum, weil man denkt, daß diese Person im weiteren Verlauf für uns nicht wichtig sein wird oder weil wir einen unbewußten Glaubenssatz darüber haben, daß Namen sowieso nicht wichtig sind, o. ä.

Auditiv-tonal bedeutet, wie oben schon erwähnt, sich an die Klanggestalt eines Wortes, von Geräuschen, Musik o. ä. zu erinnern. Z. B. muß ein Musiker, wenn er sein Instrument stimmt und das allein nach seinem Gehör tut, in der Lage sein, den tatsächlichen Klang seines Instruments mit einem erinnerten Klang zu vergleichen, um dann sein Instrument so lange zu stimmen, bis der erinnerte Klang und der gehörte Klang gleich sind. Oder wenn man Noten liest, kann man, wenn man es kann, zu jeder Note den entsprechenden Klang erinnern und so die Partitur im Inneren erklingen lassen. Die Genauigkeit, mit der das möglich ist, ist für Menschen, die diese Fähigkeit nicht entwickelt haben, kaum vorstellbar.

Bei Menschen, die verschiedene Sprachen sprechen, ist es gewöhnlich so, daß sie für jede Sprache ein eigenes Klangbild und ein spezielles Tempo, eine spezielle Lautstärke usw. entwickelt haben. Diese Klanggestalt macht es leichter, wenn man eine Sprache spricht, nicht aus Versehen in eine andere hinüberzuwechseln. Zu jeder Sprache gehört ebenfalls eine entsprechende Physiologie. Eine Sprache ist sozusagen ein Anker für einen bestimmten körperlichen und geistigen Zustand.

Menschen, die sich eher detailliert erinnern, sind in der Lage, eine Unterhaltung fast wortwörtlich wiederzugeben. Menschen, die sich eher kontextuell erinnern, sind eher in der Lage, einen Überblick über die Themen und den Verlauf zu geben. Diese Menschen sind auch eher in der Lage, sich an das Klangbild und die Stimmung ihres Gesprächspartners zu erinnern.

Auditiv-tonal konstruiert

Dieses Rep.-Sys. ist nach meiner Erfahrung dasjenige, das in unserer Gesellschaft und Kultur am wenigsten entwickelt ist. Außer bei Musikern und Menschen, die viele verschiedene Sprachen sprechen, ist dieses System kaum entwickelt. Komponisten sind z. B. in der Lage, ganze Symphonien in ihrer Vorstellung zu konstruieren, da sie in der Lage sind, sich das Klangbild intern zu konstruieren. Oder ein Musiker ist gewöhnlich in der Lage sich vorzustellen, wie etwas, was er auf dem Klavier hört, klingen würde, wenn man es mit einem Saxophon spielen würde.

Oder wenn sich jemand überlegt, wie seine Stimme klingen müßte, um einen bestimmten Effekt zu erreichen, nutzt er seine auditiv-konstruktiven Fähigkeiten.

Auch in diesem System gibt es natürlich den schon erwähnten Unterschied zwischen Detailorientierung und Kontextorientierung.

Das auditiv-digitale Rep.-Sys.

Wie oben schon erwähnt, ist es wichtig, das auditiv-digitale Rep.-Sys. nicht mit dem inneren Dialog zu verwechseln.

Wenn Menschen etwas tun, tun sie es aus einem von vier Gründen. Sie tun es, weil es:

- gut aussieht,
- überzeugend klingt,
- Sinn macht,
- sich richtig anfühlt.

Menschen, die ihr auditiv-digitales Rep.-Sys. nutzen, um sich von etwas zu überzeugen, benutzen gewöhnlich Formulierungen, die äquivalent sind zu: "Das macht Sinn."

Auditiv-digital kann z. B. einfach eine Unterhaltung sein, wenn man die Aufmerksamkeit primär auf die Information und die Bedeutung richtet. Wenn man hingegen mehr auf den Klang der Stimme achtet, fokussiert man sich auf den auditiv-tonalen Aspekt. Wenn Menschen im Inneren mit sich sprechen, Argumente abwägen oder sich um das Verständnis eines Zusammenhangs bemühen, dann bezeichnen wir ihre Aktivität als auditiv-digital. Wenn sie hingegen primär mit sich selbst sprechen, um den Klang ihrer eigenen Stimme zu hören, dann nutzen sie vorwiegend ihr auditiv-tonales Rep.-Sys.

Auditiv-digital ist eine Form von kinästhetisch-erinnert, und es ist die wichtigste Form von kinästhetisch-erinnert, die man überhaupt haben kann, denn dies unterscheidet den Menschen von allen anderen Tieren. Es handelt sich hier um das Gefühl, das damit verbunden ist, Bedeutung und Sinn wahrzunehmen. Bedeutung und Sinn ist ein Gefühl. Wenn eine Person zu sich selbst spricht und sich bemüht, etwas zu verstehen, dann ist sie buchstäblich damit beschäftigt, Sinn herzustellen. Sie ist bemüht, durch den inneren Dialog das spezielle Gefühl zu erzeugen, wenn Sinn entsteht, wenn die Worte zusammenpassen und Bedeutung entsteht.

Es gibt natürlich auch noch andere digitale Formen außer dem auditiven. Visuell-digital ist z. B. jede Form von Lesen. Jede Form von Schrift ist eine visuelle Repräsentation von etwas, das Sinn macht. Jedes Diagramm, jede Notenschrift, jedes Symbol oder Piktogramm ist eine Form des Visuell-Digitalen. Kinästhetisch-digital ist z. B. auch die oben schon erwähnte Blindenschrift. Schriftliche Symbole sind willkürliche Markierungen, mit denen wir in der Lage sind, Bedeutung zu codieren. Es handelt sich dabei um Konventionen, auf die wir uns geeinigt haben.

Der innere Dialog ist für viele Menschen so wichtig, daß sie sich mit ihm identifizieren, und es erscheint ihnen als fast unmöglich, diesen konstanten Strom von Worten zu stoppen. In vielen mystischen Schulen wird dem Schüler mit Hilfe von verschiedensten Übungen beigebracht, den inneren Dialog zu stoppen. Dies dauert häufig Jahre oder Jahrzehnte. Eine andere Möglichkeit, den inneren Dialog "zu stoppen", besteht darin, ihn mit Nonsens-Lauten zu überlagern. Z. B. kann man im Inneren eine bestimmte Silbe oder Silben (Mantras) oder andere beliebige Lautkombinationen wiederholen, die keinen Sinn ergeben. Eine andere Möglichkeit besteht darin, den inneren Dialog quasi auf eine Endlosschleife zu programmieren, indem man z. B. den Rosenkranz immer und immer wieder betet oder einen "heiligen Satz" wiederholt. Die vierte Möglichkeit besteht darin, eine innere Wahrnehmungsposition einzunehmen, in der man in der Lage ist, den inneren Dialog zu beobachten. Don Juan lehrte Castaneda z. B., daß das Anhalten des inneren Dialogs gleichbedeutend mit dem Anhalten der Welt im inneren Erleben ist.

Ein wichtiger Aspekt beim inneren Dialog ist der, ob man mit ihm assoziiert ist oder nicht. Wenn jemand mit seinem inneren Dialog assoziiert ist, hat er im Regelfall keine Wahrnehmung davon, daß er überhaupt einen inneren Dialog hat. Wenn jemandem nicht bewußt ist, daß er einen inneren Dialog hat, ist er down-time und auf Gedeih und Verderb den Inhalten dieses Dialogs ausgeliefert. In dem Moment allerdings, wo wir uns von unserem inneren Dialog dissoziieren, sind wir in der Lage, ihm eine andere Richtung und einen anderen Inhalt zu geben. Jeder von uns kennt wahrscheinlich die Erfahrung, daß er begann, im Inneren über etwas nachzudenken, und nach einer kleinen Weile feststellte, daß er auf einmal über etwas nachdachte, was mit seinem ursprünglichen Thema überhaupt nichts mehr zu tun hatte. Dieses unbewußte Assoziieren verwechseln einige Menschen mit Denken. Denken ist allerdings eher die Fähigkeit, den Verstand bewußt auf ein bestimmtes Thema zu fokussieren und an diesem Thema rational-argumentativ weiterzuarbeiten.

Auditiv-digital erinnert

Es handelt sich hierbei um die Fähigkeit, etwas Auditiv-Digitales zu wiederholen, zu rezitieren. Z. B. das Rezitieren eines Gedichts aus der Erinnerung oder das Wiederholen eines Gesprächs sind Beispiele für auditiv-digital erinnert.

Einige Menschen glauben, daß Lernen im wesentlichen die Fähigkeit darstellt, auditiv-digital zu erinnern. Dies bedeutet, aus Schülern Cassettenrecorder zu machen. Die Tatsache, daß jemand in der Lage ist, etwas auditiv-digital zu erinnern, ist kein Beweis dafür, daß jemand etwas verstanden hat. Etwas zu verstehen ist eine Form von auditiv-digital konstruiert. D. h., es handelt sich um die Fähigkeit, den Inhalt in eigenen Worten wiederzugeben, ihn umzucodieren.

Auditiv-digital konstruiert

Auditiv-digital konstruiert nennen wir den Prozeß, in dem jemand eine Sequenz bedeutungsvoller auditiver Symbole konstruiert. Dies geschieht immer dann, wenn jemand sich überlegt, in welche Worte er das kleiden möchte, was er zu sagen beabsichtigt. Wir können den "gleichen" Inhalt mit unterschiedlichen Formulierungen ausdrücken.

Menschen unterscheiden sich sehr stark in ihrer Fähigkeit zum auditiv-digitalen Konstruieren. Zu einem sehr großen Teil basiert das Wissen und Verstehen in einer Gesellschaft auf dieser Fähigkeit. Unser Ausbildungssystem ist darauf ausgerichtet, Menschen zu trainieren, auditiv-digital zu konstruieren. Verstehen wird häufig, z. B. in Intelligenztests, so gemessen, daß beobachtet wird, wie gut jemand in der Lage ist, eine gegebene Situation mit Worten zu beschreiben.

Auditiv-digital konstruiert hat ebenfalls die beiden Komponenten Detail und Überblick. Die Detailkomponente ist unsere Fähigkeit, zu überlegen und intellektuelle Schlußfolgerungen zu ziehen, und die kontextuelle oder Überblickskomponente ermöglicht uns, zu planen.

Das kinästhetische Rep.-Sys. ist höchstwahrscheinlich das am wenigsten verstandene. Dies liegt wahrscheinlich daran, daß wir für dieses Rep.-Sys. die geringste intersubjektive Überprüfbarkeit haben. Darüber hinaus haben wir für dieses Rep.-Sys. die am wenigsten ausgebildete Sprache. Das Kinästhetische können wir wiederum in kinästhetisch-extern und kinästhetisch-intern unterscheiden. Das kinästhetisch-interne können wir wiederum in kinästhetisch-erinnert und kinästhetisch-konstruiert unterteilen, und außerdem gibt es noch, wie oben schon erwähnt, kinästhetisch-digital. Die Situation wird dadurch noch komplizierter, weil es zusätzlich noch Gefühle und Emotionen gibt.

Das kinästhetische
Repräsentations-System

Kinästhetisch-extern

Kinästhetisch-extern sind Sensationen, die wir mit Hilfe von Sensoren in unserer Haut wahrnehmen. Die Haut, das größte Organ des Menschen, ist in der Lage, fünf verschiedene Klassen von Sensationen zu unterscheiden:

- Temperatur
- Druck
- Textur (glatt, rauh)
- Feuchtigkeit (Trockenheit)
- Schmerz (Aversionsstimuli).

Die Fähigkeit, innerhalb dieser fünf Klassen Unterscheidungen zu treffen, variiert von Person zu Person. Für die meisten dieser Parameter haben wir ebenfalls technische Geräte, um sie zu messen.

Darüber hinaus sind wir in der Lage, diese Parameter zu kontrollieren über verschiedenste Techniken wie autogenes Training, Bio-Feedbackgeräte u. ä. So gibt es z. B. ein Gerät (Galvanic-Skin-Response-Instrument oder GSR-Meter), welches indirekt die Hautfeuchtigkeit mißt durch das Messen der elektrischen Leitfähigkeit der Haut. Unterschiedliche interne Zustände verändern den Feuchtigkeitsgrad unserer Haut und damit deren elektrische Leitfähigkeit. Wenn wir uns an ein solches Gerät anschließen, indem wir z. B. zwei Elektroden in die Hände nehmen und uns verschiedene Fragen stellen lassen, können wir am Zeigerausschlag feststellen, ob unsere Hautfeuchtigkeit als unbewußte körperliche Reaktion auf die Frage zunimmt oder nicht. Natürlich kann man sich mit diesem Bio-Feedbackgerät darauf trainieren, eine trockene Haut zu bekommen, egal, was man gefragt wird. Scientologen nennen diesen Zustand "clear". Clear sind also Menschen, die sich an einem einfachen Bio-Feedbackgerät trainiert haben, trockene Hände zu behalten, egal, was man sie fragt. Ob dies ein Zustand hoher geistiger Entwicklung darstellt und ob man für ein solches Training Zehntausende von Mark ausgeben möchte, sei jedem selbst überlassen.

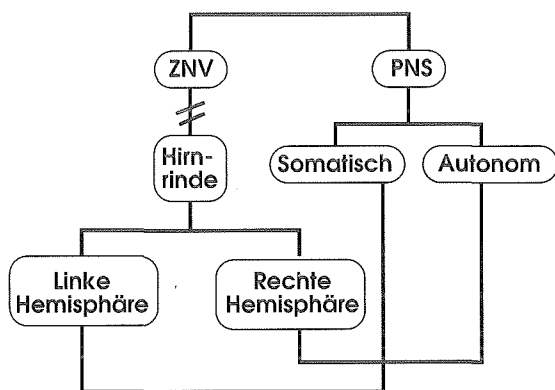
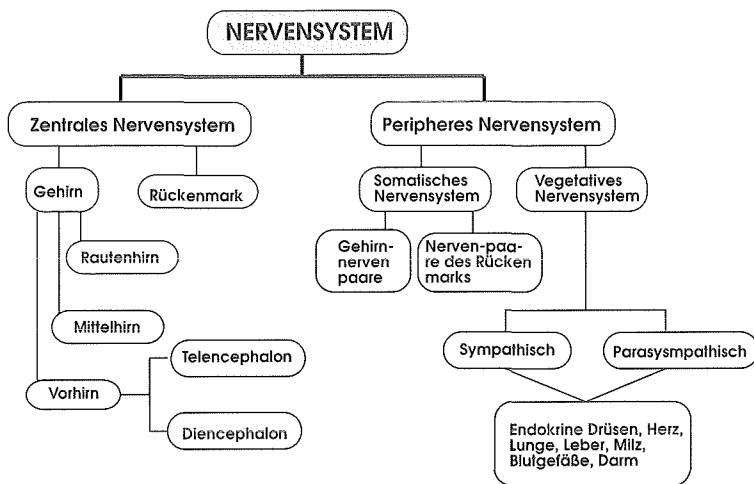
Kinästhetisch-intern

Bei kinästhetisch-intern ist es wichtig, zwischen Empfindungen auf der einen Seite und Gefühlen auf der anderen zu unterscheiden. Beginnen wir mit den Empfindungen. Kinästhetisch-intern hat etwas damit zu tun, daß wir in der Lage sind, Körperempfindungen aus dem Inneren unseres Körpers wahrzunehmen. Es gibt verschiedene Klassen von Empfindungen, die besonders wichtig sind:

Wahrnehmung

- des Muskel-Skelett-Systems,
- des kardio-vaskularen Systems,
- des Atmungssystems,
- des lymphatischen Systems,
- des Verdauungssystems,
- des Ausscheidungssystems,
- des Sexualsystems,
- des Nervensystems,
- des endokrinen Systems.

Das Nervensystem können wir noch mal unterscheiden in das sympathische und das parasympathische. Unser Muskularskelettsystem nehmen wir normalerweise nicht wahr. Außer, wenn wir nicht in Balance sind oder einen Muskelkater haben. Ähnlich ist es mit unserem Kardiovaskulärsystem. Normalerweise nehmen wir unseren Herzschlag, unseren Blutdruck und unseren Puls nicht wahr. Allerdings nehmen wir bei starker Anstrengung oder Streß diese Parameter sehr deutlich wahr.



Autonom/rechte Hemisphäre = "unbewußte" oder unwillkürliche Funktionen
 Somatisch/linke Hemisphäre = "bewußte" oder willkürliche Funktionen

Auch unser Atmungssystem ist normalerweise außerhalb unserer bewußten Wahrnehmung. Verschiedene Schulen, z. B. das Hatha-Yoga, nutzen die bewußte Atemkontrolle, um Einfluß auf das autonome Nervensystem zu bekommen.

Unser Verdauungs- und Ausscheidungssystem nehmen wir gewöhnlich zu bestimmten Zeiten mehr oder weniger deutlich wahr. Namentlich bestimmte Empfindungen im Magen-Darm-Trakt sind mit unterschiedlichen Gefühlen verbunden, worauf wir später noch Bezug nehmen werden. Unser lymphatisches System nehmen wir nur wahr, wenn es angeschwollen ist.

Unser Sexualsystem versorgt uns mit einigen der stärksten und angenehmsten Empfindungen, die wir als Menschen überhaupt kennen.

Die Aktivitäten unseres endokrinen Systems sind am weitesten von unserer Wahrnehmung entfernt. Ob eine Drüse gerade aktiv ist oder nicht, liegt völlig außerhalb unserer normalen Wahrnehmung.

In einem gewissen Sinne ist es merkwürdig, von der Wahrnehmung des Nervensystems zu sprechen, da wir alle Wahrnehmungen nur durch das Nervensystem erhalten. Die Wahrnehmung des Nervensystems selbst entsteht z. B. dann, wenn bestimmte Nerven beschädigt sind. Des Weiteren können wir die Stimulation des sympathischen Nervensystems indirekt wahrnehmen, z. B. durch einen erhöhten Herzschlag. Unser parasympathisches Nervensystem können wir an einer Abnahme der allgemeinen Erregung und einem Abnehmen der Herzfrequenz beobachten.

Ein anderer Teil des Nervensystems ist das Vestibularsystem. Dieses System ist für die Aufrechterhaltung des Körpergleichgewichts zuständig. Dieses System liegt normalerweise völlig außerhalb unserer bewußten Wahrnehmung. Ein kleiner Test zeigt die Ungenauigkeit unserer subjektiven Wahrnehmung in diesem System. Stellen Sie sich mit jedem Fuß auf eine Waage und versuchen Sie, ohne auf die Waage zu schauen, Ihr Gewicht auf beide Füße gleichmäßig zu verteilen. Normalerweise werden Sie feststellen, daß das, was Sie für eine Gleichverteilung des Gewichts halten, einen Unterschied von 20-40% aufweist. Mit etwas Training kann allerdings diese Wahrnehmung erheblich verbessert werden.

Kinästhetisch-erinnert

Wir sind in der Lage, sowohl interne als auch externe kinästhetische Sensationen zu erinnern. Dabei ist es für viele Menschen leichter, sich an externe Sensationen zu erinnern als an interne. Die meisten Menschen sind auch in der Lage, relativ präzise ein Gewicht zu schätzen. Diese Fähigkeit erfordert ein kinästhetisches Gedächtnis für Druck bzw. Zug.

Die Fähigkeit, interne kinästhetische Sensationen zu erinnern, ist einer der wichtigsten Schlüssel für gute sportliche Leistungen. Z. B. wenn man einen Strafwurf beim Basketball ausführt, ist es wichtig und nützlich, sich an den korrekten Bewegungsablauf zu erinnern, um so mit großer Sicherheit den Strafwurf wieder und wieder zu verwandeln.

Menschen können sich an die unterschiedlichsten kinästhetischen Sensationen erinnern, und wir nutzen diese Fähigkeit, wenn wir uns in eine vergangene Situation hinein assoziieren.

Ein anderes interessantes Beispiel für die Nutzung der kinästhetischen Erinnerung ist das Format für Drogenabhängige, das Ed Reese entwickelt hat. Er bittet den Drogenabhängigen, ihm haarklein den Ablauf der Drogeneinnahme mit allen damit verbundenen kinästhetischen Sensationen zu erzählen.

Dadurch beginnt der Klient sich an die kinästhetischen Sensationen zu erinnern, und eine solche Sensation führt zur nächsten (chaining anchors), so daß der Klient allmählich tiefer und tiefer in einen Zustand hineingeht, der dem drogeninduzierten sehr ähnlich ist, ohne daß tatsächlich die Droge genommen werden mußte. Der nächste Schritt besteht dann darin, dem Klienten beizubringen, diese kinästhetische Sequenz jederzeit absichtlich und selbständig hervorrufen zu können.

Kinästhetisch-konstruiert

Eine kinästhetische Sensation zu konstruieren ist für die meisten Menschen sehr schwierig. Wenn man Menschen bittet, eine Körperempfindung zu konstruieren, haben sie eher die Tendenz, sich an Situationen zu erinnern, in denen sie eine ähnliche Empfindung hatten, anstatt unabhängig von Erinnerungen eine Situation zu konstruieren.

Ed Reese weist in seinem Papier über Strategien auf die interessanten Experimente von Elmer und Alyce Green hin. Diese haben an der Menninger-Foundation in Topeka, Kansas, Studien mit Swami Rama, einem indischen Mystiker, durchgeführt, um festzustellen, wie groß tatsächlich die Fähigkeit von Yogis ist, ihr autonomes Nervensystem willentlich zu kontrollieren. Swami Rama war in der Lage, sein Herz anzuhalten, indem er ein 16,2 Sekunden lang dauerndes Herzkammerflimmern willentlich induzierte. Des weiteren konnte er an zwei Punkten auf seinem Handrücken, die nur 1 Inch voneinander entfernt waren, zwei verschiedene Temperaturen erzeugen, deren Unterschied 11 Grad Fahrenheit betrug. Darüber hinaus konnte er seine Gehirnwellen kontrollieren. Er konnte willentlich Beta-, Alpha- und Thetawellen produzieren. Eines der interessantesten Experimente bestand darin, daß er 15 Minuten lang Deltawellen in seinem Gehirn produzierte (wie man auf dem EEG sehen konnte), dabei ging er in einen tiefen Schlaf und begann zu schnarchen. Während dieser Zeit lasen ihm die Greens zwei kurze Gedichte vor. Nach 15 Minuten wachte er spontan von alleine wieder auf und konnte beide Gedichte Wort für Wort wiederholen. Darüber hinaus war er in der Lage, eine Unterhaltung zu wiederholen, die in einem benachbarten Raum stattgefunden hatte. Diese Konversation war den Greens, die die Gedichte vorgelesen hatten, nicht bewußt.

Die moderne Bio-Feedbackforschung konnte zeigen, daß ähnliche Effekte von jedem beliebigen Menschen erlernbar sind, wenn man ihnen mit Hilfe einer Maschine ein entsprechendes Feedback gibt. So können Menschen z. B. lernen, ihre Hauttemperatur, ihre Muskelspannung, ihren Hautwiderstand und ihre Gehirnwellen zu kontrollieren, wenn sie entweder ein auditives oder visuelles Feedback über die Veränderung bekommen. Wenn man Elektroden in den Körper implantiert, sind Menschen sogar in der Lage, ihre Drüsenfunktionen u. ä. zu kontrollieren.

Gefühle

Sehr häufig werden Gefühle und Empfindungen verwechselt. Ein Gefühl ist eine Interpretation einer Empfindung oder einer Matrix von Empfindungen. Gefühle sind ebenso wie Worte zwei Schritte von der Realität entfernt. Das ursprüngliche ist die Sensation, die Empfindung. Das Gefühl ist die Interpretation der Empfindung. Normalerweise klassifizieren Menschen ihre Empfindungen in angenehme und unangenehme.

Ein Gefühl wie Ärger z. B. setzt eine komplexe Physiologie voraus. Diese Physiologie wird intern als Matrix verschiedenster Empfindungen wahrgenommen. Wenn man Menschen nach dieser Empfindungsmatrix fragt, die sie haben, wenn sie sagen, jetzt bin ich ärgerlich oder verliebt, dann kann man feststellen, daß die Empfindungsmatrix von Mensch zu Mensch mehr oder weniger unterschiedlich ist.

So ist z. B. das Gefühl Liebe eine Matrix aus Empfindungen, die sich vorwiegend in den Eingeweiden des Körpers abspielen. Zusätzlich gibt es zu jedem Gefühl noch kognitive Aspekte, die zu bestimmten Kommunikations- und Verhaltensweisen führen. Im NLP haben sich vor allen Dingen Leslie Cameron-Bandler und Michael Lebeau um eine genauere Untersuchung der internen Struktur von Gefühlen bemüht (siehe *"Die Intelligenz der Gefühle"*).

In unserer Kultur erleben viele Menschen ihre Gefühle als etwas, das außerhalb ihrer Kontrolle liegt. Gefühle werden durch innere oder externe Stimuli produziert, und wenn sie einmal da sind, freut man sich, wenn sie angenehm sind, und ärgert sich, wenn sie unangenehm sind, und hofft bei letzteren, daß sich die äußeren oder inneren Umstände ändern mögen, damit sich die Gefühle wieder bessern. Wenn man in unserer Kultur jemanden, der ärgerlich ist, auffordert, er solle sein Gefühl ändern, dann kann es leicht passieren, daß man für verrückt gehalten wird. Fordert man ihn hingegen auf, seine inneren Bilder zu verändern, wird das in unserer Kultur als etwas Sinnvolles und Mögliches betrachtet. In der indianischen Kultur ist es gerade umgekehrt. Für Indianer ist es relativ leicht, zumindest aber sinnvoll, Kontrolle über die unterschiedlichsten Gefühle zu haben. Bittet man sie hingegen, ihre inneren Bilder zu verändern, halten sie einen für verrückt, denn die inneren Bilder kommen vom Großen Geist und sind als Visionen heilig und nicht Gegenstand willkürlicher Veränderungen.

In unserer Kultur erleben viele Menschen ihre Gefühle als verursacht durch das Verhalten von jemand anderem. "Sein ewiges Nachfragen macht mich ganz verrückt!" Oder: "Ich kann ihrem charmanten Lächeln einfach nicht widerstehen." Formulierungen dieser Art werden im NLP im Meta-Modell als Ursache-Wirkungs-Beziehung bezeichnet. Bei dieser Art der Formulierung tilgt der Sprecher seinen inneren interpretatorischen Anteil an den Sinnesdaten, damit sie diese Wirkung auf ihn haben können. Insofern ist es sinnvoll für jeden Menschen, zu lernen, seine kinästhetischen Empfindungen und Gefühle kontrollieren zu können. Dies gilt nicht nur für "negative" Gefühle, sondern genauso für positive.

Wenn ich in einer Liebesbeziehung darauf angewiesen bin, daß sich mein Partner oder meine Partnerin auf eine bestimmte Art und Weise verhält, damit ich Liebe empfinden kann, bin ich Opfer äußerer Umstände. Und auch das christliche Diktum "Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst" setzt implizit die Fähigkeit voraus, die eigenen Gefühle wählen zu können.

Einige Menschen erleben selten oder nie wirklich intensive positive Gefühle, weil sie glauben, daß sie die erst haben könnten, wenn bestimmte Ereignisse, die für sie in der Zukunft liegen, eingetreten sind. So sind die positiven Gefühle immer einige Meter vor ihnen auf ihrer Zeitlinie in der Zukunft, aber nie im Hier und Jetzt.

Das olfaktorische und gustatorische Rep.-Sys. wird häufig im NLP als Untergruppe des kinästhetischen Systems betrachtet, da es bei den Augenzugangshinweisen keine spezielle Blickrichtung für diese beiden Systeme gibt. Streng genommen handelt es sich natürlich um gesonderte Rep.-Sys., die chemische Eindrücke verarbeiten.

Das olfaktorische und
gustatorische Rep.-Sys.

Das olfaktorische Rep.-Sys.

Das olfaktorische Rep.-Sys. ist direkt mit dem primitivsten Teil unseres Gehirns (dem Reptiliengehirn) verbunden, während alle anderen Empfindungen durch den zerebralen Kortex gehen. Nur unser Geruchssinn ist direkt mit dem Nervensystem verbunden. Dies ist verständlich, wenn man bedenkt, welche wichtige Rolle der Geruch für Tiere hat. Sowohl Gefahrensituationen werden so erkannt als auch potentielle Sexualpartner.

Der Geruch hat einen unmittelbaren Effekt auf unsere Stimmungen und Befindlichkeiten. Diese Tatsache macht sich die Aromatherapie zunutze, um mit Hilfe von natürlichen Aromastoffen Stimmungen und physiologische Abläufe zu beeinflussen. Häufig fühlen sich Menschen unwohl aufgrund von sogenannten "Micro-Odors", die bewußt kaum wahrzunehmen sind, aber unser Nervensystem, unsere endokrinen Drüsen empfindlich beeinflussen. Insofern sind namentlich chemische Duftstoffe häufig die Ursache für Unbehagen.

Das gustatorische Rep.-Sys.

Unsere Geschmackswahrnehmung wird durch Sensoren im Mund und auf der Zunge ermöglicht. Alle Geschmacksempfindungen, zu denen wir in der Lage sind, setzen sich aus vier Grundqualitäten zusammen: bitter, süß, sauer und salzig. Die Fähigkeit, sich gustatorisch zu erinnern, ist für viele Berufe wie Koch, Weinverkoster usw. entscheidend. Gustatorisch-konstruiert bedeutet, einen Geschmack ohne Erinnerung herstellen zu können.

Unter Synästhesie versteht man die direkte Verbindung zwischen zwei Rep.-Sys. Geschieht etwas in dem einen Rep.-Sys., geschieht automatisch und gleichzeitig etwas in einem anderen Rep.-Sys. Eine typische Synästhesie wäre z. B. Sehen-Fühlen. Ich sehe Blut, und mir wird übel. Oder visuell-intern: Ich denke - bewußt oder unbewußt - an eine Situation, in der mein Partner mit jemand anderem zärtlich ist, und empfinde Eifersucht.

Synästhesie

Eine andere typische Synästhesie ist Hören-Fühlen. Ich höre ein bestimmtes Lied und werde sentimental. Oder auditiv-intern: Ich höre - bewußt oder unbewußt - eine Stimme in meinem Kopf, die sagt "Das kannst du nicht!", und fühle mich hilflos.

Es ist natürlich auch möglich, ein Synästhesie-Muster in einem Rep.-Sys. zu haben, z. B. Sehen-Sehen. Das bedeutet, ein internes oder externes Bild triggert sofort ein anderes. So sind z. B. Leute, die wir als Mismatcher bezeichnen, solche, die wenn sie etwas sehen, sofort ein Gegenbeispiel sehen oder im inneren Dialog hören.

Wenn man alle möglichen Kombinationen von Rep.-Sys. auflistet, gibt es 36 verschiedene Synästhesie-Muster. Viele kulturelle Fähigkeiten basieren darauf, daß Menschen in der Lage sind, komplexe Synästhesie-Muster zu erzeugen.

Eine Möglichkeit, um Synästhesie-Muster zu erkennen, sind Kombinationen von Prozeßverben aus unterschiedlichen Rep.-Sys. Z. B. "der warme Klang ihrer Stimme" oder "sein kühler Blick", "sein strahlender Charakter" usw. Eine andere Möglichkeit, Synästhesie-Muster zu erkennen, ist die Abweichung von Augenzugangshinweisen und Prozeßverben. Jemand sieht nach oben links und sagt: Ich fühle mich bedroht. Dies kann ein Synästhesie-Muster sein, muß aber nicht. Es könnte auch sein, daß das Lead-System visuell ist und das Rep.-Sys. kinästhetisch.

Jedes Rep.-Sys. ist so organisiert, daß es die Aspekte der Welt, für die es konstruiert ist, am besten repräsentieren kann. Oft bekommen Menschen Schwierigkeiten dadurch, daß sie eine Erfahrung in einem dafür nicht geeigneten Rep.-Sys. repräsentieren (z. B. wenn sie Worte für die Rechtschreibung auditiv-tonal oder kinästhetisch anstatt visuell-erinnert abspeichern).

Wofür jedes der verschiedenen Rep.-Sys. gut ist

Jede digitale Beschreibung stellt immer eine sekundäre Repräsentation der Erfahrung dar. Zuerst haben wir immer eine Erfahrung oder einen Stimulus. Darauf folgt die Reizung eines Nervs und drittens die emotionale Reaktion, die auf dem Hintergrund des Individuums basiert. Viertens haben wir den internalen oder externalen verbalen Response. Digitale Beschreibungen sind somit um einen Schritt von der Erfahrung entfernt und zwei vom tatsächlichen Ereignis.

Eine digitale Beschreibung enthält immer weniger Information als die primäre Erfahrung, die sie repräsentiert. Wenn ein Mensch seine primäre Erfahrung beschreibt, dann wird diese immer generalisiert, verzerrt, und es werden verschiedene Anteile getilgt. Man kann immer nur bestimmte Aspekte einer Erfahrung beschreiben, aber nie alle. Niemand kann seine Gefühle oder Empfindungen völlig in Worte übersetzen, denn Gefühle und Empfindungen sind ihrer Natur nach nicht sinnhaft.

Nichtsdestotrotz ist das Auditiv-Digitale sehr wertvoll und wichtig für andere Dinge. Es ist das Rep.-Sys., welches uns hilft, Sinn zu stiften. Des weiteren ist es nützlich als Ablagesystem, was uns hilft, einen Überblick über unsere Erinnerungen und Erfahrungen zu behalten. Es hilft uns, Erfahrungen zu kategorisieren und damit zu sortieren. Wenn Erfahrungen erst einmal kategorisiert sind, können sie quantitativ und qualitativ miteinander verglichen werden. Auditiv-digital ist weiterhin wichtig beim Planen, beim Entscheiden, beim Argumentieren, bei jeder Form von logischer Analyse und um die Welt insgesamt als sinnhaft zu erleben.

Auditiv-tonal bezieht sich auf den Klang. Jeder weiß, daß man den gleichen Satz mit unterschiedlicher Betonung sprechen kann und damit völlig unterschiedliche Bedeutungen produzieren kann. Somit ist auditiv-tonal wichtig sowohl für die Betonung als auch die emotionale Einfärbung von auditiv-digitalen Informationen. Gute Redner oder Prediger sind sich der enormen Bedeutung des auditiv-tonalen Aspekts ihrer Reden sehr bewußt und verfügen über eine große Bandbreite in ihrem eigenen Ausdruck. Die Stärke der emotionalen Reaktion hängt primär von der tonalen Qualität des Gesagten ab.

Das auffälligste Merkmal des visuellen Rep.-Sys. besteht in der riesigen Datenmenge, die in diesem System gleichzeitig abgebildet werden kann. Auf diesen Tatbestand bezieht sich auch das alte Sprichwort "Ein Bild sagt mehr als tausend Worte." Während das auditive System im wesentlichen sequentiell arbeitet, ist das Typische für das visuelle Gleichzeitigkeit und Tabularität der Informationen. So gesehen ist das visuelle das Rep.-Sys. für den Raum und das auditive das für die Zeit.

Das kinästhetische Rep.-Sys. ist das langsamste der drei Haupt-Rep.-Sys. Es ist am schwierigsten zu aktivieren, aber wenn es erst einmal aktiviert ist, entwickelt es eine Eigendynamik, die nicht so leicht wieder zu stoppen ist. Selbst wenn die Gefahr vorbei ist, dauert es eine Weile, bis unsere Erregung langsam abgeklungen ist.

Wenn wir Entscheidungen treffen wollen, ist dies äußerst schwierig, wenn wir das nur auf der Basis von Worten, Klängen und Gefühlen machen wollen. Es ist viel einfacher, wenn wir verschiedene Alternativen als Bilder direkt miteinander vergleichen können. Visuell Konstruieren ist die Fähigkeit, die für eine gute Entscheidungsstrategie maßgeblich ist.

Unsere Gefühle, die eine Art metakinästhetische Repräsentation darstellen, sind die ursprünglichste Art, wie wir Menschen Bewertungen über die Welt produzieren. Gefühle sind eine Bewertung von Empfindungen. Gefühle sind ähnlich wie Worte, um einen Schritt von der Erfahrung entfernt und um zwei Schritte von dem Ereignis.

Sogenannte kongruente Gefühle sind Wahrnehmungserfahrungen von Ereignissen, die durch direkte Berührung oder propriozeptive Empfindungen ausgelöst worden sind. Primäre Empfindungen sind die Basis all unserer Erfahrungen, und Gefühle stellen dementsprechend eine Bewertung dieser primären Sensationen dar.

Genies zeichnen sich dadurch aus, daß sie in der Lage sind, ungewöhnlich feine Unterscheidungen in bestimmten Rep.-Sys. vornehmen zu können. Jedes Genie ist in der Lage, in bestimmten Rep.-Sys. Operationen auszuführen, die für durchschnittliche Menschen unmöglich sind. Der andere Aspekt von Genialität besteht in der Art und Weise, wie die Nutzung der Rep.-Sys. relativ zu einer Aufgabe sequentialisiert wird; d.h., welche Strategie benutzt wird.

Im folgenden möchte ich auf die Unterscheidung zwischen Lead-System (LS), Repräsentations-System (RS) und Referenz-System (Ref.S) eingehen.

Im NLP ist es üblich, zwischen primärem Repräsentationssystem und Lead-System zu unterscheiden. Das primäre Repräsentationssystem hat mit dem Prozeß der Informationsaufnahme zu tun, und das Lead-System eher mit dem Erinnern und Wiederauffinden der Information. Das primäre Repräsentationssystem erkennt man unter anderem an den gewählten Prädikaten, die benutzt werden, um zu beschreiben, wie die Daten ursprünglich einmal aufgenommen wurden. Das Lead-System erkennt man an den Augenbewegungen, die jemand macht, während er sich Informationen aus dem Langzeitgedächtnis (LZG) zugänglich macht.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Differenz zwischen Leadsystem und Repräsentationssystem auf der Ebene AZH und Prozeßverben.

Beispiel: Jemand schaut nach links-oben V^c und sagt:

"Ich *fühle* mich am Boden zerstört, wenn ich daran denke!"

Diese Person sieht ein erinnertes Bild, aber repräsentiert auf der bewußten Ebene eher das Gefühl. Wenn die Person jetzt gefragt wird :

"Was macht dir das unangenehme Gefühl?, gibt es zwei Möglichkeiten:

1. Die Person kann sich die innere Szene bewußtmachen und darüber Auskunft geben oder
2. die Person verspürt zwar dieses diffuse Unbehagen, ist aber nicht in der Lage, darüber Auskunft zu geben, was dieses Unbehagen verursacht. Das innere Bild ist unbewußt. Bewußt ist nur die körperliche Reaktion auf das innere Bild.
Statt des inneren Bildes kann es sich natürlich auch um innere Stimmen handeln.

Egal, um was es sich beim 2. Fall auch immer handeln mag, eine genaue Beobachtung der AZH kann uns Auskunft darüber geben, was der andere im Inneren macht, um dieses diffuse Unbehagen haben zu können. Wir können dann durch geschicktes Fragen und Hinweisen dem Klienten helfen, sich die unbewußten Bilder und/oder Stimmen bewußtzumachen.

Das Referenzsystem ist das System, das jemand benutzt, um die Frage zu beantworten: "Ist das tatsächlich so?" Sehr häufig ist das Referenzsystem das kinästhetische: "Es fühlt sich richtig an!"

Lead-System Repräsentations-System Referenz-System

Mit "Leitsystem" (lead system) bezeichnen wir das System, welches ihr benutzt, um Informationen abzurufen. Das "Repräsentationssystem" ist der bewußte Anteil der abgerufenen Erfahrung, erkennbar durch die Prädikate.

"Referenzsystem" bezieht sich darauf, wie ihr entscheidet, ob die abgerufene Information wahr ist oder nicht - nachdem ihr sie euch zugänglich gemacht und ins Bewußtsein gehoben habt. (Bandler/Grinder: Neue Wege der Kurzzeit-Therapie, S. 46)

Thus what we have been calling a person's rep. system is simply the portion of the complex and integrated cognitive processes being used which is accessed into consciousness.

Thus we make a distinction between the system the client initially uses to access the information requested and the system he uses to bring the information into consciousness: the first, the one used to access, we call the lead system; the second, the system used to represent the information in consciousness, we will continue to refer to as the representational system - the client's R operator.

(Grinder/DeLozier/Bandler: Patterns of the Hypnotic Techniques of M. H. Erickson, M.D. Volume 2, S. 40)

Es gibt äußere Anzeichen (Indikatoren) dafür, mit welchem Teil des Gehirns (auditiv, visuell oder kinästhetisch) eine Person gerade arbeitet. Die beiden folgenden Übersichten zeigen, welche neurologischen Vorgänge bei Menschen ablaufen und welches Verhalten er dabei wahrscheinlich zeigen wird.

(Nachfolgende Tabelle nach Michael Grinder: *NLP für Lehrer*)

	AUGEN	BEWEGUNG	STIMME & TEMPO DES VORGANGS	AUSSAGEN (verwendete Begriffe)
VISUELL	oben-links, oben-Mitte oben-rechts	ruhig	Bewegung und Veränderungen im Augenbereich, z.B. Blinzeln, Zwinkern, Hochziehen der Augenbrauen	sich sehen, sich konzentrieren, betrachten, beobachten, sich vorstellen, enthüllen, bemerken, scheinen, klar, trüb
AUDITIV	Mitte-links Mitte-rechts	wie ein Metronom (gleichmäßig) sehr langsam	Bewegung, Veränderungen um Mund und Ohren; Ausrufe wie "ah", "hmm"	hören, zuhören, klingen nach, sagen, sprechen, reden, sich reimen
KINÄSTHETISCH	unten-rechts	sehr langsam	Veränderungen und Bewegungen vom Hals abwärts	begreifen, erfassen, fühlen, handhaben, "ich packe es nicht"; handlungsorientierte Wörter

VISUELL	AUDITIV	KINÄSTHETISCH
hat den Überblick	spricht mit sich selbst	reagiert auf physisch erlebbare Belohnungen
sauber und ordentlich	leicht ablenkbar	berührt andere und sucht Nähe
aufmerksam	bewegt die Lippen, vokalisiert beim Lesen	körperbewußt
eher ruhig	kann gut wiederholen	bewegt sich viel
äußere Erscheinung wichtig	Mathe und Schreiben schwieriger	stärkere körperliche Reaktionen
eher besonnen	kann gut reden	frühzeitige starke Entwicklung der Muskeln
Rechtschreibung gut	spricht rhythmisch	lernt durch Tun
erinnert bildhaft	liebt Musik	lernt auswendig, während er geht und etwas ansieht
weniger ablenkbar durch Lärm	kann Tonfall, Stimmlage und Klangfarbe nachahmen	zeigt beim Lesen auf den Text
erinnert sich schlecht an mündliche Anweisungen	lernt durch Zuhören	reiche Gestik
liest lieber selbst, als beim Lesen zuzuhören	merkt sich Dinge schrittweise, in ihrer Reihenfolge	reagiert körperlich
STIMME		
Kinn erhoben, hohe Stimme	Stimme ausdrucksvoll / Tonfall, Tempo, Wechsel der Stimmlage	Kinn nach unten, Stimme eher laut
LERNEN		
braucht Überblick, Ziel, bildliche Vorstellung von Details; vorsichtig, ehe nicht alles klar	sowohl interner als auch externer Dialog; probiert Alternativen erst verbal	lernt durch Ausprobieren
ERINNERUNG		
erinnert sich an Gesehenes	erinnert sich an Besprochenes	erinnert sich an einen Gesamteindruck

VISUELL	AUDITIV	KINÄSTHETISCH
UNTERHALTUNG		
braucht das vollständige Bild: Details wichtig aufmerksam	von allen Typen am meisten redselig; liebt Diskussionen, reißt evtl. das Gespräch an sich, neigt zu Gedankensprüngen und weitschweifigen Darstellungen	lakonisch, einfühlsam, mit vielen Gesten und Bewegungen; benutzt Wörter, die aktives Tun beschreiben
RECHTSCHREIBUNG		
am genauesten von allen drei Modalitäten; sieht die Wörter vor sich und kann sie buchstabieren; ist verwirrt bei nie vorher gesehenen Wörtern	Rechtschreibung nach dem Klang	überträgt die Buchstaben in Körperbewegungen und über- prüft mit seinem Gefühl münd- liche Anweisungen
LESEN		
sehr gut, erfolgreich, hohe Geschwindigkeit	bewältigt unbekannte Wörter gut, liest gerne laut und hört gerne zu; liest oft langsam, da er innerlich mitspricht.	mag Bücher mit viel Handlung, begleitet die Geschichte mit Körperbewegung
HANDSCHRIFT		
schöne Schrift wichtig, die leicht gelernt wird	im Sprechen meist besser als im Schreiben, spricht gern beim Schreiben	breite, verkrampfte Handschrift, nicht so gut wie die anderen
IMAGINATION		
lebendige, bildhafte Phantasie; sieht Möglichkeiten vor sich; mit Blick für Details; gut geeignet für langfristige Planung	hört Töne und Stimmen	agiert oft die Vorstellung aus; möchte sie durchlaufen; stark intuitiv, bei Details schwach

Menschen nehmen Informationen auf (Input), speichern sie und machen sie sich wieder zugänglich, um zu demonstrieren, daß man sie gespeichert hat (Output).

Nun können wir im wesentlichen drei verschiedene Arten des Inputs unterscheiden (visuell, auditiv, kinästhetisch); das gleiche gilt natürlich auch für die Speicherung und den Output. Es gibt nun sehr verschiedene Kombinationen von Input, Speicherung und Output. Diese Kombinationen sind beim erfolgreichen Lernen von entscheidender Bedeutung.

Wenn wir nur die Input-Output-Relation in Betracht ziehen, dann gibt es neun verschiedene Kombinationen:

$V \rightarrow V$, $V \rightarrow A$, $V \rightarrow K$

$A \rightarrow V$, $A \rightarrow A$, $A \rightarrow K$

$K \rightarrow V$, $K \rightarrow A$, $K \rightarrow K$

Verarbeitung von Informationen

1. Suchen Sie sich einen Partner und sammeln Sie auf drei Haufen je acht gleiche Gegenstände, welche leicht visuell und kinästhetisch unterschieden werden können, z. B. Münzen, Kreditkarten und Büroklammern.

2. Jeder Haufen wird geteilt, und jeder Partner erhält je vier Gegenstände; beide Partner sitzen sich an einem Tisch gegenüber.

3. Geben Sie die Anweisungen wie bei einem normalen Test. Sagen Sie zum Beispiel: "Ich möchte eine Übung machen und ..." oder: "Ich möchte verschiedene Methoden des Gedächtnistrainings testen."

4. Jetzt legen Sie vier beliebige Ihrer Gegenstände auf den Tisch. Damit Ihr Partner sie nicht gleich sieht, stellen Sie eine Tasche oder einen Ordner davor auf. Sie fordern Ihren Partner auf, die Gegenstände zu betrachten, wenn Sie diese aufdecken, um anschließend - während Sie die Gegenstände wieder bedecken - vier gleiche Gegenstände (aus seinem Vorrat) in der gleichen Anordnung hinzulegen.

V(in) - K(out)

Hat Ihr Mitspieler seine Teile hingelegt, wird der Sichtschutz beseitigt, damit verglichen werden kann. In diesem Moment sollte noch kein Feedback gegeben werden.

WICHTIG: Während Ihr Partner sich die Anordnung Ihrer Gegenstände einprägt (Input), gibt er wahrscheinlich Hinweise auf die Modalität (ob V, A oder K). Fällt ihm die Aufgabe leicht, können Sie sie mit einer der drei folgenden Veränderungen schwieriger machen:

- Verkürzen Sie die Zeit zum Betrachten der Anordnung.
- Nehmen Sie mehr als vier Gegenstände.
- Machen Sie die Anordnung schwieriger.

Übung

Forschen Sie nach Hinweisen, welches Repräsentationssystem Ihr Partner nutzt, wenn er in Streß gerät (wenn die Aufgabe schwieriger wird). Gerät er in Streß, bevor Sie die nötigen Hinweise haben, machen Sie die Aufgabe leichter.

5. Wiederholen Sie Schritt 4 und bitten Sie Ihren Partner, Ihnen die Reihenfolge der Gegenstände zu *sagen*.
V(in) - A(out)
6. Gehen Sie wiederum vor wie bei 4. Zählen Sie selbst die Reihenfolge der Gegenstände auf und lassen Sie Ihren Partner wiederholen.
A(in) - A(out)
7. Diesmal geben Sie die Reihenfolge (mündlich) vor und bitten Ihren Partner, die Gegenstände hinzulegen.
A(in) - K(out)
8. Beim nächsten Mal ertastet Ihr Partner die Gegenstände, ohne sie zu sehen, und beschreibt sie Ihnen dann.
K(in) - A(out)
9. Schließlich ertastet der Partner die Lage der Gegenstände mit geschlossenen Augen und legt seine Gegenstände in gleicher Weise hin.
K(in) - K(out)

Denken Sie daran: Ziel ist es, die verschiedenen Input-Output-Kombinationen zu vergleichen, um zu erkennen, ob eine oder mehrere der Sequenzen signifikant stärker oder schwächer sind als der Rest!

Ein Lernprozeß besteht darin, daß ein Schüler Informationen erhält (Input) und diese speichert. Im Prozeß der Wiedergabe wird die Information aus dem Speicher geholt und vorgetragen.

Der Übergang von Input
zu Output

	INPUT	SPEICHER	OUTPUT
visuell			
auditiv			
kinästhetisch			



Lernen



Wiederauffinden

Das Hemisphärenmodell geht im wesentlichen auf die Arbeiten von Sperry und seiner Gruppe an Split-Brain-Patienten zurück und ist in vielen einschlägigen Büchern bestens beschrieben. Daher soll hier nur einiges aus diesem Modell vorgetragen werden, soweit es für unsere Fragestellung relevant ist.

FÄHIGKEITEN, DIE SPEZIELL IN EINER HEMISPHERE LOKALISIERT SIND

<i>Linke Hemisphäre</i>	<i>Rechte Hemisphäre</i>
Schrift	Tastsinn
Symbole	Räumliches Vorstellungsvermögen
Sprache	Formen / Muster
Lesen	Schätzungen (in der Mathematik)
Phonetik	Farbempfinden
Details / Fakten	Musik / Gesang
Sprechen / Rezitieren	künstlerischer Ausdruck
Beachten von Anweisungen	Kreativität / Visualisierung
Zuhören	Empfinden / Emotionen
Auditives Assoziieren	

Die folgende Übersicht zeigt die Korrelation zwischen dem Hemisphärenmodell und NLP:

<i>links</i>	<i>rechts</i>
auditiv	kinästhetisch
links-visuell	rechts-visuell

Während die meisten Hemisphärenmodelle die visuelle Fähigkeit nur einer Hemisphäre zuordnen, schlägt M. Grinder eine Alternative vor: Visuelle Fähigkeiten sind auf beiden Seiten. Die linke Hälfte *sieht Symbole* (Buchstaben, Wörter usw.), während die rechte bestimmte *konkrete Gegenstände* sieht.

"Der rechts-visuelle Schüler läuft Gefahr, im Lesen zu versagen, da er visuell nur konkrete Gegenstände erfaßt. Wer links-visuell ist, sieht Buchstaben, Wörter (die abstrakte Darstellung der konkreten Wirklichkeit). Fundierte Untersuchungen zeigen, daß unser Bildungssystem die Schüler im 'Normalfall' dazu bringt, die Fertigkeiten der linken Gehirnhälfte vorzuziehen. Andererseits steht fest, daß die Mehrzahl der Schüler im Korridor (Sonderschule usw.) überwiegend rechtshemisphärisch orientiert ist.

Wer die neurologischen Indikatoren kennt, wird leicht die visuellen Schüler herausfinden. Die Frage ist, ob dabei eine rechts-visuelle Präferenz erkannt wird.

Der rechts-visuell orientierte Schüler erreicht durchschnittlich eine Drei, der links-visuell orientierte eine Zwei und besser. Da die neurologischen Indikatoren für rechts- und links-visuell identisch sind, braucht man zusätzliche Verhaltensindikatoren, um zwischen rechts und links unterscheiden zu können. Weist ein Schüler visuelle neurologische Augenindikatoren auf und kinästhetische Verhaltensindikatoren, so ist er vorwiegend rechtshemisphärisch. Visuelle neurologische Augenindikatoren und visuelle Verhaltensindikatoren deuten auf visuell linkshemisphärische Begabung." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 54)

Es gibt nach dieser Unterscheidung von M. Grinder auch einen Zusammenhang zwischen **optional** und **prozedural** orientierten Schülern und rechts- bzw. links-visuell orientierten Schülern.

"Rechts-visuelle Menschen bevorzugen selbstgewählte Aufgaben, die Kreativität erfordern. (...)Links-visuelle können, im Gegensatz dazu, Faktenwissen exakt wiedergeben, fühlen sich aber nicht sehr wohl, wenn es um unstrukturierte Aktivitäten ohne genaues Ziel geht." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 55)

"Es stimmt sicher, wenn jüngste Forschungen zeigen, daß beim Lesen beide Gehirnhälften beteiligt sind. Die linke dekodiert die gedruckten Symbole, genannt Sprache, und die rechte findet die Bedeutung dazu. Dennoch lesen rechts- und links-visuell orientierte Schüler sehr unterschiedlich. Der links-visuelle Schüler geht die einzelnen Wörter an. Die phonetische Methode ist für diesen Schüler ideal, da er erst die Teile, dann das Ganze lernt. Der rechts-visuell Orientierte beginnt beim Ganzen und nimmt sich dann die Teile vor."

links-hemisphärisch	rechts-hemisphärisch
Stück für Stück	ganzheitlich

Rechtshemisphärisches Lesen orientiert sich am Handlungsfaden. Die Mehrzahl des handelsüblichen Materials und die Methoden, in denen Lehrer gewöhnlich ausgebildet werden, machen jedoch links-hemisphärischen Zugang erforderlich. So überrascht es nicht, festzustellen, daß Menschen, deren Leistungen beim Lesen ungenügend sind, rechtshemisphärisch lesen." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 55)

"Es gibt einfache Möglichkeiten, einen auditiven Menschen zu verstehen: er kennt keine rhetorischen Fragen. Auditive Menschen antworten auf alles."

Kennzeichnend für einen kinästhetisch Lernenden ist eine Vorliebe für Unterhaltung. Er besitzt eine starke Neigung, zu unterhalten oder unterhalten zu werden, ob positiv oder negativ, und wenn der Lehrer dem nicht genügt, hilft der Schüler sich selbst."

Von innen und von außen gesteuerte Aufmerksamkeit

Was ist der Hauptunterschied zwischen links-visuell und rechts-visuell? Links-visuelle Menschen können Buchstaben, Wörter, Sätze und ganze Abschnitte sehen. Der rechts-visuell Orientierte sieht vor seinem inneren Auge den realen Gegenstand. Visuell linkshemisphärische Orientierung geht mit einer von innen kommenden Aufmerksamkeit einher, während visuell rechte Orientierung eher zu äußerlich bedingter Aufmerksamkeit neigt. Die Stimulation kommt dabei aus der Umgebung und von außerhalb des Selbst; daher auch der hohe Grad an Ablenkbarkeit bei rechtshemisphärischen Schülern. Deshalb werden die kinästhetischen Schüler, die außerdem rechts-hemisphärisch orientiert sind, als schwierige Schüler bezeichnet. Beobachtet man bei Schülern, daß sie stillhalten können, so deutet das darauf hin, daß sie sich gut von innen heraus konzentrieren können. Je länger sie vor sich hin starren und bewegungslos bleiben und je öfter das geschieht, um so besser ist ihre Konzentrationsfähigkeit." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 61)

"Geht es um die bevorzugte Art der Aufnahme neuer Informationen, so läßt sich zwischen rechts-visuell und links-visuell orientierten Menschen ein entscheidender Unterschied beobachten. Links-visuell bevorzugt die schriftliche Darstellung in übersichtlicher Reihenfolge. Für rechts-visuell genügt ein Beispiel oder ein kurzer Abriss der Gesamtidee. Rechts-visuell spricht mehr auf graphische Darstellungen und Tabellen an als links-visuell." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 72)

"Charakteristisch für auditive Speicherung sind: Speicherung der Reihe nach und Speichern als gesamte Einheit. (...) Hört ein auditiver Schüler eine Frage, wählt er die Kassette mit der Antwort aus, legt sie ein und läßt die ganze Kassette ablaufen, bis er die Antwort lokalisiert hat. Es besteht die Tendenz, daß die Kassette weiterläuft, auch wenn die Antwort gefunden ist."

Alle Menschen haben wahrscheinlich drei Dinge auditiv gespeichert. Wenn Sie darauf achten, wie Ihr Gehirn auf die folgenden Fragen antwortet, finden Sie leicht heraus, wie der auditive Bereich die ganze Zeit über arbeitet. Wenn Sie diese Fragen gelesen haben, machen Sie bitte eine Pause und beobachten Sie, wie Sie im Geiste die Kassette einlegen, diese am Anfang starten und sie weiterlaufen lassen, auch wenn Sie die Information schon gefunden haben." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 97-98)

Wie viele Tage hat der Mai?

Wie heißt die dritte Zeile der deutschen Nationalhymne?

Welcher Buchstabe folgt auf J, P, T, X?

Welcher Buchstabe geht den folgenden voran: Z, L, R, V?

"Haben Sie die vorangegangenen schneller gefunden als die nachfolgenden? Wenn Informationen auditiv gespeichert werden, kann jeder Punkt einer Abfolge schnell gefunden werden, wenn der vorangegangene Punkt genannt wird; wenn jedoch nach dem Punkt gefragt wird, der vor einem genannten steht, muß die Kassette zurückgespult werden und an einer 'natürlichen' Unterbrechung wieder neu einsetzen." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 98)

"Ein auditiver Speicherplatz wird nur dadurch wieder aufgefunden, daß die einleitende oder eine der jeweils gesuchten vorangehende Informationseinheit aktiviert wird." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 99)

Das Speichern von Informationen

"Typisch für das auditive Gedächtnis sind die Speicherung als Sequenz und als Ganzes (von Anfang bis Ende). Wann wird nun Material am besten auditiv gespeichert?"

Leitlinien für auditive Speicherung

1. *Wenn Menschen nicht visualisieren können, d.h. im Kindergarten und in der 1. Klasse.*
2. *Wenn Input- und Outputkanal auditiv sind, also wenn es sich um die Wiedergabe von Musik, Texten oder Songs handelt.*
3. *Wenn es sich bei der Information um aufeinanderfolgende Schritte handelt, die alle ausgeführt werden müssen (Verfahrensweisen wie in der Mathematik oder bei der Analyse eines Satzes)." (M. Grinder, NLP für Lehrer, S. 99)*

Es ist in Ordnung, sich Informationen auditiv zu merken. Wird die ganze Einheit wieder in derselben Reihenfolge gebraucht, dann lassen Sie es bei der auditiven Speicherung. Wird die Information aber auch in anderer Reihenfolge benötigt, sollte visuell gespeichert werden. (...) Ein Schüler beispielsweise, der den Stoff wie auf einer Einkaufsliste hintereinander gespeichert hat, macht folgendes:

Nachteile der auditiven Speicherung

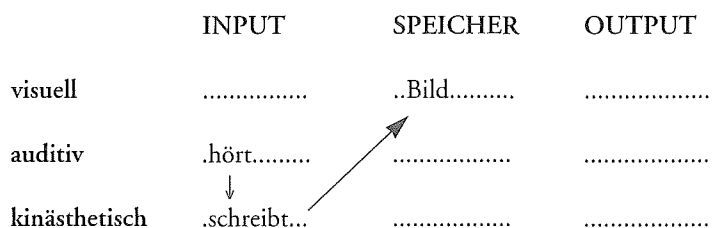
1. Er sieht die Frage.
2. Er schiebt die Kassette ein.
3. Er beginnt am Anfang, folgt seiner inneren Stimme.
4. Er findet die Information und schreibt sie hin.
5. Befindet sich die nächste Information an einer anderen Stelle der Kassette, muß sich der Schüler die ganze Kassette anhören oder nochmals beginnen. Dies braucht ganz offensichtlich Zeit und schafft Streß für den Schüler, dem die Zeit schneller davonrinnt, als er die Fragen beantworten kann.

Visuell gespeichertes Wissen kann als Ganzes überflogen werden, indem man sich auf die betreffende Information konzentriert. Wer auditiv gespeichert hat, kann nicht den Schnellgang einlegen und dabei die Informationen abhören. Ein visuell begabter Mensch dagegen kann im übertragenen Sinn Helikopter fliegen, schweben, ein Gebiet aussuchen, das er genauer betrachten möchte, und zwecks besserer Sicht näher heranfliegen. Der auditive Mensch dagegen kriecht am Boden entlang, bleibt auf der Straße der Erinnerung und arbeitet sich fleißig von einem Punkt zum nächsten vor.

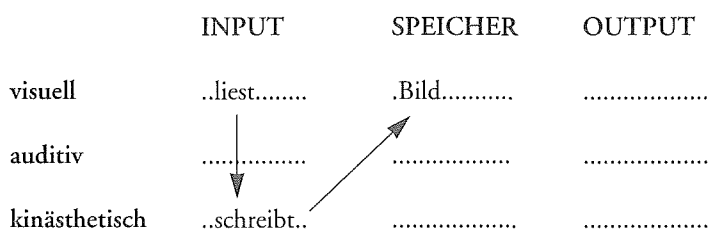
Im folgenden sollen vier verschiedene Wege aufgezeigt werden, die Menschen nutzen, um Informationen, die sie aufnehmen, in innere Bilder zu übersetzen.

Vier verschiedene Wege
zum Visualisieren

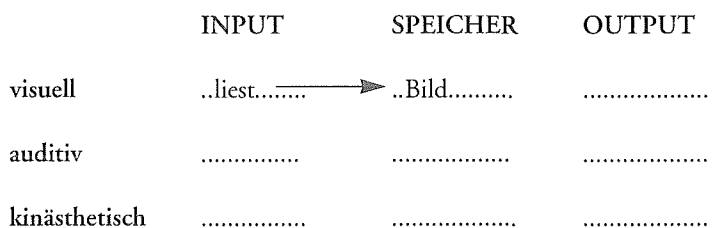
1. Die am häufigsten benutzte Methode besteht darin, daß man Informationen, die man hört, stichpunktartig notiert, um sie dann später in innere Bilder zu übersetzen.



2. Die zweite Methode besteht darin, sich beim Lesen Notizen zu machen und sich dabei ein inneres Bild vorzustellen.



3. Eine dritte Methode besteht darin, direkt beim Lesen innere Bilder zu bekommen. Dies geschieht bei vielen Menschen, wenn sie einen Roman lesen; es ist aber auch möglich beim Lesen von sogenannten wissenschaftlichen Texten.



4. Diese Methode besteht darin, das Gehörte direkt in innere Bilder zu übersetzen.

	INPUT	SPEICHER	OUTPUT
visuell		..Bild.....	
auditiv	...hört.....		
kinästhetisch			



An dieser Stelle ist es wichtig, darauf hinzuweisen, daß beim Lernen von Theorien ein prinzipieller Gegensatz zwischen dem Input und einer angemessenen Speicherung besteht.

Lernen-Vergessen-
Gedächtnis

Theorien werden uns immer sequentiell mitgeteilt (auditiv in Form eines Vortrags oder visuell-extern in Form eines Buches), aber ihr Wesen besteht in einer prinzipiellen "Gleichzeitigkeit" aller Teile. Daraus folgt, daß eine visuelle Repräsentation einer Theorie ihrem Wesen besser entspricht als jede sequentielle Speicherung.

Im folgenden jetzt noch einige Klärungen zum Begriff des Lernens und des Wissens, die nötig sind, um ein angemessenes Verständnis davon zu bekommen, wie wir das gespeicherte Wissen klassifizieren können.

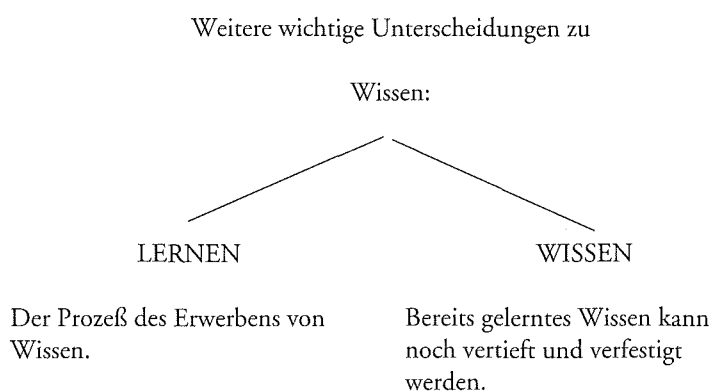
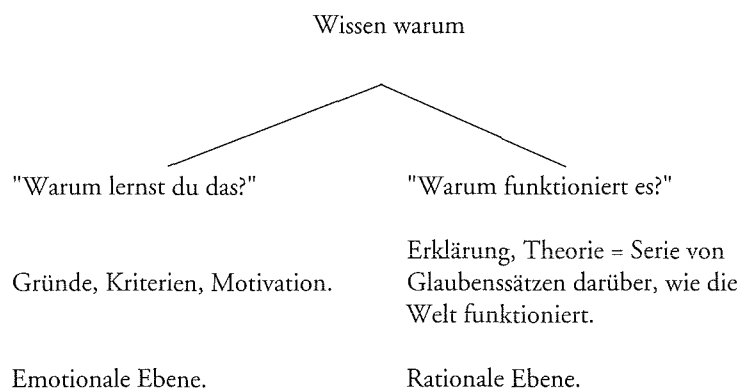
Wenn wir von "Lernen" sprechen, müssen wir unterscheiden zwischen:

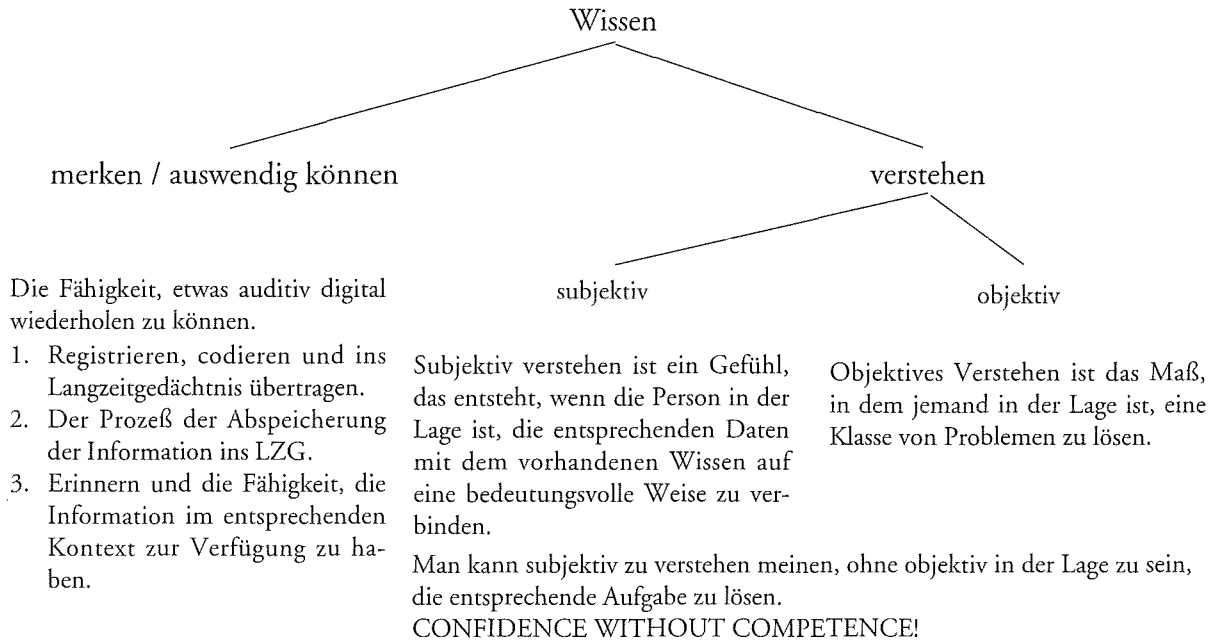
Wissen von
und
Wissen wie.

Wissen von wird durch Lesen, Betrachten von Bildern, Graphiken, Videos und Hören von Vorträgen unterrichtet.

Wissen wie wird durch Üben bestimmter Fähigkeiten und Fertigkeiten unterrichtet.

Das **Wissen von** hat als wichtige Untergruppe noch das **Wissen warum**.





WISSEN bedeutet die Fähigkeit, Informationen zu organisieren, die Fähigkeit, darüber zu reflektieren, d. h. denken, urteilen. Des weiteren die Informationen zu nutzen und anzuwenden und Probleme zu lösen sowie sie in geschriebener und gesprochener Form weitergeben zu können.

Der normale Mensch hat nach ca. 1 Monat 98% oder mehr der übermittelten Fakten und Ideen vergessen. Die Experimente von Ebbinghaus und Spitzer zeigen, daß selbst, wenn jemand versucht, etwas zu behalten, er die Hälfte der Informationen nach einer 1/2 Stunde vergessen hat, ca. 2/3 nach dem ersten Tag.

Vergessen

Vergessen wird durch Interferenz verursacht!

Alle unsere Gedanken, Ideen, Träume und Gefühle können mit unserer Fähigkeit zu erinnern interferieren.

Es gibt 4 verschiedene Arten von Interferenz:

1. **Retroaktive Interferenz:**
Neues Lernen interferiert mit der Erinnerung von altem Gelernten.
2. **Proaktive Interferenz:**
Altes Lernen interferiert mit Erinnern von neuem Lernen.
3. **Interaktive Interferenz**
Neues und altes Gelerntes interferieren mit zwischenzeitlich Gelerntem.
4. **Reaktive Interferenz**
Eine negative Haltung interferiert mit dem Erinnern des Gelernten.

Das Kurz-Zeit-Gedächtnis (KZG) ist vergleichbar mit dem Random Access Memory (RAM) eines Computers. Es hat die Funktion, Worte und Bilder lange genug zu speichern, um ihnen Bedeutung beimessen zu können und um damit zu beginnen, die Informationen ins Lang-Zeit-Gedächtnis (LZG) zu übertragen.

So hält das KZG die Worte am Anfang eines Satzes lange genug fest, damit die Worte am Ende des Satzes dazu noch in Beziehung gesetzt werden können. Das KZG für Bilder beträgt ca. 15 Sekunden.

Das LZG ist vergleichbar mit dem Read only Memory (ROM) eines Computers. Diese Erinnerungen können ein Leben lang halten.

Damit Erinnerung stattfinden kann, sind 3 Prozesse notwendig:

1. Informationen müssen durch die Sinne aufgenommen werden.
2. Informationen müssen lange genug im KZG gespeichert sein, um vom Geist/Körper-System interpretiert werden zu können.
3. Die Informationen müssen entweder sehr wichtig/interessant sein oder oft wiederholt werden, damit sie ins LZG übertragen werden.

Es folgt eine Serie von Übungen, die helfen sollen, sich gedrucktes Material bildlich vorzustellen. Die dazugehörige Theorie besagt, daß Schüler, die internal links-visuell orientiert sind (Wörter sehen), es in der Schule leichter haben. Da die meisten Schüler internal rechts-visuell orientiert sind (Gegenstände, Konfigurationen sehen), wird durch eine Verstärkung dieser Fähigkeit (und ihre Anwendung auf gedruckte Texte!) dem Schüler der Zugang zu links-visuell erleichtert.

Ich möchte hier vorschlagen, daß sich jeder der Teilnehmer beim Lesen der Unterlagen parallel zum Lesen eine graphische Darstellung des Gelesenen macht. Dabei können die unterschiedlichsten Techniken verwendet werden. Eine Technik, die leicht zu erlernen ist, ist das Mind-Mapping; dafür gibt es bereits einige gute Bücher. Eine andere Übung besteht darin, sich die Essenz, das Wesentliche jedes Formats, wie ein Flußdiagramm aufzumalen.

Wichtig ist es auch, die logischen Beziehungen der wesentlichen Begriffe einer Theorie graphisch darstellen zu können. Denn diese Arbeit setzt intern eine Übersetzung des sequentiellen Inputs in eine tabulare Repräsentation. Diese Übersetzung ist für die intellektuelle Aneignung des Stoffs äußerst nützlich.

Fertigen Sie von einem Gebiet, auf dem Sie sich gut auskennen, einen Begriffsbaum an, der analog zu dem in den Unterlagen vorliegenden über NLP ist. Erweitern Sie den vorliegenden Begriffsbaum um die Kenntnisse, die Sie während Ihrer NLP-Ausbildung erwerben. Überlegen Sie sich, wie Sie die Verknüpfung unterschiedlicher Wissensgebiete in Ihrem Kopf und auf dem Papier organisieren. Kreativität basiert unter anderem gerade auf der Fähigkeit, Kenntnisse aus unterschiedlichsten Gebieten miteinander zu verbinden.

Designen Sie sich Ihr eigenes inneres Ablagesystem. Dabei können Sie sich von einem guten Dateiprogramm in Ihrem Computer oder einer optimalen Büroorganisation inspirieren lassen.

Es ist bekannt, daß geniale Menschen in dieser Beziehung über ungewöhnliche Fähigkeiten verfügen. So konnte sich der siebenjährige Mozart z.B. einen achttimmigen Choral merken und danach zu Hause Note für Note des Stücks aufschreiben.

Albert Einstein hat die Methode des Gedankenexperiments erfunden, bei dem er in seiner Vorstellung Dinge machte, die experimentell gar nicht möglich gewesen wären. Z.B. stellte er sich vor, auf einem Lichtstrahl mit Lichtgeschwindigkeit durch das Universum zu fliegen, und er fragte sich, wie er dann wohl die Objekte in seiner Umgebung wahrnehmen würde. Auf der Basis dieser Imaginationen formulierte er dann seine Relativitäts-Theorie.

Der bekannte Physiker und Ingenieur N. Tesla konnte eine ganze Maschine im Kopf konstruieren und sie dort auf der unbewußten Ebene probelaufen lassen. Nach einigen Monaten schaute er dann nach, was aus dieser Maschine geworden ist. Freunde von ihm haben bestätigt, daß er voraussagen konnte, welche Teile nach drei Monaten einen Fehler aufweisen würden. Nachdem diese Maschine dann tatsächlich gebaut wurde, war tatsächlich an dem angegebenen Teil nach drei Monaten eine Reparatur fällig.

Speichern

Geistige Klarheit setzt voraus, daß ich in der Lage bin, die Informationen, die ich aufnehme, so zu ordnen, daß ich sie jederzeit wiederfinden kann, und daß ich in der Lage bin, relevante und sinnvolle Zusammenhänge zwischen Informationen aus den unterschiedlichsten Bereichen herstellen zu können.

Viele Menschen speichern Informationen so ab, als ob sie eine Nachricht in ihrem Büro in eine Kuschelkiste werfen würden. Sie wissen schon nach kurzer Zeit nicht mehr, wo sie ist, und eine systematische Verarbeitung neuer Informationen und Verknüpfung mit bekannten ist kaum möglich.

Diese Liste von fast unglaublichen Imaginationsfähigkeiten ließe sich beliebig erweitern. Hier sind diese Fähigkeiten nur angeführt, um auf die enorme Bedeutung von Imagination und guter geistiger Organisation hinzuweisen. Wenn Sie also langfristig etwas für Ihre Intelligenz, Ihre geistige Klarheit und Kreativität tun möchten, dann ist die Arbeit an Ihrer Imaginationsfähigkeit und an der Art, wie Sie Ihr Wissen repräsentieren, etwas, was weit über die erfolgreiche Aneignung des NLP-Wissens hinaus für Sie von Bedeutung sein wird.

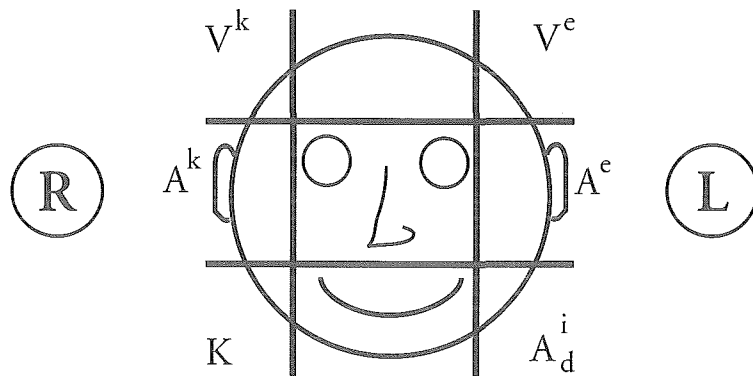
Auch die moderne Gedächtnisforschung und die einschlägigen Programme zur Verbesserung der Merkfähigkeit betonen die Bedeutung der Imaginationsfähigkeit. Wobei hier ausdrücklich darauf hingewiesen sein soll, daß sich die Fähigkeit zur Imagination auf alle fünf Sinnesqualitäten bezieht.

Beim Mentaltraining für Sportler wird z.B. darauf Wert gelegt, daß der Sportler in der Lage ist, einen Bewegungsablauf so detailgenau wie möglich im Geiste durchgehen zu können. Dies ermöglicht z. B. einem Ski-Slalomläufer, schwierige Passagen in Zeitlupe zu durchlaufen oder einen komplizierten Bewegungsablauf im Geiste immer wieder durchlaufen zu lassen, ohne sich einen Muskelkater zu holen. Bei diesem Mental-Training wird aber die Innervation der entsprechenden Muskeln trotzdem schon vorgebahnt. So ist aus vielen Sportarten bekannt, z. B. beim Billard, daß Spieler, die einige Wochen nicht spielen konnten, sich aber geistig viel mit dem Spiel beschäftigt haben, nach dieser Spielpause besser spielen als vorher.

Nach diesen Vorüberlegungen zur Bedeutung der Repräsentationssysteme kommen wir im folgenden nun zu den Augenzugangshinweisen. Diese Augenbewegungen sagen uns, welches RS (= Repräsentationssystem) unser Gegenüber gerade benutzt. Allerdings sind die Augen nur besonders leicht zu erkennende Zugangshinweise. Im Grunde teilt uns aber der ganze Körper (Atmung, Hautdurchblutung, Körperhaltung, Kopfhaltung usw.) des anderen mit, was im Inneren gerade passiert.

Augenzugangshinweise

Die Augenzugangshinweise sind diejenigen, die für den äußeren Beobachter am leichtesten zugänglich sind. Aus diesem Grund werden wir uns an dieser Stelle besonders mit diesen Zugangshinweisen beschäftigen.



Abkürzungen:

V^e	Visuell-erinnert
V^k	Visuell-konstruiert
A^k	Auditiv-konstruiert
A^e	Auditiv-erinnert
K	Kinästhetisch
O	Olfaktorisch
G	Gustatorisch

Kannst du dir eine purpurfarbene Kuh vorstellen?

Wenn du dein Zimmer neu streichen wolltest, welche Farbe würdest Du bevorzugen?

Kannst du dir vorstellen, wie du aussiehst, wenn du 5 Kilo weniger wiegst?

Wieviel ist $312 : 3$?

Stell dir mal einen Jumbo-Jet mit Propellern vor.

Fragen, um visuell-konstruierte Bilder zu evozieren

Welche Farbe haben die Augen deiner Mutter?

Welche Farbe hatte dein erstes Auto?

Bei welcher Gelegenheit hast du deine/n jetzige/n Freund/in zum ersten Mal gesehen?

Welche Farbe hat der Teppich in deinem Schlafzimmer?

Wie viele Türen sind in deinem Haus/in deiner Wohnung?

Wie viele Fenster sind in deiner Wohnung/in deinem Haus?

Wer war die erste Person, die du heute gesehen hast?

Wann hast du zum letzten Mal etwas unterschrieben?

Fragen, um visuelle Erinnerungsbilder zu evozieren

Denke an dein Lieblingslied und summe es im Inneren.

Fragen, um auditive Zugangshinweise zu evozieren

Erinnere dich an das Gespräch mit der letzten Person, die du gestern gesprochen hast.

Versuche, im Inneren den Klang des Motors deines Autos zu hören.

Versuche, im Inneren den Unterschied zwischen deiner Türklingel und deiner Telefonklingel zu hören.

Welche Stimme, die du kennst, ist für dich am unangenehmsten?

Welche Stimme hörst du am liebsten?

Höre die Stimme deiner Mutter oder deines Vaters.

Welcher Arm ist kälter, dein rechter oder dein linker ?

Fragen, um kinästhetische Zugangshinweise zu evozieren

Stell' dir vor, wie sich heißer Sand am Strand anfühlt.

Erinnere dich daran, wie sich dein erster Kuß angefühlt hat.

Erinnere dich an das letzte Mal, wo du dich wirklich selbstbewußt gefühlt hast.

Erinnere dich an das letzte Mal, wo du eine Vollbremsung machen mußtest.

Wenn du niedergeschlagen und traurig bist: Was kann dich am schnellsten wieder heiter stimmen?

Folgende Sätze können Sie bei den Übungen zu den **Augenzugangshinweisen** benutzen:

visuell-konstruiert

1. Wie wirst du aussehen, wenn du 80 Jahre alt bist?
2. Stelle dir die obere Hälfte einer Kugel vor, die auf einem Würfel ruht.
3. Wie würdest du mit grünen Haaren aussehen?
4. Stelle dir die deutsche Fahne vor, aber mit den Farben gelb, braun und rosa.

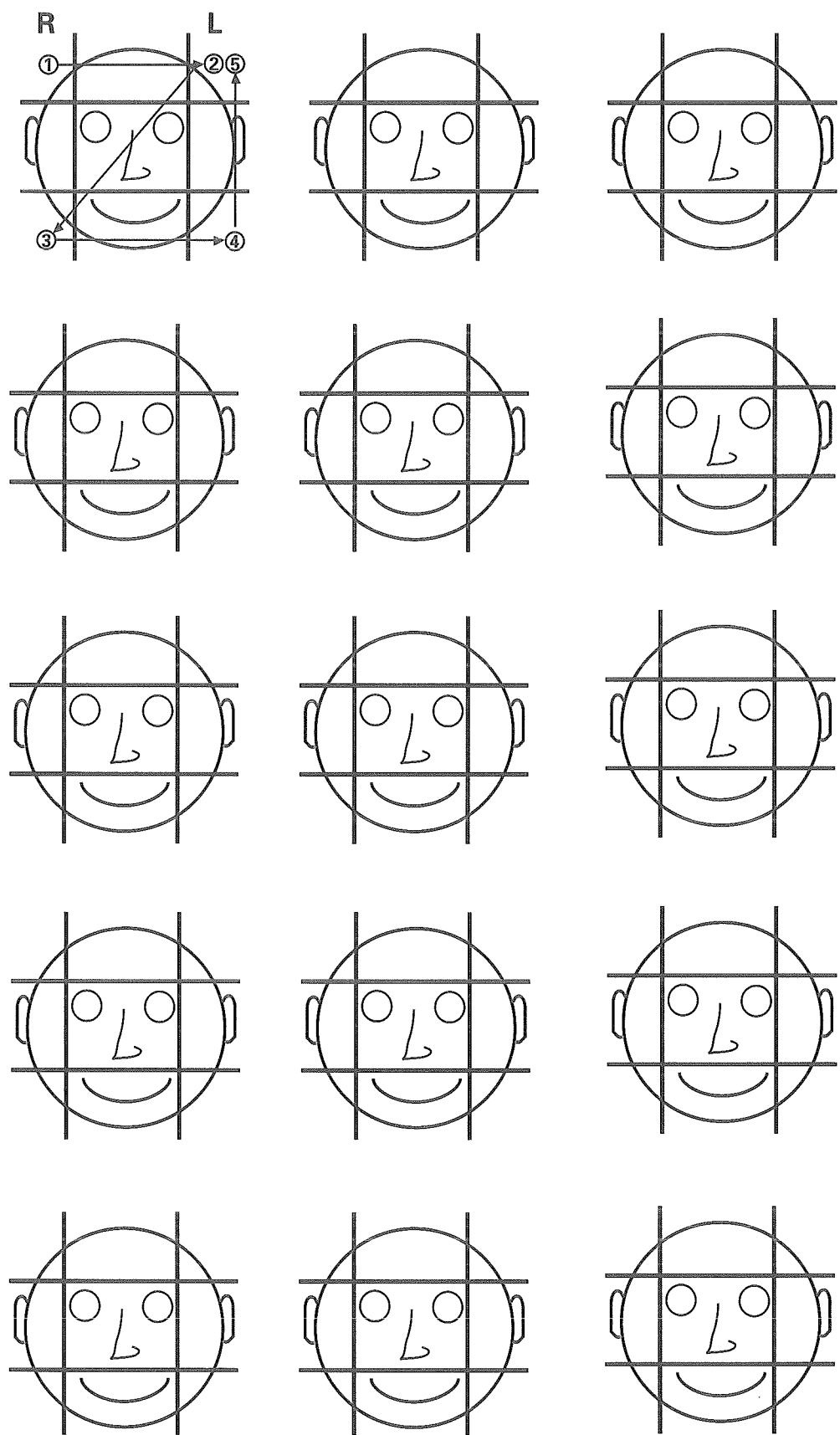
1. Wie war die Farbe deines ersten Autos? *visuell-erinnert*
2. Wer war die letzte Person, die du gestern gesehen hast?
3. Wie sieht das Zifferblatt deines Weckers aus?
4. Wie sieht die Eingangstür dieses Gebäudes aus?
5. Welches Hemd bzw. welche Bluse hast du gestern getragen?

1. Erzähle dir selbst im Inneren einen Witz. *auditiv-innerer Dialog*
2. Was sind die ersten acht Worte deines Lieblingsliedes?
3. Welcher Buchstabe kommt im Alphabet nach "R"?
4. Wer spricht schneller, dein Chef oder dein bester Freund?
5. Erinnere dich an deinen letzten Streit. Wie lauteten deine Argumente und wie die der anderen?

1. Wie fühlt es sich an, mit aufgeheiztem Körper in kaltes Wasser zu springen? *kinästhetisch*
2. Wie fühlt sich der Stich einer Mücke an?
3. Erinnere dich an das Gefühl eines Eiswürfels in deiner Hand.
4. Wie fühlt es sich an, wenn du ein kleines Steinchen in deinem Schuh hast?

- Wer in deiner Familie hat die dunkelsten Augen?
- Welche Farbe soll dein nächstes Auto haben?
- Kannst du dich an das letzte Mal erinnern, als du dich für irgend etwas entschuldigt hast?
- Welches deiner Paar Schuhe macht beim Laufen den meisten Lärm?
- Beschreibe dich, wie du mit deinem Lieblingsfaschingskostüm aussiehst.
- Wenn du traurig und depressiv bist: Wer kann dich am leichtesten aufheitern?
- Kannst du dich an das erste Mal erinnern, als du dich verliebt hast?
- Wieviel ist $448 + 28$?
- Welche Blumen hast du zuletzt verschenkt bzw. geschenkt bekommen?
- Was ist der Unterschied beim Telefon zwischen dem Besetzt-Zeichen und dem Klingel-Zeichen?
- Wann hast du das letzte Mal einen Anruf bekommen, bei dem der Anrufer falsch verbunden war?
- Welche ist eine deiner glücklichsten Erinnerungen?
- Welche Hand ist im Moment wärmer: die rechte oder die linke?
- Denke dir eine neue Anordnung deiner Möbel in deinem Schlafzimmer aus, so daß kein Einzelstück auf dem Platz steht, auf dem es jetzt steht.
- Was waren die letzten Worte, die du gehört hast, bevor du aus der Pause in diesen Raum zurückgekommen bist?

Weitere Fragebeispiele



1. P fragt A Fragen aus der entsprechenden Liste bzw. denkt sich selbst welche aus.
2. P notiert die Augenbewegungs-Sequenz auf dem dafür vorgesehenen Blatt.
3. P halluziniert, was A intern gemacht hat, um die Frage beantworten zu können.
4. A gibt P Rückmeldung über die Trefferquote.

SOLL:

- P soll erst hinschauen und dann notieren bzw. notieren, ohne auf das Blatt zu sehen.
- P soll erst die Sequenz angeben, die er meint gesehen zu haben, und dann interpretieren.

SOLL NICHT:

- P soll nicht, während der andere durch den Prozeß geht, auf sein Blatt schauen.
- P soll nicht mit A über dessen inneres Erleben debattieren.

OUTCOME:

P soll für fünf Fragen die Sequenz der Augenzugangshinweise eindeutig und vollständig erkannt und notiert haben sowie eine im wesentlichen zutreffende Interpretation liefern können.

Sprachliche Zugangshinweise auf ein bestimmtes Repräsentationssystem geben besonders die Verben und Adverbien, die jemand bevorzugt verwendet. Solche Vorlieben für bestimmte Ausdrücke, die mit Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken zu tun haben, können in den unterschiedlichen Situationen für dieselbe Person verschieden sein.

Es folgen Listen mit Ausdrücken, die auf die bevorzugte Benutzung der einzelnen Repräsentationssysteme hinweisen.

Sprachliche Zugangshinweise

Sehen, schauen, blicken, beobachten, glotzen,
beäugen, gucken, leuchten, scheinen,
sichtbar, überschaubar, scheinbar,
hell, dunkel,
weitsichtig sein,
Überblick, Durchblick haben,
Klarheit gewinnen,
Klärung verlangen,
verklärt blicken,
abgeklärt sein
eine strahlende Schönheit sein,
bei Licht besehen,
einen Sachverhalt beleuchten/erstellen,
ein Hans-guck-in-die-Luft-sein,
Scheinargument,
durchsichtige Argumentation,
übersichtliche Raumaufteilung,
dunkle Gestalten,
undurchsichtige Persönlichkeit,
unübersehbar,
nachsichtig sein,
vorsichtig sein,
vorausschauend sein,
überblicksweise,
Ausstrahlung haben,
Einblicke gewähren,
einsichtig sein,
jemand beschatten,
gute Beobachtungsgabe besitzen.

VISUELL

Visuelle Redewendungen:

*Das geht mir alles viel zu schnell,
ich kann nichts fokussieren.*

Er stellt ihn auf einen Sockel.

*Sie hat ihn ganz schön zurecht-
gestutzt.*

*Du bewegst dich in die richtige
Richtung.*

*Ich kann das nicht länger mit anse-
hen.*

*Die Welt ist nicht nur schwarz auf
weiß.*

Laut, leise
 Das hört sich gut an.
 taube Nuß, taub auf den Ohren sein
 bullerig, Radau, trampelig, poltern
 klapperig, musikalisch, unüberhörbar
 tröpfeln, hämmernd, schrill, piepsig, dunkel, rauh,
 winselnd, wimmernd, kreischend, schnappend, heiser,
 röchelnd, schnaubend
 Bohnen in den Ohren haben
 Er ist nicht auf den Mund gefallen.
 Sie hört nicht mehr auf mich.
 Er ist mir hörig.
 betäubend
 Er gehorcht aufs Wort.
 Stecknadel fallen hören
 im Einklang sein
 rauschende Ballnacht
 seine Ruhe haben
 in Ruhe lassen
 die Engel singen hören
 Süßholz raspeln
 wie ein Huhn gackern
 es hat klick gemacht
 das Gras wachsen hören
 stumm wie ein Fisch
 die Stille ertragen

Eisfüße haben
 im siebenten Himmel schweben
 auf den Boden fallen
 in ein Loch fallen
 über dem Boden schweben
 sich fallen lassen
 mit beiden Füßen auf dem Boden stehen
 sich geborgen fühlen
 In mir kommt die Kälte hoch.
 Mir läuft eine Gänsehaut über den Rücken.
 Ich fühle mich beschwingt.
 Meine Füße sind eingeschlafen.
 Das Herz klopft vor Freude im Leib.
 Mir schlägt das Herz bis zum Hals.
 Das Herz tut mir weh.
 Das Blut stockt mir in den Adern.
 Mir zieht sich der Magen zusammen, dreht sich um.
 Mir wird schwindlig.
 Mir sausen die Ohren.
 Mir kribbelt es in den Händen.
 Mir bricht der Schweiß aus.
 Mir schlottern die Glieder.
 Mir lacht das Herz.

AUDITIV

Auditive Redewendungen

Das schreit doch geradezu nach einer neuen Lösung.

Das ist zu undeutlich für mich.

Ich kann das nicht mehr hören.

Es fehlt einfach an der nötigen Harmonie in der Beziehung.

Ich hasse es, wenn mein Wimmer-Teil mit der Selbstmitleidtour anfängt.

Ich verstehe dich laut und deutlich.

KINÄSTHETISCH

Kinästhetische Redewendungen

Er ist heiß wie ein Hochofen.

Sie ist kalt wie ein Fisch.

Wenn ich das höre, zieht sich bei mir alles zusammen.

Die Verantwortung lastet auf mir.

Der Termindruck ist unerträglich.

Er versucht vergeblich, die unterschiedlichen Interessen auszubalancieren.

Bei der Vorstellung läuft es mir kalt den Rücken herunter.

Ihm zittern die Knie, wenn er nur an die Vorstandssitzung denkt.

die Nase rümpfen,
 der Duft der großen weiten Welt
 verschnupft sein, laufende Nase
 eine Nase dafür haben
 einen guten Riecher haben
 immer der Nase nach
 auf die Nase fallen
 eine anrühige Person
 geruchlos, müffeln
 Nasenbär, naseweise sein
 schnupfern, verraucht/rauchig
 schnüffeln, reinziehen
 ätzend, betäubend, betörend
 duften, stinken, erdig/blumig
 faulig, feucht, moosig, holzig
 muffig, penetrant
 verbrannt, rosig
 ätherisch/parfümiert
 salzig/würzig
 ranzig, es stinkt mir

OLFAKTORISCH

Olfaktorische Redewendungen:

Sich den Wind um die Nase pfeifen lassen.

Ich geb' dir eins auf die Nase.

Ich kann dich (nicht) riechen.

Steck die Nase nicht überall rein.

Galle kommt hoch
 saftig, lutschen, tranig, fettig
 sabbern, schlabbern, schlürfen, schmatzen, schlecken
 trocken, mild, köstlich, kosten, probieren
 verbrannt,
 nussig, ölig, würzig, vollmundig
 rauchig, süffig, herb, lieblich
 sahnig, knackig, sich laben
 auf die Schnauze hauen
 dicke Lippe riskieren
 ein Lecker-Schmecker sein
 schlemmen, völlen, schmarotzen
 bitter, cremig, Fastfood, heiß, kalt, lau
 süß, sauer, salzig, lecker, schmecken
 scharf, geschmacklos, geschmackvoll
 jemanden gefressen haben
 jemanden zum Fressen gern haben

GUSTATORISCH

Gustatorische Redewendungen

Die Schnauze voll haben.

Es war schon immer etwas teurer, einen besonderen Geschmack zu haben.

Die Galle hochkommen lassen.

Das Wasser im Munde zusammenlaufen lassen.

Klingt gut

Das hat einen bitteren Beigeschmack.

Sieht gut aus.

Das sind düstere Aussichten.

Fühlt sich nicht gerade angenehm an.

großes Mundwerk

ein schöner Tag

Laß uns in Kontakt bleiben.

Da läutet eine Glocke bei mir.

Mir geht ein Kronleuchter auf.

Das schüttelt mich ganz schön durch.

Ich kann es nicht begreifen.

Das stinkt mir.

Das ist eine farbige Beschreibung.

Er versucht auf die sanfte Tour.

Dafür kann ich mich nicht erwärmen.

Das ist mir zu schrill.

Identifizieren der
Repräsentationssysteme

V: visuell

A: auditiv

K: kinästhetisch

O: olfaktorisch

G: gustatorisch

Nebstehend eintragen!

<i>Visuell</i>	<i>Auditiv</i>	<i>Kinästhetisch</i>	<i>Olfaktorisch-Gustatorisch</i>

	Anzahl	Position
Visuell		
Auditiv		
Kinästhetisch		
Olfakt./Gust.		
Unspezifisch		
Summe		

	Anzahl	Position
Visuell		
Auditiv		
Kinästhetisch		
Olfakt./Gust.		
Unspezifisch		
Summe		

	Anzahl	Position
Visuell		
Auditiv		
Kinästhetisch		
Olfakt./Gust.		
Unspezifisch		
Summe		

	Anzahl	Position
Visuell		
Auditiv		
Kinästhetisch		
Olfakt./Gust.		
Unspezifisch		
Summe		

V^e

Repräsentationssysteme im
täglichen Leben

V^k

Formulieren Sie bitte jeder für sich drei Fragen für jeden Zugang (insgesamt 18), die in Ihrem beruflichen oder privaten Lebenskontext von Interesse sind.

A^e

BEISPIEL:

Könntest du dir vorstellen, heute abend mit mir essen zu gehen?

Welches Angebot klingt für dich am überzeugendsten?

A^k

K

A^i_D

1. Ich weiß, ihr Herz raste wie verrückt.
2. Er atmete ganz schwach und flach, als er das Zimmer betrat.
3. Er sah mich eiskalt an, als er vom Meeting zurückkam.
4. Seine Hände waren feucht.
5. Er war außer sich vor Wut.
6. Sie hatte einen Schmollmund, und ihr Gesicht war zur Maske erstarrt.
7. Sie atmete tief durch und schloß die Augen.
8. Sie war sehr erleichtert, als sie die Nachricht bekam.
9. Als ich ins Zimmer kam, begann er immer schneller zu reden.
10. Seine Stimme begann zu ersticken.
11. Ihr Gesicht verlor alle Farbe, als der Chef das Büro betrat.
12. Du konntest ihm die Erleichterung förmlich ansehen.
13. Sie errötete, als er ihr einen Antrag machte.

Identifizieren Sie im folgenden die Sätze, die auf Beobachtung beruhen.

BEISPIEL:

Matching und Translating

Match: Du möchtest den Müll beiseite schaffen, der dich daran hindert, deinen Weg zu gehen.
Translate: Du möchtest endlich den sauren Beigeschmack in deinem Leben loswerden.

1. *Ich möchte dieses Hindernis in meinem Leben endlich wegräumen.*

Match: Deine Zukunft liegt für dich noch im Nebel.
Translate: Der Weg in die Zukunft scheint dir schwankend und unsicher.

2. *Ich kann mir noch kein klares Bild davon machen, wie das in Zukunft weitergehen soll.*

Match:
.....
.....

3. *Ich bin an den Vertrag gebunden. Da komme ich so schnell nicht mehr los.*

Translate:
.....
.....

Match:
.....
.....

4. *Meine Kollegen sehen mich völlig anders, als ich mich selbst sehe.*

Translate:
.....
.....

Match:

.....

.....

Translate:

.....

.....

Match:

.....

.....

Translate:

.....

.....

Match:

.....

.....

Translate:

.....

.....

5. *Ich denke, es ist Zeit, daß wir dem Problem ins Auge sehen.*

6. *Das klingt wie eine gute Idee.*

7. *Seine Faulheit stinkt zum Himmel.*

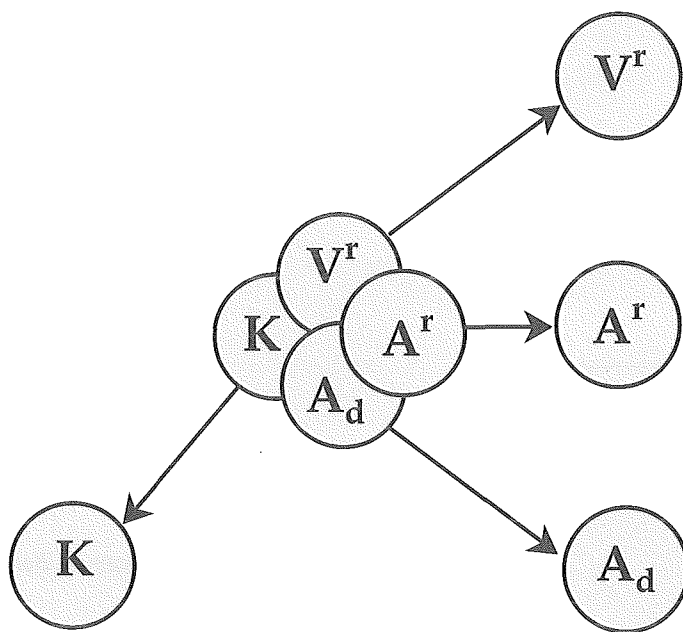
Machen Sie hier Ihre eigenen Beispiele.

Synästhesie-Molekül

Bei einer Strategie folgt ein Repräsentationssystem dem nächsten. Bei einer Synästhesie sind alle oder einige RS gleichzeitig angesprochen und beeinflussen sich gegenseitig. Bei vielen Menschen gibt es so etwas wie eine typische Synästhesie für Versagen oder Depression usw. Sie schauen nach unten vor sich hin und nehmen vorwiegend unangenehme Gefühle wahr und dazu noch erinnerte Bilder, erinnerte Stimmen und ihren eigenen inneren Dialog.

Bei dieser Konstellation ist es sinnvoll, die einzelnen Komponenten so auseinanderzuidividieren, wie das durch Augenzugangshinweise für die einzelnen RS angezeigt ist. Dadurch verliert diese Synästhesie sofort viel von ihrer beklemmenden Intensität.

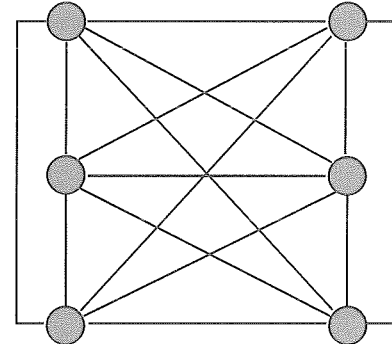
Auffallend ist auch, daß der visuell-konstruktive Aspekt völlig fehlt; hier ist der Ort, an dem neue Ideen, Ziele, Visionen ihren Ursprung haben, so daß es sinnvoll ist, den Klienten nach der Dekomposition des Moleküls in diesen Bereich zu führen, um ihn nach seinen Zielen, Hoffnungen usw. zu fragen.



Eye-Movement-Integrator

Der Eye-Movement-Integrator (Augenbewegungs-Integrations-Übung) ist eine Übung, die es uns ermöglicht, die verschiedenen Verbindungen zwischen den Rep.-Sys. zu trainieren. Um die verschiedenen Strategien zu nutzen, zu denen Menschen in der Lage sind, ist es nötig, daß wir mit der gleichen Leichtigkeit von einem Rep.-Sys. zum anderen übergehen können und daß wir in der Lage sind, flüssig jede beliebige Folge von Rep.-Sys. anzusteuern. Dies ist bei den meisten Menschen nicht der Fall. Sie haben bevorzugte Rep.-Sys. und bevorzugte Verbindungen zwischen ihnen, so daß sie verschiedene mögliche Verbindungen nur sehr selten oder gar nicht nutzen. Diese Tatsache kann man bei der folgenden Übung daran erkennen, daß die Augen beim Übergang von einem Rep.-Sys. zum anderen entweder rucken oder einen Bogen beschreiben statt einer geraden Linie bzw. daran, daß sie zwischendurch die Augen schließen oder blinzeln.

Wenn man die sechs Hauptpunkte unserer Rep.-Sys. auf alle möglichen Arten verbindet, gibt es 15 verschiedene Wege. Wenn man die Augenbewegung von oben-Mitte nach unten-Mitte noch dazunimmt, dann gibt es 16 verschiedene Verbindungen zwischen zwei Punkten.



Übung:

1. **Der Klient wählt ein Problem:** Der Klient denkt an das Problem und teilt dem Programmierer die wesentlichen Submodalitäten (SM) der inneren Repräsentation des Problems mit. (Ort, Größe, Farbe, assoziiert, dissoziiert usw.)
2. **Zwei-Punkt-Verbindung:** Der Programmierer hält seine Hände so, daß die Fingerspitzen so angeordnet sind, daß der Klient, wenn er auf sie sieht, gerade in den beiden Rep.-Sys. ist, die verbunden werden sollen. Der Programmierer kann auch eine Bewegung mit seiner Hand machen, die von einem Rep.-Sys. zum anderen führt, bzw. eine Schnur oder einen Stab so halten, daß die entsprechende Verbindungslinie entsteht.

Der Programmierer gibt folgende Anweisung:

"Während du an das Problem denkst, folgst du mit deinen Augen der Linie in gleichmäßigen Bewegungen hin und her, und dabei erlaubst du deinem Unbewußten, die verschiedenen Teile deines Nervensystems und deines Gehirns zu verbinden. ... Jetzt, durch die neuen Verbindungen, können neue Teile deiner Neurologie für dich nutzbar gemacht werden, so daß du dein ganzes Potential nutzen kannst, um diese Situation auf eine ressourcereichere Weise anzugehen."

Der Programmierer geht jetzt alle 16 Verbindungen durch. Dabei gibt er dem Klienten Rückmeldungen, wenn er beobachtet, daß der Klient bei den Augenbewegungen ruckt, stockt, blinzelt oder einen Bogen macht. Wenn der Klient bei einer oder mehreren Verbindungen sehr große Schwierigkeiten hat, dann sollte diese Verbindung erst einmal übersprungen werden, um dann zum Schluß, nach dem alle anderen schon gemacht sind, nochmals in Angriff genommen zu werden.

3. **Drei-Punkt-Verbindung:** *Frage dein Unbewußtes, welche drei Punkte wir jetzt miteinander verbinden sollen.*

Der Programmierer führt den Klienten dann durch die drei genannten Rep.-Sys.

4. **Integrations-Prozeß:** *"Erinnere dich nochmals an die Augenposition, die dir am meisten Schwierigkeiten gemacht hat (Gebiet X). Während du jetzt an die Ausgangssituation denkst und zu diesem Punkt schaust (z.B. visuell-erinnert), kannst du dir vorstellen, wie all die Ressourcen aus den anderen Rep.-Sys. sich in einem Kreis um diesen Punkt versammeln. (Der Programmierer unterstreicht das Gesagte durch entsprechende Gesten.) D.h., du kannst dir vorstellen, wie all die Ressourcen zu diesem Ort fließen, und dein Unbewußtes kennt den besten Weg, dies zu tun, JETZT.*

...

Und jetzt kannst du dir vorstellen, wie sich dieser Ressource-Kreis ausdehnt, bis alle anderen Punkte damit verbunden sind, damit die Verbindung in beide Richtungen funktioniert.

(Der Programmierer nutzt Gesten und Geräusche, um diesen Prozeß zu unterstützen.)

5. **Kreise und die 8:** (Dieser Schritt kann vor oder nach Schritt 4. gemacht werden.) *"Laß deine Augen in einem Kreis erst rechts herum und dann links herum kreisen.*

Dann laß deine Augen eine senkrechte und dann eine horizontale 8 beschreiben."

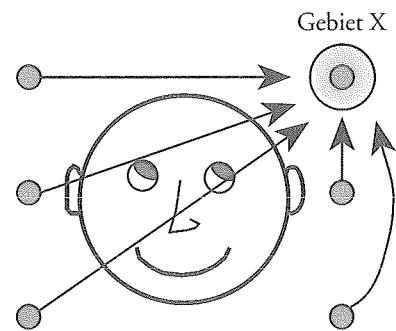
Stretch: *"Jetzt kannst du die 8 dreidimensional werden lassen. Laß sie in der Höhe deines Herzens und/oder in Höhe deines Solarplexus von dir weg und zu dir zurück gehen."*

Achte immer auf die Ökologie des Prozesses.

6. **Test:** Jetzt soll der Klient nochmals an das Problem denken. Wie fühlt er sich jetzt? Was denkt er über das Problem, und wie sind die Submodalitäten der Repräsentation?

GENERALISIERUNG: Jetzt mache die gleiche Übung mit einem Thema aus einem ganz anderen Kontext. Welche Verbindungen sind dort am schwierigsten, bzw. wo ist die stärkste physiologische Reaktion? Dies sind wahrscheinlich die Gebiete, die am wenigsten miteinander verbunden sind.

Trainiere speziell diese Verbindungen eine Woche lang täglich. Nutze dazu die Inhalte, die sich aus dem Tagesgeschehen gerade anbieten.



SUBMODALITÄTEN

Submodalitäten (Untereigenschaften) sind die neueste Entdeckung im NLP und gehen auf die Arbeiten von Richard Bandler zurück, der auch die ersten beiden Bücher darüber veröffentlicht hat: *Veränderung des subjektiven Erlebens* und *Der feine Unterschied*. Des weiteren gibt es das Buch von Andreas: *Gewußt wie*.

Submodalitäten sind die kleinsten qualitativ wahrnehmbaren Einheiten in den einzelnen Repräsentationssystemen. D.h., im visuellen z.B. Helligkeit, Farbe, Bewegung usw., im auditiven laut, leise, hell, dunkel usw.

Auf der Basis dieser Entdeckung haben Bandler und andere viele ungewöhnlich schnelle und wirkungsvolle Interventionsmuster entwickelt. All diese Interventionsmuster haben eines gemeinsam, sie setzen voraus, daß der Klient in der Lage ist, die Submodalitäten seiner jeweiligen Repräsentation willentlich zu beeinflussen. Oder anders formuliert:

Wer sein eigenes Gehirn nicht nur besitzen, sondern auch benutzen will, muß lernen, welche Submodalitäten bei ihm wie funktionieren, und lernen, sie zu verändern!

In diesem Sinne könnte man den Umgang mit Submodalitäten mit dem Umgang mit einem Computer vergleichen; oder mit dem Umgang mit einem riesigen Mischpult, bei dem jeder Knopf eine Untereigenschaft reguliert. Hierbei ist zu beachten, daß es am Anfang den meisten Menschen schwerfällt, alle Untereigenschaften willentlich zu verändern, doch dies gibt sich mit der Übung. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, daß einige Untereigenschaften miteinander gekoppelt scheinen, d.h., wenn ich die eine verändere, verändert sich die andere gleich mit.

So gesehen ist es wichtig, also erst einmal alle wesentlichen Untereigenschaften zu kennen und verändern zu lernen und zu erleben, wie sich dadurch unsere Körperempfindungen und unser Gefühl ändert, um dann die komplexeren Submodalitätsinterventionen zu lernen.

Übrigens können Sie die Untereigenschaften der internen Repräsentationen Ihrer Gesprächspartner oft schon an deren Formulierungen erkennen. Betrachten Sie zu diesem Zweck nochmals die entsprechende Liste im Kapitel über die **Repräsentationssysteme**.

Die erstaunliche Entdeckung Bandlers besteht nun darin, daß er entdeckt hat, daß unsere Körperempfindungen und Gefühle stärker von den Untereigenschaften der internen Repräsentation abhängen als vom Inhalt.

SUBMODALITÄTS-TABELLE

Visuell

farbig/schwarz-weiß	Ist es farbig oder schwarz-weiß? Ist das ganze Farbspektrum vorhanden ?	
verwaschen-deutlich	Sind die Farben intensiv oder verwaschen?	
Helligkeit	In diesem Kontext, ist es heller oder dunkler als normalerweise?	
Kontrast	Hat es viel Kontrast (intensiv, lebendig) oder wenig (blaß)?	
Bildschärfe	Ist das Bild scharf oder unscharf?	
Komplexität	Gibt es Details im Vorder- und/oder Hintergrund? Sehen Sie Einzelheiten als einen Teil des Ganzen, oder müssen Sie neu fokussieren, um sie zu sehen?	
Größe	Wie groß ist das Bild? (Fragen Sie nach einer bestimmten, geschätzten Größe, etwa 25 x 35 cm.)	
Entfernung	Wie weit ist das Bild weg? (Frage Sie nach einer bestimmt. geschätzt. Entfernung, wie z.B. zwei Meter.)	
Form	Welche Form hat das Bild: quadratisch rechteckig, rund?	
Begrenzung/Rahmen	Gibt es eine Grenze, einen Rahmen um das Bild, oder wird es an den Rändern undeutlich?	
Position (im Gesichtsfeld)	Welche Position nimmt das Bild im Raum ein? Zeigen Sie mit beiden Händen, wo Sie das Bild bzw. die Bilder sehen.	
Film/Standbild	Sehen Sie einen Film oder ein Standbild/er? Wenn Sie einen Film sehen, läuft der schneller oder langsamer als normal ab?	
Bewegung des Gesamtbildes	Ist das Bild stabil? In welcher Richtung bewegt es sich? Wie schnell bewegt es sich?	
Ausrichtung	Ist das Bild geneigt oder gekippt?	

SUBMODALITÄTS-TABELLE		Visuell
assoziiert/dissoziiert	Sehen Sie sich selbst, oder sehen Sie die Ereignisse so, als ob Sie dort wären?	
Perspektive	Aus welcher Perspektive sehen Sie es? Wenn dissoziiert: Sehen Sie sich von rechts oder von links, von hinten oder von vorne?	
Proportionen	Stehen Menschen und Dinge im Bild im richtigen Verhältnis zueinander und zu Ihnen, oder sind einige von ihnen größer oder kleiner als im wirklichen Leben?	
Dimensionen	Ist es flach oder dreidimensional? Umschließt das Bild Sie ganz?	
Singular/Plural	Gibt es ein Bild oder mehr als eines? Sehen Sie eines nach dem anderen oder alle zur selben Zeit?	
		Auditiv
Position	Hören Sie es von innen? Wo kommt das Geräusch (die Stimme) her?	
Tonlage	Ist es in einer hohen oder in einer niedrigen Tonlage? Ist die Tonlage höher oder niedriger als normalerweise?	
Tonalität	Wie ist die Tonalität? nasal, volltönend und klangvoll, dünn, heiser?	
Melodie	Ist es monoton, oder gibt es melodische Variationen?	
Modulation	Welche Teile sind betont?	
Lautstärke	Ist es eher lauter oder leiser als normal?	
Geschwindigkeit	Ist es schneller oder langsamer als normal?	
Rhythmus	Hat es einen Rhythmus oder eine Kadenz?	
Dauer	Ist es stetig oder unterbrochen?	
Mono/Stereo	Hören Sie auf einer Seite, auf beiden Seiten, oder ist der Klang überall um Sie herum?	
Kommentar	Kommentieren Sie im Inneren, was Sie sehen? Was sagen Sie und WIE?	

SUBMODALITÄTS-TABELLE

Kinästhetisch

Qualität	Wie würden Sie die Körperempfindung beschreiben: prickelnd, warm, kalt, entspannt, gespannt, verkrampft, diffus?	
Intensität	Wie stark ist die Empfindung?	
Position	Wo spüren Sie sie in Ihrem Körper?	
Bewegung	Gibt es Bewegung in der Empfindung? Ist die Bewegung kontinuierlich, oder kommt sie in Wellen?	
Richtung	Wo beginnt die Empfindung? Wie kommt sie vom Ursprungsort zu der Stelle, wo Sie sich ihrer am meisten bewußt sind?	
Geschwindigkeit	Ist es ein langsamer, gleichmäßiger Verlauf, oder bewegt sie sich mit einem Sprung?	
Dauer	Ist es stetig oder unterbrochen?	

1. In der folgenden Übung geht es darum, die ersten eigenen Erfahrungen mit Submodalitäten zu bekommen und erste Erfahrungen mit der Veränderung von Submodalitäten zu machen.
2. Denken Sie an eine Situation, in der Sie sich nicht wohl gefühlt haben, in der Ihnen nicht alle Ihre Ressourcen zur Verfügung standen. Es kann auch etwas in der Zukunft sein, das Ihnen unangenehme Gefühle bereitet, wenn Sie daran denken.
3. Machen Sie sich jetzt Ihre Körperempfindungen unter Zuhilfenahme der Tabelle mit den kinästhetischen Untereigenschaften bewußt.
4. Beginnen Sie jetzt damit, sich erst die visuellen, dann die auditiven Untereigenschaften mit Hilfe der Tabelle bewußtzumachen. Jede Untereigenschaft verändern Sie sodann in beide Richtungen! Z.B. heller/dunkler oder lauter/leiser bzw. bei digitalen Untereigenschaften erst die eine, dann die andere. Beispiel: dissoziiert/assoziiert oder Dia/Film. Notieren Sie in der Antwortspalte nur die Veränderungen, die tatsächlich eine Verbesserung der Körperempfindung bewirken; die anderen lassen Sie unbeachtet.
5. Wenn Sie alle visuellen und auditiven Untereigenschaften verändert haben, dann haben Sie in der Antwortspalte all die Untereigenschaftsveränderungen, die bei IHNEN eine Verbesserung der Körperempfindungen bewirken. Gehen Sie diese Liste jetzt nochmals durch und suchen Sie die drei bis fünf Untereigenschaften, die am stärksten wirken, die das unangenehme Gefühl am stärksten abschwächen.
6. Suchen Sie sich jetzt eine kleine Geste mit den Augen, mit dem Kopf oder der Hand, die dieses Set von Untereigenschaftsveränderungen repräsentieren kann. Z.B. könnten Sie von rechts oben nach links unten gucken und dabei Ihr inneres Bild von rechts oben, schwarzweiß, Dia, nach links unten, farbig, Film, verändern oder etwas ähnliches. Üben Sie diesen Übergang so lange, bis es für Sie ganz leicht ist, diese Veränderungen der Untereigenschaften vorzunehmen.
7. Wenn Sie jetzt an die Ausgangssituation denken und die Untereigenschaften entsprechend verändert haben, gehen Sie nochmals die Liste mit den kinästhetischen Untereigenschaften durch. Wie sind Ihre Körperempfindungen jetzt?
8. TEST: Nehmen Sie sich eine zweite und dritte schwierige Situation und testen Sie, ob die Untereigenschaftsveränderungen, die Sie soeben ermittelt haben, auch bei dieser Situation wirken. Wenn nicht, können Sie für diese Situation ebenfalls die entsprechenden wirkungsvollen Untereigenschaften suchen.

Was ist ein Angstgegner? Ein Angstgegner ist ein Mensch, der im Überkreuzvergleich nicht besser ist als ich, gegen den ich aber trotzdem meistens verliere. Dies ist ein bekanntes Phänomen im Sport. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Angstgegner nicht etwa gegen mich besser spielt als sonst, sondern ich spiele gegen ihn schlechter als sonst. D.h., in der Gegenwart dieser Person fühle ich mich blockiert, gehemmt usw. Dieses Phänomen ist in ähnlicher Form natürlich auch im Geschäftsleben und unter Bekannten üblich.

Weg mit dem Angstgegner

1. Denken Sie an Ihren "Angstgegner"! Wo sehen Sie das innere Bild? Wahrscheinlich oberhalb der Sehachse, und außerdem könnte es sein, daß Ihr "Angstgegner" im Inneren größer als normal erscheint.
2. Werden Sie sich Ihrer Körperempfindungen bewußt! Wie nennen Sie diesen Zustand?
3. Stellen Sie sich jetzt einen Schwarzweiß-Fernseher mit einer kleinen Bildröhre vor, der am Boden einige Meter von Ihnen weg steht, und sehen Sie Ihren "Angstgegner" in diesem Fernseher.
4. Wie sind jetzt Ihre Körperempfindungen? Wie nennen Sie dieses Gefühl?

Bei dieser Technik handelt es sich sicher um eine der bekanntesten und spektakulärsten Techniken des NLP, denn mit dieser Technik ist es möglich, Phobien innerhalb von Minuten mit fast 100%iger Sicherheit dauerhaft zu beseitigen. Die Originalfassung dieser Technik können Sie bei Bandler nachlesen, im folgenden möchte ich Ihnen eine geringfügig veränderte, wie ich meine, vereinfachte Technik vorstellen.

Fast Phobia

ABLAUFSKIZZE EINER PHOBIE

Jede Phobie hat eine Annäherungsphase, es gibt einen Abstand zur Situation, bei dem die Phobie noch nicht auftritt. Beispiel: 20m vom Abgrund entfernt hat ein Höhenphobiker meistens noch keine Angstzustände.

Am kritischen Punkt beginnt die phobische Reaktion; der Sicherheitsabstand ist unterschritten.

Der INNERE FILM ist nichts anderes als das, wovon der Phobiker befürchtet, daß es passieren könnte. Dieser innere Film ist ihm aber nicht immer bewußt.

Die phobische Reaktion ist das körperliche Empfinden, während im Inneren der Befürchtungsfilm abläuft.

Eine Phobie basiert auf einer sehr menschlichen und sehr nützlichen Fähigkeit, nämlich der Möglichkeit, sich zu überlegen, was passieren könnte, wenn...

Diese Fähigkeit zur Voraussicht, zur Planung, und unsere Fähigkeit, ein Gefühl für eine Situation zu entwickeln, die noch gar nicht real da ist, ist nicht nur für Gefahrensituationen nützlich, nein, sie ist auch die Grundlage für Vorfreude, für Motivation usw.

Beim Phobiker geschieht allerdings etwas sehr Interessantes, er ist "gezwungen", sich einen Horrorfilm anzusehen, sobald er den kritischen Punkt erreicht, selbst wenn er diesen Film für völlig unrealistisch hält.

Wobei zu sagen ist, daß das Argument, daß die Befürchtung unrealistisch ist, auch kein allzu starkes Argument darstellt. Man sollte sich vergegenwärtigen, daß die Ängste eines Phobikers durchaus realistisch sind. Alles, was er sich vorstellt, kann passieren und passiert auch hin und wieder.

PHOBIEN-FORMAT:

1. Denken Sie an eine Situation, in der Sie phobisch reagierten. Denken Sie so daran, daß Sie eine mehr oder weniger starke Reaktion spüren.
2. Jetzt gehen Sie aus diesem Zustand heraus und stellen sich vor (mit geschlossenen Augen), Sie würden einen Schwarzweiß-Film von dieser Situation sehen. Sie sehen sich in diesem Film von außen, wie Sie sich langsam dem kritischen Punkt nähern.
3. Am kritischen Punkt lassen Sie diesmal den INNEREN FILM ablaufen, und zwar bis zum schlimmsten Punkt.
4. Am schlimmsten Punkt halten Sie den Film an, so als ob Sie einen Videofilm anhalten und ein Standbild erhalten.
5. Jetzt gehen Sie in den Film hinein. Sie sind jetzt in der Situation und sehen aus Ihren Augen das, was in der Situation zu sehen ist. Bringen Sie jetzt Farbe ins Bild.
6. Lassen Sie den Film jetzt schnell zurücklaufen, bis Sie wieder in Sicherheit sind; vor dem kritischen Punkt. Öffnen Sie die Augen.
7. Wiederholen Sie dieses Format von 2.-6. dreimal und testen Sie dann, ob Sie immer noch in der Lage sind, mit der Vorstellung von 1. eine phobische Reaktion zu bekommen. Wenn ja, gehen Sie nochmals durch dieses Format. Falls nein, testen Sie das Ergebnis unter realen Bedingungen.

Jeder von uns kennt das Phänomen, daß wir im Kopf eine "kritische Stimme" hören. Diese Stimme kann unsere eigene oder die unseres Vaters, unserer Mutter oder einer anderen wichtigen Person sein. Diese Stimme sagt uns z.B.: "Paß auf!", "Sei nicht so neugierig!", "Das wird sowieso nichts!" usw. Solche Ermahnungen und Belehrungen haben wir uns als Kinder jahrelang anhören müssen. Daher ist es kein Wunder, wenn wir irgendwann beginnen, diese Stimmen zu "hören", auch wenn diese Personen gar nicht anwesend sind. Dieses Phänomen nennt man Internalisierung; d.h., wir haben eine ehemals äußere Instanz nach innen genommen. Diese wirkt jetzt genauso wie damals die äußere Stimme. Wir fühlen uns klein, erwischt, unsicher usw.

Mit diesen inneren Stimmen kann man nun genauso verfahren wie mit inneren Bildern; man kann die Submodalitäten verändern und dadurch ihre Wirkung auf unseren Körper verändern.

Eine der wirksamsten Interventionen ist die Veränderung des Ortes, von dem aus die Stimme zu hören ist. Häufig hören Menschen ihre "kritische Stimme" so, als ob sie von außerhalb kommen würde, also z.B. von links hinten. Sie können jetzt so tun, als ob die Stimme von rechts hinten oder von rechts vorne kommt. Allein diese Veränderung bewirkt oft eine totale Veränderung des Gefühls, das durch die Stimme hervorgerufen wird.

Eine andere wirkungsvolle Methode, die inneren Stimmen, besonders die "Nörgelstimme", zu entmachten, besteht darin, die Körperhaltung zu verändern.

Setzen Sie sich auf einen Stuhl und strecken Sie Ihre Beine aus, verschränken Sie die Arme hinter dem Kopf und blicken Sie zur Decke. Atmen Sie dabei ruhig und tief durch. Während Sie in dieser Haltung sind, können Sie jetzt über ein Thema nachdenken, bei dem Sie normalerweise unangenehme Gefühle bekommen würden. Wenn Sie diese Übung häufiger wiederholen, wird sich Ihre "Nörgelstimme" allmählich verändern.

Das erste, was man verstehen muß, ist, daß Verwirrung etwas anderes ist als etwas nicht verstehen. Bei der Verwirrung mangelt es uns nicht an Informationen, sondern daran, den inneren Zusammenhang der Informationen so ordnen zu können, daß wir sie "verstehen" können. Beim Nichtverstehen kann es sein, daß wir entweder nicht genügend Informationen haben bzw. daß uns Voraussetzungen fehlen.

Wenn man Verwirrung in Verstehen verwandeln will, dann muß man wissen, wie das Gehirn die inneren Erfahrungen organisiert, damit wir das Gefühl bekommen, daß wir etwas verstehen.

Es mag etwas befremdlich klingen, wenn wir bei Verstehen von einem Gefühl sprechen. Normalerweise würden wir sagen, daß Verstehen etwas Rationales ist und nicht etwas Gefühlsmäßiges. Nun, es ist beides: Denken Sie an einen Automotor! Verstehen Sie, wie dieser funktioniert? Die meisten werden sagen: JA, bis zu einem gewissen Grade verstehe ich die Funktionsweise eines Motors, allerdings nicht bis in jede Einzelheit. Wenn wir jetzt jeden bitten würden, sein Verständnis eines Verbrennungsmotors zu erklären, dann würden wir nicht nur unterschiedlich kompetente, sondern vielleicht auch einige falsche Erklärungen bekommen. Trotzdem hatten die Personen, die die falsche Erklärung gaben, bis dahin das Gefühl, daß sie verstehen, wie ein Verbrennungsmotor funktioniert.

Verstehen ist ein Zustand, der auftritt, wenn die Informationen, die wir über ein Gebiet haben, auf eine bestimmte Art organisiert sind. Um also Verwirrung in Verstehen zu überführen, ist es wichtig zu wissen, wie Ihr Gehirn Verstehen organisiert! Dazu können Sie eine kontrastierende Analyse verwenden.

Sie nehmen etwas, das Sie verwirrt, und etwas, das Sie verstehen. Dabei sollten beide Themen miteinander verwandt sein. Z.B. wenn Sie das Verhalten eines bestimmten Menschen nicht verstehen, sollten Sie zum Vergleich einen Menschen nehmen, den Sie verstehen. Verstehen Sie einen technischen Ablauf nicht, benutzen Sie zum Vergleich einen technischen Ablauf, den Sie verstehen. Mit Hilfe der Submodalitätenliste können Sie eine Tabelle aufstellen, die Ihnen die wesentlichen Unterschiede in der Organisation der Informationen zeigt. Dann überführen Sie die Verwirrung in Verstehen, indem Sie alle Untereigenschaften so verändern wie beim Verstehen. Dann fragen Sie sich: Verstehe ich jetzt das, was mich vorher verwirrte?

Wenn nicht, dann haben Sie eine wesentliche Untereigenschaft übersehen, oder Sie haben statt mit Verwirrung mit Nichtverstehen gearbeitet; dann brauchen Sie mehr Informationen.

Eine Möglichkeit, Verhalten zu verändern, besteht darin, die Glaubenssysteme zu verändern, die das entsprechende Verhalten organisieren. Unter "Glaubenssätze" wollen wir hier nicht nur religiöse oder ideologische Überzeugungen im engeren Sinn verstehen, sondern alles, was Menschen über sich und die Welt für wahr halten. Wenn jemand z.B. sagt: Dies muß man so und so machen, dann steht dahinter immer ein Glaubenssatz oder eine Überzeugung. Jeder von uns hat unzählige Glaubenssätze und Überzeugungen über sich und die Welt. Diese Überzeugungen sagen uns, was möglich und was unmöglich ist, was sinnvoll ist und was nicht. Dadurch bestimmen sie in entscheidender Weise unser Verhalten. Allerdings sind uns die meisten dieser Glaubenssätze gar nicht bewußt; im Gegenteil, wir halten diese normalerweise für selbstverständliche Tatsachen. Dies gilt auch und gerade für einschränkende Glaubenssätze über uns selbst. Dabei ist zu beachten, daß Glaubenssätze die Tendenz haben, sich selber zu bestätigen (sich selbst erfüllende Prophezeiung). Nach der Einteilung von Dilts (siehe Graphik) sind Glaubenssätze auf einer hohen logischen Ebene angesiedelt. Dies hat zur Folge, daß Veränderungen auf diesem Niveau natürlich sehr weitreichende Konsequenzen haben.

Glaubenssysteme sind merkwürdige Dinge, sie machen aus ansonsten friedlichen Menschen Tötungsmaschinen, die dabei keinerlei schlechtes Gewissen haben, oder umgekehrt. Glaubenssätze werden als komplexe Äquivalenz (Du kommst zu unseren Verabredungen häufig zu spät, also bin ich dir nicht wichtig!) oder als Ursache-Wirkungs-Beziehung (Da du kein Interesse an mir hast, kommst du zu spät) formuliert.

Mit diesen Überzeugungen kommen wir natürlich nicht auf die Welt, sondern wir haben sie im Laufe unseres Lebens erlernt. Viele Überzeugungen, die wir als Kinder hatten, haben wir heute nicht mehr, dafür haben wir neue entwickelt, die sich aber im Laufe unseres Lebens auch wieder verändern können. Eine Möglichkeit, Glaubenssätze mit NLP-Methoden zu verändern, ist die mit Hilfe der Submodalitäten. Andere sind "Sleight of Mouth"-Patterns oder Reframing. Im folgenden möchte ich zwei Methoden von Richard Bandler vorstellen, die beide gut geeignet sind, limitierende Glaubenssätze zu verändern. Dies soll Ihnen auch zeigen, daß es nicht *die* Methode gibt, sondern daß es eine Frage der Phantasie ist, wie viele Methoden man sich ausdenken kann, um etwas zu verändern.

A. Informationssammlung und Vorbereitung

Veränderungsmuster für Glaubenssätze

1. Glaube (oder Überzeugung): Suchen Sie sich einen Glauben über sich selbst heraus, den Sie lieber nicht hätten, weil er Sie einschränkt oder unerwünschte Auswirkungen hat.
Wie ist die innere Repräsentation dieses Glaubens in Ihrem Erleben?
2. Zweifel: Denken Sie nun an etwas, über das Sie Zweifel hegen. Es kann wahr sein oder auch nicht: Sie sind sich nicht sicher. Wie stellt sich dieser Zweifel in Ihrem inneren Erleben dar? Wenn Sie Ihren Partner bitten, an etwas zu denken, das er bezweifelt, gehen Sie sicher, daß es etwas ist, dessen er sich unsicher ist. Wenn er sagt: "Ich bezweifle, daß das eine gute Idee ist", meint er vielleicht in Wirklichkeit, daß er glaubt, daß das keine gute Idee ist. Zweifeln heißt, daß man schwankt zwischen dem Gedanken, daß etwas stimmt, und dem Gedanken, daß es nicht stimmt; man weiß es einfach nicht.
3. Unterschiede: Analysieren Sie die Glaubenssätze und stellen Sie eine Liste der Submodalitätsunterschiede zwischen Überzeugung und Zweifel auf.
4. Testen: Testen Sie aus der Liste der Unterschiede nacheinander jede der Submodalitäten, um festzustellen, welche am wirkungsvollsten Überzeugung in Zweifel überführen.
Wenn Sie eine Submodalität getestet haben, verwandeln Sie das Ganze zunächst wieder in den ursprünglichen Zustand zurück, bevor Sie die nächste testen.
5. Neuer Glaube (oder neue Überzeugung): Welchen neuen Glauben würden Sie gerne an die Stelle des alten setzen, den Sie bisher haben, aber nicht mögen? Vergewissern Sie sich, daß diese neue Überzeugung positiv formuliert ist, ohne Verneinungen. "Ich kann lernen, mich durch Reaktion auf Feedback zu verändern" statt: "Es wird mir nicht passieren, daß ich mein Verhalten nicht ändern kann."
Vergewissern Sie sich außerdem, daß Ihr Partner den neuen Glauben als Fähigkeit oder Prozeß begreift. Die Überzeugung, ein erwünschtes Ziel bereits erreicht zu haben, ist hier nicht sinnvoll. "Ich glaube, daß ich lernen kann, mich dahingehend zu verändern, daß ich mein Gewicht halten kann" ist eine nützliche Überzeugung. "Ich wiege 107 Pfund" ist keine sehr nützliche Überzeugung, besonders dann nicht, wenn jemand tatsächlich 350 Pfund wiegt! Wir wollen neue Fähigkeiten mobilisieren und nicht neue Illusionen einführen.

Sie müssen den Partner ferner bitten, eine ökologische Überprüfung durchzuführen: "Wenn Sie das Neue glauben - welche Probleme könnte das hervorrufen?" - "Inwiefern werden sich die Reaktionen Ihres Mannes oder Ihrer Familie verändern, wenn Sie diese neue Überzeugung haben?" - "Wie wird sich diese neue Überzeugung auf Ihre Arbeit auswirken?" usw. Modifizieren Sie die neue Überzeugung, um möglichen Schwierig-

keiten Rechnung zu tragen. Ihr Partner muß Ihnen nicht mitteilen, wie die neue Überzeugung aussieht. Sie brauchen lediglich ein Wort, um den neuen Inhalt kennzeichnen zu können.

B. Glaubens-Veränderungs-Prozeß

6. Glaube (Überzeugung) in Zweifel: Ohne den Inhalt zu verändern, verwandeln Sie den unerwünschten Glauben in Zweifel, indem Sie eine oder mehrere der wirksamsten Submodalitäten benutzen, die Sie bei Schritt 4. entdeckt haben. Wenn z.B. die beiden wirksamsten Unterschiede lauten: Film statt Bild und naheliegendes Panorama statt entfernt liegendes gerahmtes Bild, so lassen Sie den Panoramafilm langsam zu einem stillstehenden Bild werden, das sich bewegt und zu einem gerahmten Bild wird.
7. Inhaltsänderung: Hierbei benutzen Sie eine andere Submodalität, um den Inhalt so zu verändern, daß sich anstelle der alten ungewollten Überzeugung die neue gewünschte Überzeugung findet. Wenden Sie etwas an, das Ihr Partner schon benutzt, oder eine beliebige analoge Methode, bei der die Inhaltsveränderung allmählich geschieht. Wenn jemand z.B. beim Betrachten von Zweifel Bilder hin- und herspringen läßt, kann er vom alten Inhalt zum neuen springen. Sie können auch das Bild der alten Überzeugung so weit in die Ferne rücken lassen, daß es unmöglich ist, es noch eindeutig zu erkennen, und es dann im Gewand der neuen Überzeugung wieder auftauchen lassen. Oder Sie können das Bild so hell bzw. dunkel werden lassen, daß der Inhalt verschwindet, und es dann mit dem neuen Inhalt zurückkehren lassen usw.
8. Zweifel in Glauben (Überzeugung): Sie behalten den neuen Inhalt und verändern dann Zweifel in Überzeugung, indem Sie die gleichen Submodalitätsveränderungen wie bei Schritt 6. rückwärts ablaufen lassen. Wenn eine Ortsveränderung nach rechts die alte Überzeugung in Zweifel verwandelt, bewegen Sie das ganze nun zurück nach links, um mit dem neuen Inhalt den Wechsel von Zweifel in Überzeugung zu vollziehen. Während Sie dies tun, müssen Sie sehr aufmerksam auf etwaigen "Widerstand" oder Schwierigkeiten bei Ihrem Partner achten. Wenn der neue Glaube schlecht formuliert ist oder Verneinungen enthält, könnte ein Teil des Partners Einwände erheben. Wenn Sie auf Einwände stoßen, respektieren Sie diese, sammeln Sie Informationen und gehen Sie zurück zu Schritt 5, um den neuen Glauben anders zu definieren.

C. Testen

9. Es gibt mehrere Testmöglichkeiten. Sie können fragen: "Wie denken Sie jetzt über diese Überzeugung?" Fragen Sie nach Submodalitäten und benutzen Sie dabei das nonverbale Verhalten, um die verbale Aussage zu bestätigen (bzw. zu verwerfen).
10. Wenn die neue Überzeugung fest installiert ist, wird die alte Überzeugung wahrscheinlich die Submodalitäten der Ungläubigkeit annehmen; diese können Sie erfahren, indem Sie Ihren Partner bitten, an etwas zu denken, das er auf gar keinen Fall glaubt.

Zu dritt. Person C macht in der Metaposition Aufzeichnungen und stellt für Person B eine Ressource bereit.

Verändern eines Glaubenssatzes

1. Person A identifiziert irgendeinen Glauben über sich selbst, den sie nicht mag, irgendeinen Glauben, ohne den sie, wenn sie ihn nicht hätte, mehr Flexibilität im Verhalten hätte - mehr Wahlmöglichkeiten. Sie teilt den Inhalt des Glaubens B und C nicht mit.
2. Person B arbeitet die Submodalitäten des starken, unerwünschten Glaubens heraus.
3. A identifiziert dann irgendeine Wahlmöglichkeit, bei der jede Alternative annehmbar ist, wie z.B.: "Ich könnte zum Abendessen Fisch und Chips essen, oder vielleicht finde ich auf der Speisekarte irgend etwas anderes, was verlockender wäre. Es spielt keine Rolle, was ich wähle." Dies ist der Glaube, den wir Wischi-Waschi nennen.
4. B arbeitet die Submodalitäten des "Wischer-Waschi" heraus.
5. B führt A dann durch die Submodalitäten des unerwünschten Glaubens, wobei er eine nach der anderen in die Submodalitäten des Wischer-Waschi verwandelt. Bestimmen Sie, welche Veränderung den größten Unterschied ausmacht. Stellen Sie sicher, daß Sie die Submodalitäten wieder in die ursprüngliche Form bringen, bevor Sie mit der nächsten Veränderung weitermachen.
6. A identifiziert dann einen Glauben, den sie haben möchte und der nützlicher als der alte Glaube wäre. Dieser neue Glaube wird in positive Begriffe gesetzt, er wird als Prozeß betrachtet und nicht als ein Ziel. Schließen Sie einen Ökologie-Check an: Wie würde sich dieser Glaube, wenn sie ihn hätte, auf andere auswirken, auf ihre Arbeit? Steht der Glaube in Einklang mit ihren Werten und den Werten derjenigen, die ihr nahestehen? Wenn nötig, modifizieren Sie den neuen Glauben, damit diese Bedingungen erfüllt sind.
7. Wandeln Sie den neuen Glauben in die Submodalitäten des Wischer-Waschi um.
8. Dann instruiert B (indem er die Notizen von Schritt 5 benutzt) A, wie der alte, starke Glaube schwächer zu machen und dann als Wischer-Waschi zurückzubringen ist. Wenn z.B. die Submodalität, die in Schritt 5 die größte Veränderung bewirkte, die Entfernung war, würde B A instruieren, den alten Glauben weiter weg zu bewegen und ihn dann auf dieselbe Entfernung zurückzubringen wie den Wischer-Waschi.
9. Dann lassen Sie den neuen Glauben (Bilder und Klänge) in die Konfiguration des alten Glaubens schnellen.
10. Machen Sie einen Test und einen Future Pace. B fragt A, was sie nun über sich selbst glaubt. Wenn A diesen neuen Glauben hat, was wird sie tun, das sie vorher nicht tun konnte? A durchläuft eine Abfolge des neuen Verhaltens.

Anmerkung:

Verwenden Sie Musterunterbrechungen (Separator-States) zwischen jedem der Schritte in der Übung, um sicherzustellen, daß jeder Schritt im Prozeß klar und einwandfrei ist. Behalten Sie auch im Auge, daß die Geschwindigkeit, mit der die Person die Veränderungen vornimmt, entscheidend für die Wirksamkeit der Veränderung des Glaubens ist.

1. Identifizierung des Kontextes: "Stellen Sie zunächst einmal fest, wo etwas bei Ihnen nicht in Ordnung ist oder wo Sie in der Klemme stecken. Wo oder wann würden Sie sich gerne anders verhalten oder anders reagieren als bisher? Sie könnten etwas wie Nägelkaugen wählen oder auch so etwas wie Wutanfälle, die Sie auf Ihren Partner bekommen."
2. Identifizierung des auslösenden Kontextbildes: "Jetzt möchte ich, daß Sie herausbekommen, was Sie in dem Moment tatsächlich sehen, der dem unerwünschten Verhalten unmittelbar vorausgeht. Da viele Menschen zu diesem Zeitpunkt auf 'Autopilot' geschaltet sind, kann es hilfreich sein, das tatsächlich zu tun, was dem zu verändernden Verhalten vorausgeht, um herauszufinden, wie das aussieht." Dies habe ich mit Jack durchgeführt. Ich bat ihn, seine Hand auf sein Gesicht zuzubewegen und dieses Bild zu benutzen. Da es sich hierbei um den Auslöser für ein unerwünschtes Verhalten handelt, sollte die betreffende Person angesichts dieses Bildes ein etwas unangenehmes Gefühl spüren. Je unangenehmer dieses Gefühl, desto besser wird die Sache funktionieren.
3. Schaffung eines Zielbildes: "Machen Sie nun ein zweites Bild von dem, wie Sie in Ihren eigenen Augen anders aussehen würden, wenn Sie die gewünschte Veränderung bereits erreicht hätten. Ich möchte, daß Sie dieses Bild so lange abändern, bis es für Sie außerordentlich attraktiv ist - ein Bild, das Sie sehr stark anzieht." Während Ihr Klient an diesem Bild arbeitet, sollten Sie auf die Reaktionen achten, um sich zu vergewissern, daß es eine Vorstellung ist, die ihm wirklich gefällt und außerdem sehr anziehend für ihn ist. Auf dem Gesicht sollte ein Strahlen sein, aus dem Sie entnehmen können, daß es sich bei dem vorgestellten Bild wirklich um ein lohnendes Ziel handelt. Wenn Sie keinen Hinweis dafür erkennen, daß es sich lohnt, das Ziel zu erreichen, akzeptieren Sie das Bild nicht.
4. Swish: "Machen Sie nun mit den beiden Bildern den 'Swish'. Beginnen Sie, indem Sie das auslösende Bild des Kontextes groß und hell sehen. Setzen Sie dann ein kleines dunkles Bild der Zielvorstellung in die untere rechte Ecke. Das kleine dunkle Bild wird größer werden und das erste Bild ganz bedecken, welches gleichzeitig ebenso schnell verblassen und schrumpfen wird, wie Sie 'Swish' sagen können. Löschen Sie dann die ganze Bildfläche oder öffnen Sie die Augen." Wiederholen Sie den Swish insgesamt fünfmal. Vergewissern Sie sich, daß Sie nach jedem Mal das innere Bild löschen.
5. Test:
 - a) "Stellen Sie sich nun das erste Bild vor. Was passiert?" Falls der Swish funktioniert hat, wird das schwierig sein. Das Bild wird dazu neigen, zu verblassen, und wird automatisch durch das zweite Bild ersetzt werden, welches darstellt, wie der Klient sein möchte.

- b) Eine andere Testmöglichkeit betrifft das Verhalten: Denken Sie sich einen Weg aus, die Reize anzubieten, die in dem auslösenden Kontextbild Ihres Partners dargestellt sind. Wenn aus dem Bild das Verhalten des Partners selbst hervorgeht, so wie bei Jack, bitten Sie ihn, die Tätigkeit tatsächlich auszuführen. Wenn das Bild eine Situation darstellt, in der zum Beispiel eine andere Person Schokolade oder eine Zigarette anbietet oder vielleicht auch herumschreit, möchte ich, daß Sie dies tatsächlich mit Ihrem Partner tun und beobachten, was er macht und wie er reagiert.

Falls das alte Verhalten noch vorhanden ist, wenn Sie testen, gehen Sie ein paar Schritte zurück und führen Sie das Swish-Muster erneut durch. Schauen Sie, ob Sie herausbekommen können, was Sie ausgelassen haben oder was Sie noch tun könnten, um den Prozeß erfolgreich ablaufen zu lassen. Ich bringe Ihnen eine sehr vereinfachte Version eines sehr viel grundlegenden Musters bei. Ich weiß, daß einige von Ihnen Fragen haben, möchte aber, daß Sie diese Arbeit erst durchführen, bevor Sie Fragen stellen. Ihre Fragen werden sehr viel interessanter sein, wenn Sie das Muster tatsächlich schon ausprobiert haben. Nehmen Sie sich jeweils fünfzehn Minuten Zeit. Fangen Sie jetzt an.

1. Denken Sie an eine Situation - oder stellen Sie sich lebhaft vor, falls Sie sie nie tatsächlich erlebt haben -, in der Sie mit einem Freund sprachen - möglichst mit jemandem, dem Sie vertrauen -, der reich an Weisheit und Erfahrung ist. An einem bestimmten Punkt in Ihrem Gespräch fand er (oder sie) das, was Sie sagten, so lustig, daß er "sich vor Lachen nicht mehr halten konnte"; er lachte so sehr, daß er Schwierigkeiten beim Atmen bekam, und er mußte sich die Tränen aus den Augen wischen, während er weiterlachen mußte, entgegen all seinen Versuchen, damit aufzuhören. ...
2. Denken Sie nun an ein Problem oder eine Beschränkung, das oder die Sie in Ihrem Leben erleben. ...
3. Stellen Sie sich nun lebhaft vor, daß Sie Ihrem Freund von diesem Problem erzählen. Sobald Sie ihm die Grundzüge Ihres Problems dargestellt haben, "fällt er vor Lachen fast vom Stuhl" und kann damit nicht aufhören, was immer Sie auch machen. ...
4. Denken Sie wiederum an Ihr Problem; haben Sie jetzt ein anderes Gefühl dazu? Ungefähr die Hälfte der Menschen, mit denen Sie das machen, wird nie wieder in der Lage sein, das Problem ganz so ernst zu nehmen, vor allem, wenn der Freund, der sich vor Lachen nicht mehr halten kann, einer mit Weisheit und tiefem Verständnis ist. Sie werden womöglich die problematische Situation immer noch ändern wollen, aber Sie werden sich dabei viel ressourcenvoller und fähiger dazu fühlen.

Sich vor Lachen nicht mehr halten können

Humor und Lachen sind zwei der wirksamsten und am wenigsten genutzten Ressourcen, die wir zur Verfügung haben. Ernsthaft bei irgend etwas zu werden, heißt meistens, daß Sie so in einer Situation assoziiert sind, daß Sie sich nur mit einer Wahrnehmungsweise beschäftigen und darin festsitzen. Humor ist ein Weg, um aus dieser Falle auszubrechen, indem man sich dissoziiert, einen tiefen Atemzug nimmt und die Dinge anders betrachtet.

Die andere Hälfte der Menschen, mit denen Sie das machen, wird charakteristischerweise recht ärgerlich werden und denken, falsch verstanden oder "nicht ernst genommen" worden zu sein. Auch dies kann ein Schritt in die richtige Richtung sein, weil Ärger normalerweise ein aktiverer und ressourcenvollerer Zustand ist, als in hilflosen Gefühlen der Trauer und Unzulänglichkeit festgefahren zu sein. Ärger kann eine positive Kraft sein, die jemanden dazu bringt, seine Bedürfnisse auszudrücken und standhaft in Bezug auf etwas zu sein, was für ihn wichtig ist. Bloße "Katharsis" ist selten sinnvoll, wenn sie nicht genutzt wird, jemanden dabei zu unterstützen, weiterzugehen und sich stark zu fühlen, seine Ziele zu bestimmen und dann wirksamere Wege zu entwickeln, sie zu erreichen. Wir ziehen eine klare Unterscheidungslinie zwischen Ärger, der manchmal eine Person stärken und zu etwas befähigen kann, und Gewalttätigkeit, die typischerweise ein Hinweis auf fehlende Wahlmöglichkeiten und Unvermögen ist.

Richard Bandler entwickelte dieses Muster, um eine Motivation aufzubauen. Sie haben sicher bemerkt, daß andere Leute motiviert sind, ein breites Spektrum von Dingen zu tun, die Sie in Staunen versetzen oder die Ihnen lächerlich erscheinen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die meisten Menschen auf recht zufällige und unsystematische Weise dazu motiviert werden, Dinge zu tun; wobei diese Weise nicht notwendigerweise irgend etwas mit dem intrinsischen Wert oder dem Nutzen der jeweiligen Aktivität zu tun haben muß.

Das Praliné-Muster

Eine sehr sinnvolle Anwendung dieses Musters ist die Veränderung Ihrer Gefühle bei Aufgaben, zu deren Erfüllung Sie sich kongruent entschieden haben, die Sie gegenwärtig jedoch nicht gerne erledigen. Wenn Sie sich kongruent entschieden haben, daß es wichtig ist, es zu tun, können Sie es genauso gut genießen! Seien Sie sehr sorgfältig mit der Ökologie bei diesem Muster; Sie wollen ja nicht beiläufig oder nachlässig ein intensives Bedürfnis installieren, etwas zu tun.

Struktur

1. Motivierendes Bild. Machen Sie sich ein assoziiertes Bild von einer Sache oder einer Aktivität, die zu genießen Sie äußerst unwiderstehlich und anziehend finden (Pralinen zum Beispiel). Stellen Sie dies kurz beiseite.

2. Bild einer Aufgabe. Machen Sie sich ein dissoziiertes Bild von sich selbst, wie Sie etwas machen, bezüglich dessen Sie kongruent den Entschluß gefaßt haben, daß Sie es tun müssen/wollen, so daß Sie es genausogut genießen können.
3. Ökologie-Check. Gibt es irgendeinen Teil von Ihnen, der einen Einwand dagegen hat, daß Sie es genießen, die Aufgabe zu erfüllen, zu der Sie sich entschlossen haben?
4. Iris-Muster.
 - a) Sehen Sie das Bild der Aufgabe (Nr. 2) vor Ihrem geistigen Auge, mit dem motivierenden Bild (Nr. 1) direkt dahinter. Öffnen Sie schnell ein kleines Loch im Zentrum des Bildes Nr. 2, so daß Sie das Bild Nr. 1 durch dieses Loch sehen können. Öffnen Sie das Loch rasch so weit, wie es für Sie nötig ist, um eine volle gefühlsmäßige Reaktion auf das Bild Nr. 1 zu erreichen.
 - b) Jetzt lassen Sie das Loch schnell zusammenschrumpfen, aber nur so schnell, wie Sie die gefühlsmäßige Reaktion auf das Bild Nr. 1 aufrechterhalten können.
 - c) Wiederholen Sie die Schritte 4a. und 4b. mehrere Male, so schnell Sie können. Das Ziel ist, das Gefühl des motivierenden Bildes mit dem des Aufgaben-Bildes zu verbinden.
5. Test. Blicken Sie auf das Bild der Aufgaben (Nr. 2). Fühlen Sie sich dazu hingezogen? Wenn nicht, wiederholen Sie Schritt 4, oder gehen Sie zurück zu den vorhergehenden Schritten, um sicher zu sein, daß Sie die richtigen Elemente hatten.

Neben den offensichtlichen therapeutischen Anwendungsmöglichkeiten gibt es für dieses Muster auch viele Anwendungen im Geschäftsleben, z.B. bei Angestellten, die nützliche Jobs haben, die nicht von sich aus schon vergnüglich sind. Es kann auch bei Verkäufern oder Vertretern verwendet werden, die ungern telefonieren oder Hausbesuche machen, um sich dahin zu bringen, "auf Eis gelegte" Telefonate und Besuche zu erledigen.

Es ist oft sehr sinnvoll, eine innere Repräsentation, die jemandem im Weg ist, einfach zu zerstören. Dies ist z.B. der Fall, wenn jemand immer an einen Horrorfilm oder an ein Bild in einer Zeitung denkt, ohne daß dies erkennbar nützlichen Zwecken dient.

Bevor Sie diese Methode verwenden, sollten Sie einen sehr sorgfältigen Ökologie-Check machen. Eine Zerstörung schafft Amnesie. Das Bild ist vielleicht für den Klienten in irgendeiner Weise wichtig; es enthält womöglich Informationen darüber, was in Zukunft getan oder vermieden werden sollte. Wenn dem so ist, ist es sehr wichtig, zuerst die nützliche Information herauszuziehen und in ein neues Bild zu integrieren, bevor das alte zerstört wird, oder irgendeine andere Intervention zu verwenden, die keine Amnesie schafft.

Crazing ist, was mit gehärtetem Glas passiert - wie z.B. dem eines Heck- oder Seitenfensters im Auto -, wenn es zerspringt. Es zerbricht in tausend kleine Teile und fällt auseinander. Stellen Sie sich vor, daß das visuelle Bild, das Sie loswerden wollen, wie ein Autofenster ist oder auf ein solches gemalt wurde. Schlagen Sie ganz fest mit einem Hammer darauf und beobachten Sie, wie es in tausend kleine Teile zerbricht und auseinanderfällt. Sie müssen dies womöglich mehrere Male wiederholen, um es vollständig und dauerhaft zu zerbrechen.

Eine Frau rief spät am Abend an, äußerst aufgewühlt und kaum verständlich. Ich schaffte es, herauszufinden, daß sie gerade einen intensiven Horrorvideo angeschaut hatte, in dem die Hauptpersonen ihre Eltern getötet hatten. Der Film "verfolgte" sie und brachte sie völlig aus der Fassung. Da diese Gefühle durch einen Film installiert wurden, sah ich keinen sinnvollen Informationswert darin, daß sie den Film immer wieder ablaufen ließ und dabei in einem schlechten Zustand war. Nachdem sie den Film zerstört hatte, wurde ihre Stimme sofort ruhig, und ich nahm mir ein bißchen Zeit, um herauszufinden, ob es irgend etwas in ihrem Leben gab, mit dem sie umzugehen lernen mußte.

Eine andere Frau wurde von einem Bild von Michael Jackson verfolgt. Nach einem Hammerschlag blieb nur der weiße Handschuh. Mit zwei weiteren Hammerschlägen wurde sie auch den Handschuh los. Einige Menschen berichten, daß das betreffende Bild nicht vollständig verschwindet, daß aber eine oder mehrere Submodalitäten sich verändern, so daß es sie nicht mehr beunruhigt; das Bild wird eventuell kleiner, geht weiter weg oder wird schwarzweiß.

Sie können jemanden auch einen Film "umgestülpt" (inside out) betrachten lassen. Wir wissen nicht, was das bedeutet, aber die Leute werden als Reaktion auf diese Instruktion interessante und nützliche Sachen in ihren Köpfen machen. Ein Weg, sich das "umgestülpt" vorzustellen, ist, daß alles vom Zentrum des Originalfilmes in die äußere Ecke wandert und alles von den Ecken im Zentrum komprimiert wird.

Eine andere Referenzerfahrung für Zerstörung ist die Beobachtung eines Films an der Stelle, wo der Film anhält und die Projektionslampe ein Loch in das Bild brennt. Sie können auch einfach ein Bild zu Asche verbrennen.

Andere nützliche Referenzerfahrungen für die Zerstörung von Bildern sind das Drehen eines Kaleidoskops, die Beobachtung eines Wasserfarbenbildes auf einem Bürgersteig im Regen, das Anschauen eines Bildes in einem zerbrechenden Spiegel oder auf einem Teich, der aufgewühlt wird, etc.

Sie können diesen Prozeß auch umgekehrt verwenden. Eine Frau rief mich an, die sehr aufgeregt war, weil sie sich wie zerrissen fühlte, "als ob ich mit zu vielen Dingen jongliere, so daß ich nicht mehr mitkomme". Visuell hatte sie viele flüchtige, sich bewegende Bilder. Ich bat sie, sich vorzustellen, dies alles auf der Oberfläche eines Teiches zu sehen, der durch einen Sturm aufgewühlt worden war, und daß die fragmentarischen Bilder, während der Sturm sich legte und die Oberfläche sich allmählich beruhigte, allmählich anfangen würden zu wachsen und sich wieder zu einem einzigen organisierten Bild verbinden würden. Innerhalb einiger Minuten setzte sich das Bild zusammen; sie war ruhig und entspannt und wußte, was als nächstes zu tun war.

Wie wir in Kapitel 2 schon erörtert haben, werden viele Leute als Reaktion auf andere Menschen oder Ereignisse von unangenehmen Gefühlen belästigt. Oftmals ist es sinnvoll, diese unangenehmen Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zu zerstören, um Platz für vergnüglichere zu schaffen. Hier ist ein Weg, wie das gemacht werden kann:

Trennung von Selbst und Kontext

1. Denken Sie an eine unangenehme Erinnerung und lassen Sie davon einen kurzen Film laufen. Beobachten Sie, wie Sie jetzt auf diese Erinnerung reagieren. ...
2. Sehen Sie sich selbst in dem Bild, dissoziiert. Verwenden Sie irgendwelche Submodalitätsunterscheidungen, die Sie leicht benutzen können, um zwischen Ihnen selbst und dem Kontext zu unterscheiden, wie z.B. Größe, Farbe, Entfernung, Durchsichtigkeit etc. Wenn das Bild beispielsweise schwarzweiß ist, sehen Sie sich in Farbe. Wenn das Bild weit entfernt ist, sehen Sie sich sehr nahe.
3. Lassen Sie den Film vorwärts laufen, wobei sich Ihr dissoziiertes Selbst mit doppelter Geschwindigkeit bewegt und der Kontext mit halber Geschwindigkeit (nicht umgekehrt!). Sie werden sich selbst am Ende des Filmes ankommen sehen, bevor der Kontext ankommt, so daß er/sie dort warten muß, bis der Kontext ihn/sie einholt.
4. Lassen Sie den Film rückwärts laufen, mit sich selbst mit halber und den Kontext mit doppelter Geschwindigkeit (nicht umgekehrt!). Dieses Mal wird der Kontext am Ende des Filmes zuerst ankommen, vor Ihnen.

5. Lassen Sie jetzt den Film so laufen, wie Sie dies normalerweise machen, um herauszufinden, ob es eine Veränderung bezüglich Ihrer Gefühle gibt.
6. Falls es keine Veränderung gibt, machen Sie es nochmal, dieses Mal assoziiert, und verwenden Sie die Größe, um sich selbst größer als den Kontext zu machen.

Die Leute berichten normalerweise über das Gefühl eines "Durcheinanders im Kopf", nachdem sie dies gemacht haben. Dieses Muster ist sehr nützlich, um Ursache-Wirkungs-Anker zwischen dem Kontext und dem Selbst zu zerstören. Wenn Sie den Film mit doppelter Geschwindigkeit laufen lassen, treten die Stimuli erst nach Ihren Reaktionen auf diese auf. Diese Methode verwendet Geschwindigkeit, um die Ursache-Wirkungs-Sequenz zu zerstören. Wenn die Wirkung vor der Ursache passiert, ergibt sie plötzlich überhaupt keinen Sinn mehr. Sie können dieses Muster in der Paar- oder Familientherapie verwenden, um "reinen Tisch" mit alten, unangenehmen Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen zu machen, so daß Sie etwas anderes installieren können, was mehr Spaß macht.

Manchmal bestehen die verankerten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge, die zerstört werden müssen, eher zwischen Ihrem eigenen Verhalten und Ihrem inneren Zustand als zwischen dem Verhalten von irgend jemand anderem und Ihrem inneren Zustand. Dies ist z.B. besonders wahrscheinlich, wenn Sie sich selbst in einer Situation in eine depressive Stimmung bringen können, in der kein anderer in der Nähe ist, der Sie deprimieren könnte. Steve Lankton hatte eine ältere Klientin, die sich mit der Hand auf den Oberschenkel schlug und vor sich hin murmelte: "Der Schmerz, der Schmerz." Als Steve ihre Hand von ihrem Oberschenkel hochhob, schlug sie weiterhin mit der Hand in die Luft, verlor aber den Kontakt zu ihrem Oberschenkel. Sie sah verblüfft aus und sagte: "Der Schmerz ist weg!"

Verwenden Sie jede Submodalität, um zwischen Ihrem eigenen äußeren Verhalten und Ihrem inneren Zustand zu unterscheiden. Machen Sie dies in der Art, die Ihnen dafür am geeignetsten erscheint. Dann lassen Sie den Film vorwärts laufen, assoziiert, mit Ihrem inneren Zustand in doppelter Geschwindigkeit und Ihrem äußeren Verhalten in halber Geschwindigkeit. Dann lassen Sie den Film rückwärts laufen, mit Ihrem inneren Zustand in halber Geschwindigkeit und Ihrem äußeren Verhalten in doppelter Geschwindigkeit.

Trennung des inneren
Zustandes vom äußeren
Verhalten

Wenn Sie ohne viel Hilfe von außen, also nur durch Ihre eigene Gedanken­tätigkeit, in einen schlechten Zustand kommen, können Sie dieselbe Prozedur verwenden, um diese Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zu zerstören. Dieses Mal verwenden Sie jede Submodalität, mit der Sie zwischen Ihrem Denken und Ihrem inneren Zustand unterscheiden können. Dann lassen Sie den Film vorwärts laufen, mit Ihrem inneren Zustand in doppelter Geschwindigkeit und Ihren Denkproduktionen in halber Geschwindigkeit. Dann lassen Sie den Film vorwärts laufen, mit Ihrem inneren Zustand in doppelter Geschwindigkeit und Ihren Denkproduktionen in halber Geschwindigkeit. Dann lassen Sie den Film rückwärts laufen, mit Ihrem inneren Zustand in halber Geschwindigkeit. Versuchen Sie, dies sowohl assoziiert als auch dissoziiert zu tun, um herauszufinden, was bei Ihnen besser funktioniert.

Trennung des inneren
Zustandes von den inneren
Denkabläufen

1. Nehmen Sie ein alltägliches Verhalten, z.B. Zähneputzen. Bitten Sie Ihren Partner, sich das Zähneputzen heute, vor einem Monat, vor einem Jahr, vor fünf Jahren, vor zehn Jahren vorzustellen. Dann soll er sich vorstellen: morgen, in einem Monat, in einem Jahr, in fünf Jahren, in zehn Jahren.
2. Fragen Sie Ihren Partner, wo er die verschiedenen Bilder gesehen hat. Lokalisieren Sie diese Bilder im Raum und verbinden Sie diese Bilder dann mit einer gedachten Linie. Diese Linie ist die Zeitlinie!

Zeitlinien

Zwingende Zukunft

Denken Sie an eine zukünftige Konsequenz Ihres jetzigen Verhaltens:

- a) negativ: Autounfall Sicherheitsgurt
- b) positiv: blühender Garten Blumen gießen

Nicht zwingende Zukunft

Denken Sie an eine zukünftige Konsequenz, die Ihr Handeln nicht beeinflusst, obwohl Sie es für nützlich hielten, wenn sie es täte.

(Achten Sie darauf, daß die Ereignisse in zwingender Zukunft und nicht zwingender Zukunft entweder beide positiv oder beide negativ sind.)

Kontrastierende Analyse

Welche Untereigenschaften machen eine Präsentation verlockend oder zwingend?

Ökologie-Check

Gibt es Einwände gegen die Umwandlung?

Übersetzen

Machen Sie die nicht zwingende Zukunft dadurch verlockend, daß Sie sie mit den Untereigenschaften der zwingenden Zukunft darstellen!

Test

Motiviert Sie diese neue Zukunftspräsentation?

1. Identifizieren Sie eine Situation, in der Sie sich zwanghaft verhalten! Beispiel: Wenn Sie eine Tafel Schokolade angefangen haben, müssen Sie sie auch aufessen, oder: Wenn Sie Erdnußkerne auf dem Tisch haben, können Sie nicht nur kosten, sondern Sie müssen immer gleich die ganze Schachtel aufessen, oder: Wenn Ihnen ein Kollege auf eine bestimmte Art und Weise begegnet, werden Sie sofort wütend, Sie können das nicht verhindern, oder: Wenn Ihr Chef auf eine bestimmte Art und Weise mit Ihnen spricht, gehen Sie sofort in einen negativen Zustand von Unsicherheit und Ängstlichkeit, o.ä.
2. Versuchen Sie, das Bild, den Satz oder das Wort respektive das Gefühl zu identifizieren, das, ganz kurz bevor der Zwang zu spüren ist, einsetzt.
3. Suchen Sie die Untereigenschaft (UE) des Bildes oder des Wortes oder des Gefühls, die den Zwang noch stärker macht. Z.B. das Bild kommt immer näher - der Zwang wird immer größer, der Satz wird immer lauter - der Zwang wird immer größer.
4. Lassen Sie jetzt die Untereigenschaft (Treiber-Untereigenschaft) über alle Grenzen wachsen. Beispiel: Lassen Sie die Stimme immer lauter und lauter werden. Oder: Lassen Sie das Bild immer größer und größer werden.

Zwänge zerplatzen lassen

Lassen Sie die Untereigenschaft sich immer schneller verstärken. Beispiel: Lassen Sie das Bild immer schneller auf sich zurasen. Lassen Sie den Satz sich immer schneller wiederholen. (Den Rhythmus hierfür können Sie für Ihren Partner durch Klatschen angeben.)

5. Test: Bitten Sie nach 30-60 Sekunden Ihren Partner, noch einmal neu an die Situation zu denken, und lassen Sie sich jetzt mitteilen, ob die unangenehmen Gefühle des Zwangs, etwas tun zu müssen, was man nicht möchte, immer noch da sind. Wenn sie in abgeschwächter Form da sind, wiederholen Sie das Muster nochmals.

1. Identifiziere etwas, wo du dich zwanghaft hingezogen fühlst.
2. Finde die UE., verstärke und ankere sie.
3. Bringe den Anker von Punkt 2 in neue Situationen und neues Verhalten, z.B. zwanghaftes Verhalten haben manche in bezug auf Depression, in bezug auf neue Kleider, in bezug auf Zigaretten, in bezug auf Essen, in bezug auf Trinken.

Hier soll dieses zwanghafte Verhalten dazu benutzt werden, um uns glücklicher zu machen und um mit unserem/r Partner/in liebevoller umzugehen und ähnliches.
4. Future Pace und posthypnotische Suggestion.

Zwanghaftes Verhalten dorthin geben, wo ich es möchte

1. Setze einen Anker für eine Situation, in der du begeistert bist, strahlst und Wahlmöglichkeiten hast, z.B. mit Begeisterung einen Stadtbummel zu machen, ohne etwas einzukaufen.

Der Punkt ist wichtig für Ökologie - begeistert sein und Wahlmöglichkeiten.
2. Finde ein zwanghaftes Verhalten und die dazugehörigen UE., die es verstärken.
3. Mache Blow-Out: Verstärke die in Punkt 2 gefundenen UE., bis sie über die Schwelle geht (kalibriere); dann gib den Anker von 1 dazu und futurepace das neue Verhalten in der Situation von Punkt 2 (früheres zwanghaftes Verhalten).

Zwänge ausblasen

1. Nimm zwanghaftes Verhalten (erster Teil, Gefühl über die Schwelle führen; zweiter Teil, neues Verhalten installieren).
2. Zielbild mit innerem Zustand von Begeisterung und Strahlen und neue Wahlmöglichkeiten in ähnlichen Situationen (Anker von vorher verstärken).
3. Finde UE. von Verhalten von Punkt 1, die das Verhalten schwächen oder verschwinden lassen.
4. Swish:
Zwanghaftes Verhalten verschwindet mit Hilfe der UE. von Punkt 3, und neues Verhalten von Punkt 2 kommt genau auf den Platz vom ursprünglichen zwanghaften Verhalten.
5. Test:
Zwanghaftes Verhalten soll nicht mehr möglich sein.

Zwanghaftes Verhalten
mit Swish ändern

1. Nimm das Verhalten von der "Compulsion"-(Zwang)-Übung oder ein anderes Verhalten.
2. Nimm die "Posthypnotische Strategie".
3. Nimm jetzt den negativen Auslöser von "Compulsion" oder/und "Swish".
4. Finde eine neue, powervolle Reaktion (Verhalten) zu Punkt 3, und verbinde es mit dem Humoranker.
5. Benutze die Strategie, um das neue Verhalten in Zukunft sicherzustellen.
6. Test.

Neues Verhalten in der
Zukunft verankern

Leben und Tod haben sich in unserer Kultur als getrennte Bereiche entwickelt. Stirbt ein nahestehender Mensch, stehen wir häufig fassungslos und unvorbereitet diesem Ereignis gegenüber. Manchen Menschen fällt es leichter, mit schwierigen Lebenssituationen umzugehen und für ihr Leben neue Möglichkeiten aus dieser Situation zu entwickeln. Diese Personen wissen, daß Leben und Tod zusammengehören und jeder Abschied die Möglichkeit zu einem Neuanfang in sich birgt. Neubeginn und Neufindung bedeuten für sie eine Versöhnung und gleichzeitige Integration aller wichtigen Qualitäten, die der Trauernde in der Beziehung mit dem Verstorbenen gelebt hat. Somit lebt der Verstorbene in der Identität des Trauernden weiter und wird dadurch frei. NLP untersuchte die Fähigkeit dieser Personen und hat deren innere Prozesse in Schritten festgehalten, so daß sie für andere lehr- und lernbar sind.

Vor Beginn der Intervention sind die Werte, der Glaube und die Religiosität des Trauernden herauszufinden, zu akzeptieren und zu respektieren. Da der Rahmen des Interventionsprozesses bei jedem aufgrund seiner Werte individuell verschieden ist, sind die folgenden Schritte kurz und sachlich aufgeführt.

Struktur und Prozeß der folgenden Interventionen:

1. Dem Trauernden wird zu einem ressourcervollen Zustand verholfen (z. B. Phobiebehandlung).
2. Der Trauernde wird gebeten, eine ihm nahestehende Person, die räumlich nicht anwesend ist, aber gefühlsmäßig als gegenwärtig erlebt wird, auszuwählen und an diese zu denken. Die innere Repräsentation (Bild, Ton, Gefühl) und die dazugehörigen Untereigenschaften werden herausgefunden.
3. Der Trauernden wird gebeten, an den Verstorbenen zu denken, der gefühlsmäßig als nicht mehr gegenwärtig erlebt wird. Die innere Repräsentation (Bild, Ton, Gefühl) und die dazugehörigen Untereigenschaften werden herausgefunden.
4. Die wesentlichen Unterschiede zwischen den bei Schritt 2 und 3 herausgefundenen Untereigenschaften werden hervorgehoben.
5. Überprüfung der Ökologie:
Es wird festgestellt, ob Einwände bestehen, den Verstorbenen als gefühlsmäßig gegenwärtig zu empfinden. Diese werden ebenfalls re-framed.
6. Die Vorstellung von dem Verstorbenen wird an die Vorstellung von im Gefühl gegenwärtigen, mit Hilfe der in Schritt 4 gefundenen Untereigenschaften abgeglichen, bis der Verstorbene als gefühlsmäßig gegenwärtig erlebt wird.
7. Es wird getestet, ob die Verbindung zum Verstorbenen hergestellt ist und dieser als gefühlsmäßig gegenwärtig erlebt wird.
8. Integration und Future Pace:
Der Trauernde nimmt alle Qualitäten, die er mit dem Verstorbenen gelebt hat, in seine neue Identität, mit dem Ziel, sie künftig mit anderen leben zu können.

Resolving Grief Abschied und Neubeginn

(nach Steve & Connirae Andreas)

1. Lasse deinen Klienten an die Person/Sache denken, bei der er Verlustschmerz spürt (Bild 1/Film 1). Erfrage aus diesem Bild die Submodalitäten.
2. Finde mit dem Klienten eine Referenz-Erfahrung für schmerzlosen Verlust (Bild 2/Film 2): Eine Person/ Sache, die aus seinem Leben verschwunden ist und bei der er sich, während er an sie denkt, komplett fühlen kann. Dies könnte beispielsweise ein alter Schulfreund oder eine frühere Liebesbeziehung sein. Erfrage auch die Submodalitäten dieses Bildes und ermittle die kritischen (also unterschiedlichen) Submodalitäten zwischen den beiden visuellen Repräsentationen.

Sehr häufig ist die Treibersubmodalität der "Ort im Raum" der visuellen Repräsentation: der Verlust wird auf der Zukunftslinie repräsentiert, während der bewältigte Verlust auf der Vergangenheitslinie repräsentiert wird.
3. Verändere die Submodalitäten von Bild 1 so, daß sie denen von Bild 2 gleichen. Achte darauf, ob dein Klient eine Versöhnungsphysiologie zeigt.
4. Finde heraus, wie die Zukunfts-Timeline deines Klienten organisiert ist.
5. Lasse den Klienten ein weiteres Bild produzieren, welches (vielleicht auf symbolische Art) alle diejenigen Kriterien/Werte enthält, die ihm an der schmerzlich verlorenen Person/Sache wichtig sind/waren (Bild 3). Lasse deinen Klienten auch dieses Bild mit den Submodalitäten von Bild 2 ausstatten.
6. Lasse den Klienten nun das Bild 3 x-fach multiplizieren, so daß er einen Stapel aus Bildern anfertigen kann, welche alle jeweils die Werte (oder Teile davon) der verlorenen Person/Sache beinhalten, jedoch mit Abbildungen aus zukünftigen Situationen. Diese werden naturgemäß nicht immer sehr deutlich bzw. scharf sein, sie sollten jedoch immer die gleichen Qualitäten der Submodalitäten enthalten.
7. Lasse den Klienten diesen Bilderstapel entlang seiner Zukunftslinie verteilen, ähnlich wie man Spielkarten auf dem Tisch ausbreitet.
8. Teste deine Intervention, indem du den Klienten erneut an die verlorene Person/Sache (Bild 1) denken läßt.

DIE DREI WAHRNEHMUNGSPOSITIONEN

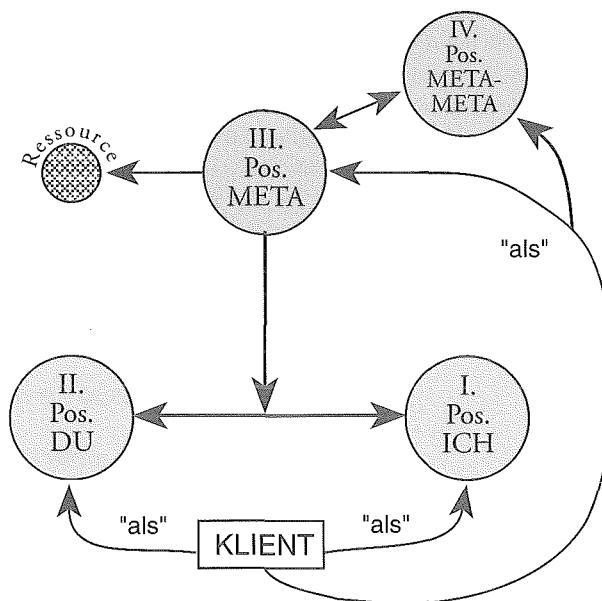
In jeder menschlichen Interaktion agiert jeder Beteiligte aus seinem Modell der Welt heraus. Dies führt bei Konflikten dazu, daß A B's Verhalten zur Ursache des Konflikts erklärt und umgekehrt. Diese Betrachtungsweise führt allerdings nur zu gegenseitigen Schuldzuweisungen, aber zu keiner befriedigenden Lösung. Statt dessen ist es sinnvoller, eine zirkuläre Beschreibung des Konflikts zu nutzen. Bei dieser kybernetischen Sichtweise ist es notwendig, die Gesamtsituation aus mindestens drei Perspektiven zu beschreiben (A, B und Meta-Position) und zu zeigen, wie diese drei Positionen zusammenhängen. Im Anschluß an Bateson nennen wir eine solche Beschreibung "triple description". Um eine solche Beschreibung machen zu können, ist es notwendig, daß man in das jeweilige Modell der Welt des anderen völlig einsteigt, um dann zu sehen, welches Muster diese beiden Modelle miteinander verbindet. Dies ist keine einfache Aufgabe: es reicht nicht, einfach die physische Perspektive des anderen einzunehmen, sondern man muß das innere Modell der Welt des anderen mit übernehmen.

Bateson und der kybernetisch orientierte Konstruktivismus betonen, daß Weisheit ihren Ursprung in der Fähigkeit hat, die Welt aus verschiedenen Perspektiven beschreiben und ihren Zusammenhang verstehen zu können. Jedes Modell der Welt produziert aus sich heraus eine eigene "Interpunktion" der Welt.

Und auch in der Therapie ist es wichtig, die doppelte Beschreibung von Klient und Therapeut zu beachten. Das gleiche gilt im Geschäftsleben zwischen Chef / Mitarbeiter usw.

Multi-Perspektivische Beschreibung

*"Seeing relationship requires double description. If double descriptions of relationship are dissected and each part held to be something localized inside a person, a "dormitive principle" is created. To see a nagging husband without considering a withdrawing wife may lead to treating a "nagger" rather than a nagging-withdrawing relationship system."
(Bradford Keeney)*



ERSTE POSITION

In dieser Position ist man ganz in seinem eigenen Körper und sieht sozusagen aus seinen eigenen Augen heraus und hört durch seine eigenen Ohren. In dieser Position kann man nicht zwischen Beschreibung und Bewertung unterscheiden.

ZWEITE POSITION

Diese Position wird im NLP auch als „referential index shift“ beschrieben. Bei diesem Prozeß identifiziert man sich mit jemand anderem. Man könnte sagen, daß man hier die Welt mit den Sinnen des anderen wahrnimmt. Man hat hier die Wahrnehmungsfilter des anderen übernommen und beginnt auch die Körpergefühle des anderen zu bekommen.

Dies ist einer der Wege, um hinter dem Verhalten des anderen seine Absicht wahrzunehmen. In dem Maße, wie man dazu in der Lage ist, kann man seine kommunikative Kompetenz dramatisch verbessern. Dies ermöglicht es, den anderen auf tieferen Ebenen zu verstehen und anzusprechen. Dies ist auch der grundlegende Prozeß beim Modelling.

DRITTE POSITION

Hierbei handelt es sich um eine höhere logische Ebene. Manchmal wird diese Position auch mit der eines Regisseurs verglichen, der sich die Situation von außen mit Gelassenheit betrachtet, seine Sinneskanäle ganz geöffnet hat und äußerst flexibel ist. Ein externer Beobachter oder Zeuge. Ohne Bewertungen, rein beschreibend. Die dritte Position ist definiert als ein Ressource-State, in dem uns die Sinne maximal zur Verfügung stehen, wir ein Optimum an Flexibilität haben, um die Informationen aus der 1. und 2. Position verarbeiten zu können. Diese Position ist gut geeignet, sich einen Film von einer schwierigen Situation nochmals anzusehen und das eigene Verhalten zu verbessern und/oder für zukünftige Situationen einen neuen Verhaltensautomatismus zu installieren.

Position 1, 2, 3

Für unsere Verhaltens- und Erlebensflexibilität ist es von großer Wichtigkeit, daß wir in der Lage sind, alle drei Wahrnehmungspositionen leicht und angemessen einnehmen zu können.

ÜBUNG

Erinnere dich an eine schwierige Situation mit einem Zeitgenossen, mit dem es dir schon häufiger schwer gefallen ist, so zu kommunizieren, wie du es dir eigentlich vorstellst.

Gehe zuerst in Position 1 und erinnere dich voll assoziiert, was du gedacht, gesagt, gesehen, gehört und gefühlt hast.

Dann gehe in Position 2 und sehe dich von außen mit den Augen des anderen, höre, was du eben gesagt hast, von außen und sieh dich, wie du von außen aussiehst. Dann sage, was B gesagt hat, und bewege dich so, wie B sich bewegt hat. Bekomme ein Gefühl dafür, wie es ist, B zu SEIN!

Dann gehe in die 3. Position und sieh das Ganze in einer dissoziierten Körperhaltung von außen an und beschreibe die Situation wie ein Verhaltensforscher oder Psychologe o. ä. Mit den neuen Einsichten über B und über die Situation als Ganzes gehe dann in Position 1 zurück und verändere dein Verhalten entsprechend. Dann weiter in die 2. Position usw., bis du mit der Situation zufrieden bist.

Dann TESTE das Ergebnis in der Realität!

Die drei Positionen sollten auf dem Boden als Kreis markiert sein!

Manchmal kann es nötig sein, zusätzlich zur 3. Position noch verschiedene Ressource-Zustände einzuführen und erst von da aus in die Position 1 zurückzukehren. Der Programmierer kann den Ressource-Zustand, der außerhalb der 3. Position eingenommen wird, zusätzlich ankern. In den letzten Jahren wurden viele Probleme, die Menschen im Zusammenhang mit den Wahrnehmungspositionen haben, diskutiert. So neigen Menschen, die zuviel in Position 2 sind, dazu, mehr die Gefühle ihrer Partner zu haben als ihre eigenen, was eine starke Tendenz zur Abhängigkeit beinhaltet. Menschen, die vorwiegend in Position 3 sind, wirken eher unterkühlt und distanziert und haben Schwierigkeiten, angemessene Emotionen zu erleben. Z. B. neigen diese Menschen dazu, selbst beim Sex dissoziiert zu sein. D. h., sie stellen sich dabei vor, wie es von außen betrachtet aussieht. Menschen, die nur oder fast ausschließlich in Position 1 sind, haben wenig Einfühlungsvermögen in andere und wenig kritische Distanz zu sich und den Situationen, in denen sie leben.

Connirae Andreas hat nun eine interessante Entdeckung gemacht. Sie stellte fest, daß gerade in Situationen, die wir als sehr belastend oder gar überfordernd erleben, unsere Wahrnehmungspositionen [im wesentlichen: V (sehen), A (hören) und K (fühlen)] oft über die drei Positionen verteilt sind.

Zweck: Viele Limitationen und Schwierigkeiten, in die Menschen geraten, haben ihre Ursache nicht im Steckenbleiben in einer der drei Wahrnehmungspositionen, sondern eher darin, daß unsere Repräsentationssysteme auf verschiedene Wahrnehmungspositionen verteilt sind. Dieser "Split" ist das Resultat eines Versuchs, ein Problem zu lösen, und wird manchmal zu einem dauerhaften persönlichen Stil.

Die Integration unserer Wahrnehmungspositionen resultiert in einer erhöhten persönlichen Kongruenz und erlaubt uns, alle drei Positionen wirklich vollständig einzunehmen und dadurch die Vorteile jeder Position voll nutzen zu können, was zu größerer Einsicht und Weisheit führt.

Beispiel:

Wir streiten uns mit jemandem und sehen den anderen aus einer Position, die 20 cm über unserem Kopf ist, wir hören durch unsere Ohren, aber haben das Gefühl des anderen bzw. das, was wir für sein Gefühl halten.

Connirae hat nun mit ihren Klienten eine einfache Übung entwickelt, um die Wahrnehmungspositionen wieder zu integrieren, so daß wir aus unseren tatsächlichen Augen sehen, mit den eigenen Ohren hören, die eigenen Gefühle haben und mit der eigenen Stimme sprechen. Dieses "Alignment" führt zu einer größeren Authentizität und erweitert unsere Möglichkeiten, mit all unseren Ressourcen angemessen zu reagieren. Denn diese Dissoziation der Wahrnehmungspositionen ist im Regelfall Resultat einer Schmerzvermeidungsstrategie aus einer Zeit, in der wir uns in solchen Situationen noch nicht besser zu helfen wußten.

Aligning perceptual
positions

Integration der
Wahrnehmungspositionen

TEIL I

1. Identifiziere eine schwierige Situation, in die eine andere Person involviert ist.
2. Elizitiere die gegenwärtige Wahrnehmungsposition und skizziere diese.

V: "Was genau siehst du? Siehst du dich selbst und die andere Person oder nur die andere Person? Wo genau siehst du diese Szene? Von wo aus siehst du die Szene? Siehst du direkt aus deinen Augen, oder ist dein Blickwinkel leicht verschoben?" Wenn der Klient sich selbst und den anderen sieht, dann können Sie noch fragen, ob der Blickwinkel dichter beim Selbst oder beim anderen ist. „Siehst du dich und den anderen aus Augenhöhe oder tiefer oder höher?"

A: "Was hörst du? Wessen Stimmen hörst du, und wo kommen sie her? Von wo genau hörst du? Gibt es innere oder "äußere" Kommentarstimmen? Von wo genau hörst du diese Stimme(n)? Was genau sagt die Kommentar-Stimme?" Achten Sie auf Personalpronomen: er, Sie, sie, ich, du, wir, ihr !

K: "Was genau fühlst du? Wessen Gefühle sind das? Wo sind die Gefühle lokalisiert? Sind sie neutral, sind sie ressourcenvolle Beobachtergefühle, oder gehören sie in Position 1 (Selbst) oder in Position 2 (anderer)?"

TEIL II: BEOBACHTER-POSITION

3. Integration der Beobachter-Position*
(* Wenn der Klient vorwiegend in Position 1 ist, dann kann auch die Selbst-Position zuerst integriert werden.)
Achte darauf, wie sich durch jede Anweisung in Richtung Integration der Zustand verändert und/oder spontane Submodalitätsshifts auftreten und wie sich diese auf die Wahrnehmung der Situation auswirken. Außerdem kann man auch auf Veränderungen von Glaubenssätzen achten. „Wie verändert sich deine Erfahrung dieser Situation, wenn du diese Veränderung deiner Wahrnehmungsposition vorgenommen hast?"

V: "Nimm jetzt eine Position ein, von der aus du dich selbst und den anderen sehen kannst, und zwar so, daß beide auf Augenhöhe und gleich weit entfernt sind, und schau direkt aus deinen Augen heraus."

A: "Höre jetzt die Stimmen von dir und dem anderen direkt von dem Platz aus, von dem sie kommen, und höre die Stimmen direkt durch deine Ohren als Beobachter. Laß deine Kommentarstimme von deinen Stimmbändern aus kommen. Benutze bei deinem Kommentar die Personalpronomen ER, SIE. Die Kommentare sollen sich auf das Selbst und den anderen beziehen."

Überblick:

1. Identifiziere eine Konfliktsituation, an der eine andere Person beteiligt ist.
2. Elizitiere die jetzige Wahrnehmungsposition (V, A und K).
3. Integriere die Beobachter-Position.
4. Generalisieren.
5. Bitte deinen Klienten jetzt, die 1. Position (SELBST) einzunehmen, und elizitiere die Wahrnehmungsposition.
6. Integriere die Selbst-Position.
7. Jetzt zurück in die Beobachter-Position. Wie hat sie sich verändert?
8. Jetzt in die Position des anderen (Position 2).
9. Jetzt wieder zurück in die Beobachter-Position.
10. Wenn es keinen Einwand gibt, sollte das Format in der 1. Position beendet werden.
11. Generalisieren in die Vergangenheit und Zukunft.

K: "Laß alle Gefühle, die nicht Beobachtergefühle sind, dorthin fließen, wo sie hingehören. Und jetzt bitte dein Unbewußtes, alle Gefühle, die nicht zum Beobachter gehören, zum Selbst oder zum anderen fließen zu lassen." (Dabei unterstützen Sie den Klienten mit auditiven und visuellen Ankern.). "Und jetzt kannst du bemerken, wie an die Stelle der alten Gefühle neue ressourcenvolle Beobachtergefühle treten. Haben sich dein selbst und der andere auch in Richtung mehr Ressourcen verändert? Was hat sich sonst noch alles in deiner Wahrnehmung verändert?"

4. Generalisieren: "Bitte jetzt dein Unbewußtes, sich diese saubere Beobachter-Position gut zu merken, so daß dir diese immer zur Verfügung steht, wenn du sie brauchst."

TEIL III: SELBST-POSITION

5. Sammeln von Informationen: "Gehe jetzt in die Position 1 und beobachte, wie du dich jetzt fühlst. (Checke kurz wie in 2. V, A, K, besonders den Ort.)

6. Integriere die Selbst-Position:

V: "Sieh genau aus deinen Augen und achte darauf, daß die anderen Personen auf Augenhöhe sind."

A: "Höre genau mit deinen eigenen Ohren und achte darauf, daß jedwede Stimme aus der Gegend deiner Stimmbänder kommt. Benutze das Personalpronomen ICH."

MILTON-MODELL

Das Milton-Modell stellt eine Beschreibung der effektivsten hypnotischen Sprachmuster dar, wie sie von Milton Erickson benutzt wurden. Dieses Modell wurde von Bandler und Grinder in den 70er Jahren entwickelt. Gregory Bateson machte Bandler und Grinder auf Erickson aufmerksam. Nachdem Bandler und Grinder bereits Virginia Satir modelliert hatten und auf dem Hintergrund dieser Arbeit das Meta-Modell der Sprache entwickelt hatten, meinte Gregory Bateson, daß es sicherlich lohnend wäre, die geradezu legendären hypnotischen Fähigkeiten von Milton Erickson zu modellieren.

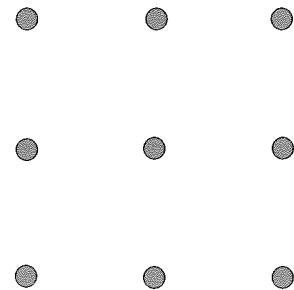
Das Meta-Modell ist im wesentlichen eine Frage-Technik. Sie erlaubt uns, die Rede des anderen so zu hinterfragen, daß wir die getilgten und verzerrten Informationen rückgewinnen. Insofern ist das Meta-Modell auf Konkretheit und Details hin orientiert.

Das Milton-Modell kann insofern als das genaue Gegenteil des Meta-Modells betrachtet werden. Im Milton-Modell geht es darum, auf eine kunstvolle Weise vage und unbestimmt zu bleiben, die es uns aber trotzdem ermöglicht, den inneren Erlebnis-Prozeß zu steuern. Dies ist auch der Grund, warum diese hypnotischen Sprachmuster Prozeß-instruktionen genannt werden.

Milton Erickson hat auf eine bis dahin ungewohnt komplexe Weise sprachliche Muster entwickelt, die es uns gestatten, mit der linken und rechten Gehirnhälfte unseres Gegenübers gleichzeitig zu kommunizieren, und zwar so, daß das Hauptaugenmerk unserer Kommunikation auf dem Kontakt mit dem Unbewußten des anderen liegt.

Eine der wesentlichen Vorannahmen von Milton Erickson, die ihn namentlich von der psychoanalytischen Tradition deutlich abhob, war die Vorannahme, daß das Unbewußte nicht etwa ein Hort von schrecklichen atavistischen und das Ich bedrohenden Energien ist, sondern ein Quell, aus dem sich der Lebensprozeß jedes Menschen speist. Und insofern war es für Milton Erickson in seiner Arbeit von entscheidender Bedeutung, ein freundschaftliches, kooperatives Verhältnis zum Unbewußten des anderen aufzubauen. Dies ist einer der Gründe, warum Gili-gan und andere Ericksons Ansatz kooperativ im Gegensatz zu autoritativ genannt haben. Milton war auch immer bemüht, seinen Klienten ein neues, kooperatives Verständnis zwischen ihrem Bewußtsein und ihrem Unbewußten beizubringen.

I'm wondering if you
fully realise yet
 how soon you're going to
feel curios
 with an
ever increasing sense of wanton
anticipation
 to discover your fine ability to(o)
 learn with ease and fun,
 won't you now?
 Because you can, aren't you?
 Chris Hall



Verbinde die neun Punkte mit vier Geraden, ohne den Stift einmal abzusetzen.

710

7105

Lies die beiden Zeilen auf jede erdenkliche Art und Weise. Was kannst du außer zwei Zahlen noch herauslesen?

Milton Erickson ging von der Vorannahme aus, daß Klienten Probleme haben aufgrund erlernter Beschränkungen. Diese Beschränkungen hindern sie daran, ihr eigenes Potential voll und ganz zu leben. Die therapeutische Trance stellt einen Rahmen zur Verfügung, in dem die gelernten Beschränkungen (Einstellungen, Glaubenssätze usw.) zeitweise aufgehoben sind, so daß der Klient neue Funktionsmuster ausprobieren und lernen kann.

Kausale Modellierungsprozesse

Innerhalb des Sprachsystems, das wir verwenden, um Sinn in unserer Erfahrung zu finden, versuchen wir oft, Verbindungen zwischen verschiedenen Teilen unseres Modells der Welt in kausalen Begriffen zu "erklären". Wir gebrauchen dazu Begriffe der natürlichen Sprache und behaupten in der Regel, daß eine notwendige Verbindung zwischen den Teilen unserer Erfahrung und diesen Begriffen besteht. Solche Erklärungen sind gewöhnlich absurd, da sie versuchen, die komplexen Umstände, die an der Entstehung eines Ereignisses beteiligt sind, auf einfache, häufig einzelne "Ursachen" zu reduzieren. Im Kontext der Hypnose, wo eines der Ziele des Hypnotiseurs anfangs darin besteht, die Erfahrung des Klienten zu pacen und dann zu leaden, besitzen diese Prozesse jedoch einen positiven Wert. Da der Klient gewöhnlicherweise diese Arten der Erklärung selbst verwendet, kann der Hypnotiseur sich diesen Prozeß zu-nutze machen, um den Klienten dabei zu unterstützen, den gewünschten Trancezustand zu erreichen. Der Hypnotiseur kann insbesondere kausale Verbindungen zwischen den unmittelbar überprüfbaren Anteilen im Erleben des Klienten und dem gewünschten Verhalten herstellen. Die Stärke der behaupteten Verbindung reicht von einfacher Koinzidenz bis zu Notwendigkeit.

Der Gebrauch der Konjunktionen "und", "aber" (d.h. "und nicht") stellt die schwächste Form der Kopplung dar.

"Sie können mich ansehen und ein zunehmendes Gefühl der Neugier verspüren."

"Sie können sich manchmal verwirrt vorkommen, aber unbewußt weiterlernen."

"Da Sie hier sind, können Sie leicht auf neue und spielerische Weise lernen."

"Während Sie über neue Lösungen nachdenken, können Sie sogar noch tiefer in Trance gehen."

Gebrauch von Prädikaten, die eine notwendige Verbindung zwischen verschiedenen Teilen der Erfahrung des Zuhörers behaupten.

"Wenn Sie diese Sprachmuster verwenden, werden Sie ein besserer Hypnotiseur werden."

"Sie werden dieses Problem nicht mehr haben, weil Sie jetzt wissen, was Sie tun können."

"Während du mich anschaust und den Klang meiner Stimme hörst, kannst du feststellen, wie du dich weiter entspannst."

Die nachfolgenden Abschnitte (Kausale Modellierungsprozesse, Gedankenlesen, Transderivationale Prozesse und Syntaktische Umgebungen für Präsuppositionen) sind dem Anhang: Das Milton Modell, aus Richard Bandlers Buch: Bitte verändern Sie sich ... jetzt, entnommen.

Konjunktionen

Implizierte Konjunktionen

während, sobald, bevor, nachdem

Ursache-Wirkung

bewirken, machen,
zwingen, voraussetzen,
weil, wenn...dann,
usw.

Implizierte Ursache

aber, weil, seit, während, als

“Wenn du das schon vorher einmal gemacht hast, dann kannst du es natürlich sehr gut wieder tun.”

Wenn ... dann

Ein mit dem kausalen Modellieren eng verknüpfter Modellierungsprozeß ist Gedankenlesen. Als Gedankenlesen gelten Aussagen, in denen eine Person behauptet, Kenntnis von den Gedanken und Gefühlen einer anderen Person zu haben, ohne den Prozeß genauer zu benennen, durch den sie diese Information erhalten hat. Es ist nützlich im Pacen und Leaden von Klienten.

Gedankenlesen

“Sie fragen sich bestimmt, was das bedeutet.”

“Sie werden bald ein noch stärkeres Gefühl von Wohlbehagen erleben.”

Komplexe Gleichwertigkeit liegt dann vor, wenn zwei Erfahrungen synonym sind.

Komplexe Gleichwertigkeit

“Dein Entspanntsein bedeutet, daß du dich verändert hast ...”

Viele Glaubenssätze, Weisheiten und Anstandsregeln werden als Verlorener Performativ formuliert.

Verlorener Performativ

“Es ist gut, sich zu wundern, wie bald du feststellen wirst, daß diese Veränderungen stattgefunden haben.”

In Zusammenhang mit “feststellen”, “sich fragen”, “neugierig sein” (Konversationspostulate) kann man innerhalb einer Aussage eine Frage stellen oder einen Befehl geben.

Modalverben

a. Verpflichtung:

“Du solltest dich nicht wundern, wie lange vorher du feststellen wirst, daß du dich verändert hast”, oder

sollte nicht, sollte, muß

b. Möglichkeit: erlaubnisgebende Sprache:

“Könntest du mir erzählen, was du möchtest?” - “Willst du zuerst den linken oder den rechten Finger heben?”

kann, will, würde, könnte etc.

c. Zeit:

*“Ich weiß nicht, ob du heute oder morgen damit beginnen wirst.”
“Manche beginnen gleich, manche später ...”*

d. Adverb / Adjektiv:

*“... ob du schnell oder langsam an die Aufgabe herangehen wirst.”
“... ob du lieber große oder kleine Lernschritte machen willst .”*

Universalquantifikatoren sind Generalisierungen.

Universalquantifikatoren

“Du weißt über ein Problem immer mehr, als du denkst ..., das du gehabt hast ...”

alle, immer, jeder, nie etc.

Transderivationale Suche

Transderivation bezeichnet den Prozeß, den der Zuhörer durchläuft, um einer Kommunikation Bedeutung zuzuordnen. Nachdem der Zuhörer eine Oberflächenstruktur hört und die entsprechende Tiefenstruktur, die er gewinnt, nur wenig oder keinen offensichtlichen Bedeutungszusammenhang mit seinem aktuellen Erleben hat, aktiviert er zusätzliche bedeutungssuchende Prozesse, die Bedeutungen generieren, welche zwar seinem Bewußtsein, nicht aber seinem Unbewußten zugänglich sind. Von diesen wird der Klient die Bedeutung wählen, die für seine aktuelle Erfahrung maximal relevant ist.

Die spezifischen Formen der Oberflächenstruktur, welche transderivationale Suchprozesse aktivieren, sind im folgenden aufgeführt.

Sätze mit Substantivgruppen ohne Referenzindex in der Welt des Klienten erlauben ihm, die transderivationalen Suchprozesse voll zu aktivieren.

“Bestimmte Empfindungen in Ihrer Hand werden zunehmen.”
“Menschen können lernen, viel mehr Freude in ihrem Leben zu haben.”

Fehlender Referenz-Index

Der Gebrauch unspezifizierter Verben erlaubt es, den Klienten zu pacen, da die Wahrscheinlichkeit maximiert ist, daß die Aussage auf sein momentanes Erleben zutrifft. Gleichzeitig wird seine Aufmerksamkeit auf einen bestimmten Teil seines Erlebens gerichtet.

“Sie mögen sich fragen, was das bedeutet.”
“Sie werden es genau wissen, wenn Sie es herausgefunden haben.”

Unspezifische Verben

Das ist die Klasse von Oberflächenstrukturen, die gewöhnlich als Metaphern bezeichnet werden. Sie stellen Verletzungen einer wohlgeformten Bedeutung dar, wie sie die Angehörigen einer Sprachgemeinschaft verstehen. Wenn der Klient einen Satz hört, der eine solche Verletzung der Selektionsbeschränkung enthält, fällt die Last, eine andere Bedeutung für diese Kommunikation zu konstruieren, auf ihn.

“Der Mann trank den Fels.”
“Die Blume war wütend.”

Verletzung der Selektions-
Beschränkung

“Vielleicht fragst du dich.”

Einfaches Weglassen

Tilgung liegt vor, wenn ein Teil der Bedeutung des Satzes (der Tiefenstruktur) nicht in der Oberflächenstruktur (der Satz, der dem Klienten gesagt wird) repräsentiert ist. Das läßt dem Klienten die Freiheit, selbst die Bedeutung zu generieren, die für sein aktuelles Erleben maximal relevant ist.

Tilgung

“Es scheint eine unlösbare Aufgabe zu sein.” (Erscheint wem? Unlösbar für wen?)

“Sie machen nun das gleiche, das Sie schon taten, als Sie in die Schule kamen.” (Was ist das gleiche? Gleich für wen?)

Wird gemeinsam mit Präsuppositionen (Vorannahmen) gebraucht oder um eine Aussage zu “pacen”.

Vergleichende Tilgung

“Z.B. ist es besser, sich ein bißchen verwirrt zu fühlen, bevor du verstehst und am meisten lernst”

gut, besser, mehr, weniger usw.

Fragmente sind Teile von Sätzen, die für sich selbst keinen vollständigen, wohlgeformten Satz ergeben. Solche Fragmente - Resultate ungrammatischer Tilgung - setzen eine maximale Teilnahme von seiten des Klienten voraus, um eine komplette Bedeutung zu ergeben.

Satzfragment

“Sich Zeit lassen... .”

“... und weiter staunen ... und wirklich”

Nominalisierung ist der linguistische Prozeß, durch den ein Prozeß-Wort oder ein Verb in ein Ereignis oder ein Ding verwandelt wird. Das erfolgt fast immer unter totaler Tilgung einiger Referenzindizes. Es zwingt den Klienten, die getilgten Anteile einzusetzen, indem er aus seinem eigenen Modell der Welt die Bedeutungen aktiviert, die seinen Wünschen und Bedürfnissen am besten dienen.

Nominalisierung

“Die wunderbare Wohltat von Wissen und Klarheit”

“Die Gegenwart von Entspannung und Neugier”

Ambiguität liegt vor, wenn eine Oberflächenstruktur mehr als eine Bedeutung haben kann. Das zwingt den Klienten zu einer transderivationalen Suche, um aus der Reihe der möglichen Tiefen-Strukturen, welche die einzelne Oberflächen-Struktur repräsentiert, die angemessenste Bedeutung auszuwählen.

Ambiguität

*Birne, Hund, Katze,
Bahnhof, Ring, Kette.*

Ambiguitäten

Es gibt vier verschiedene Arten von Ambiguität:

Phonologische Ambiguität liegt vor, wenn die gleiche Klangsequenz verschiedene Bedeutungen repräsentiert: der/die Weise, schal, mehr, Leere, warten, säen.

“Bedenken Sie dieses mehr/Meer an Möglichkeiten.”

“Die Möglichkeiten, die Sie jetzt sehen/säen, werden um ein Vielfaches zunehmen.”

Syntaktische Ambiguität liegt vor, wenn die syntaktische Funktion eines Wortes nicht aufgrund des unmittelbaren Kontextes bestimmt werden kann.

“Es gibt unendlich viele Lösungen, sie warten auf sie.”

Bereichsambiguität liegt vor, wenn durch die Untersuchung des unmittelbaren linguistischen Kontextes nicht bestimmt werden kann, auf was sich ein Teil des Satzes bezieht.

“Wenn ich zu Ihnen als Kind spreche”

“Sie werden erkennen, daß Sie bequem sitzen und in eine tiefe Trance gehen.”

Interpunktionsambiguität liegt vor, wenn eine Sequenz von Worten das Resultat einer Überlappung zweier wohlgeformter Oberflächen-Strukturen ist, die ein Wort oder eine Wortgruppe gemeinsam haben.

“Unsere Zeit wird heute sicher reichen Sie mir bitte das Glas.”

“Sie werden dieses Kapitel abschließen Sie langsam Ihre Augen.”

Untergeordnete Satzteile

Oberflächen-Strukturen, die in sich eine andere Struktur enthalten, können eine wertvolle Ressource darstellen, um eingebettete Befehle zu geben und Reaktionspotential aufzubauen.

Eingebettete Fragen dienen dem Zweck, Reaktionspotential in dem Klienten aufzubauen, indem Fragen gestellt werden, ohne daß eine offene Antwort des Klienten ermöglicht wird. Sie sind sehr häufig eine Präsupposition eines anderen Befehls.

“Ich frage mich, ob Sie wissen, welche Hand zuerst nach oben steigen wird.”

Eingebettete Befehle dienen dem Zweck, dem Klienten indirekt Suggestionen zu geben und es ihm so zu erschweren, Widerstand zu leisten. Sie stellen ein Muster von Oberflächenstrukturen dar, die einen Befehl erhalten, genauso wie die vorhergehenden Muster eine Frage enthielten.

*“Es kann sein, daß Sie zu sich selbst sagen: Ach komm, du kannst doch genausogut die Augen zumachen! Das geht ebenso mit Augen zu!”
“Langsam wachwerden kann man auch später, wenn es an der Zeit ist, jetzt!”*

“ENTSPANN dich nicht mehr als notwendig, um die notwendigen Änderungen vorzunehmen.”

Fragen mit offenem Ende.

“Oder?” - “Nicht wahr?” - “Glaubst du?”

Die wörtliche Wiedergabe einer Unterhaltung oder eines Wortwechsels wird von dem Zuhörer bewußt so verarbeitet, als sei sie an jemanden aus der Geschichte gerichtet, hat jedoch häufig die Wirkung, als sei der Befehl an den Zuhörer direkt gerichtet worden, mit dem Unterschied, daß der Zuhörer unbewußt reagiert.

*“Jemand sagte mir einmal: Schließen Sie Ihre Augen jetzt!”
“Was bedeutet es, wenn jemand sagt: Rühren Sie sich nicht und sagen Sie nichts mehr!”*

Eingebettete Fragen

Eingebettete Befehle

Negative Befehle

Nachfragen

Zitate

Wenn wir natürliche Sprachsysteme zur Kommunikation verwenden, setzen wir die Fähigkeit des Zuhörers voraus, unsere Oberflächen-Strukturen zu hören und sie von Klangsequenzen zu Bedeutungen zu verarbeiten. Darüber hinaus setzen wir bestimmte zusätzliche Fähigkeiten voraus, die es dem Zuhörer ermöglichen, weitergehende Bedeutungen aus dem, was wir anbieten, zu bilden, z.B. einen Kontext zu schaffen, indem der Satz, den wir sagen, eine pragmatische Bedeutung haben könnte.

Abgeleitete Bedeutungen

Eine Präsupposition ist ein Satz, der wahr sein muß, damit ein anderer Satz sinnvoll ist. Da die Präsuppositionen eines Satzes nicht Teil seiner Tiefenstruktur sind, macht ihr Gebrauch den Klienten zu einem aktiven Teilnehmer in dem bedeutungsschaffenden Prozeß (in diesem Fall handelt es sich um eine abgeleitete Meinung) und entzieht zugleich die Präsupposition der Aussage einer Überprüfung.

Präsuppositionen

“Ich frage mich, ob Sie bereits bemerkt haben, daß Sie in einer tiefen Trance sind.” Präsupposition: Sie sind in einer tiefen Trance.
“Sam fiel die Katze auf dem Tisch nicht auf.” Präsupposition: Es war eine Katze auf dem Tisch.

Wie im Fall der Präsuppositionen ist die Bedeutung, die durch die konversationellen Postulate repräsentiert wird, abgeleitet - sie ist nicht Teil der Tiefen-Struktur, die der Klient erfaßt, sondern setzt zusätzliche Prozesse voraus. Durch die Verwendung konversationeller Postulate kann der Hypnotiseur es vermeiden, Befehle zu geben, und gleichzeitig dem Klienten erlauben, selbst zu entscheiden, ob er sie befolgen möchte oder nicht, wodurch er eine autoritäre Beziehung zwischen sich und dem Klienten vermeidet.

Konversations-Postulate

“Wäre es Ihnen möglich, Ihre Hand nach oben steigen zu lassen?”
“Sie brauchen sich jetzt nicht mehr zu bewegen.”

Kommunikation auf verschiedenen Ebenen: Eine Mitteilung ist an das Bewußtsein und eine an das Unterbewußtsein gerichtet. Markiere visuell und/oder auditiv (Ton, Volumen), um die Mitteilung und Kommunikationsebene hervorzuheben.

Analoges Markieren

Syntaktische Umgebung für Präsuppositionen

Präsuppositionen sind Sätze, die andere Sätze als wahr voraussetzen, damit sie selbst überhaupt Sinn haben.

Beispiel: "Wenn die Katze nochmal auf den Tisch springt, dann werfe ich sie runter."

Dieser Satz setzt voraus, daß die Katze schon mal auf dem Tisch war, andernfalls würde dieser Satz keinen Sinn machen.

Die nachfolgende Liste ist nicht vollständig! Aber sie bietet einen sehr guten Überblick über die häufigsten syntaktischen Umgebungen, in denen Präsuppositionen auftreten.

Diese Art von Umgebung setzt die Existenz eines ETWAS voraus, damit der Satz überhaupt Sinn machen kann, d.h. entweder wahr oder falsch sein kann.

- (a) **Eigennamen** (Proper Names)
Heinz Müller verläßt die Party früh.
→ Es existiert jemand mit dem Namen Heinz Müller.
- (b) **Pronomen** (Pronouns)
Ich sah ihn gehen.
→ Es existiert ein männliches Wesen.
- (c) **Definierende Beschreibung** (Define Descriptions)
Ich mag die Frau mit den silbernen Ohrringen.
→ Es existiert eine Frau mit silbernen Ohrringen.
- (d) **Gattungsbegriffe** (Generic Noun Phrases)
Wenn Hunde zu wenig Auslauf haben, werden sie krank.
→ Es existieren Hunde.
- (e) **Einige Quantifikatoren** (Some Quantifiers)
alle, jeder, einige, viele, wenige, keiner
Wenn auch nur einige Drachen gefangen werden, hat sich die Reise gelohnt.
→ Es existieren Drachen.

"What is the question that I can ask which by the nature of the presuppositions in the question itself will cause the client to make the greatest amount of change by having to accept the presuppositions inherent in answering the question?"

Tad James

Einfache Präsuppositionen

(*"→" bedeutet "setzt voraus"*)

Fälle, in denen mehr als nur die einfache Existenz eines Elements vorausgesetzt wird:

Vollständige
Präsuppositionen

- (a) **Relativ-Sätze** (Relative Clauses)
Komplexes Substantiv-Argument, welches von einem Relativ-Satz gefolgt wird, der mit **wer, welche(r/s), der/die/das** usw. beginnt.
Einige von den Frauen, welche mit dir sprachen, brauchen eine Therapie.
→ Einige Frauen haben mit dir gesprochen.
- (b) **Zeitliche Nebensätze** (Subordinate Clauses of Time)
Satzteile, die durch die Worte **bevor, nach, während, als, seit, bis** usw. angeführt werden:
Ich weiß nicht, ob Monika zu Hause war, als ich bei ihr klopfte.
Sie machte jedenfalls nicht auf.
→ Ich klopfte bei Monika.
- (c) **“Kluft”-Sätze** (Cleft Sentence)
Sätze, die mit *Es <war/ist> Substantivargument* beginnen:
Es war der zusätzliche Druck, der das Fenster eindrückte.
→ Etwas drückte das Fenster ein.
- (d) **Pseudo -“Kluft”-Sätze** (Pseudo-Cleft Sentences)
Erkennbar an der Form: *was (Satz) oder ist (Satz).*
Was Peter erhofft, ist, daß ihn alle mögen.
→ Peter hofft etwas.
- (e) **Betonte Sätze** (Stressed Sentences)
Stimmliche Betonung von Satzteilen.
Wenn Peter DER POLIZEI etwas gesagt haben sollte, sind wir alle erledigt.
→ Peter hat jemandem etwas gesagt.
- (f) **Komplexe Adjektive** (Complex Adjectives)
neu, alt, früherer, gegenwärtiger, vorhergehender
Wenn sie ihre neue Jeans anhat, dann hat sie heute noch was vor.
→ Sie hat auch eine alte Jeans.
- (g) **Ordinalzahlen** (Ordinal Numerals)
erster, erstes, erste, zweiter, dritter, ein weiterer
Wenn du noch einen dritten Fehler in diesem Text findest, gebe ich einen aus.
→ Es gibt bereits zwei Fehler.
- (h) **Vergleiche** (Comparatives)
Wenn du einen besseren Therapeuten kennst als ich, sag mir Bescheid.
→ Ich kenne schon mindestens einen Therapeuten.
- (i) **Vergleich mit "so"** (Comparative As. As x as ...)
Wenn er so lustig ist wie seine Frau, wird es ein netter Abend werden.
→ Seine Frau ist lustig.

- (j) **Wiederholende Schlüsselworte** (Repetitive Cue Words)
auch, ebenfalls, wieder, entweder-oder, zurück, noch einmal
Wenn sie mir das noch einmal sagt, dann küsse ich sie.
 → Sie hat mir das schon einmal gesagt.
- (k) **Wiederholungs-Verben und Adverben** (Repetitive Verbs and Adverbs)
 Verben und Adverben, die mit "wieder" bzw. - wenn lateinischen Ursprungs - mit "re" beginnen.
wiederkommen, wiederholen, rekapitulieren, reaktivieren
Wenn er wiederkommt, bevor ich gehe, sage ich es ihm noch.
 → Er war schon einmal da.
- (l) **Qualifikatoren** (Qualifiers)
nur, sogar, außer, genau
Nur Klaus hat die Bankräuber gesehen.
 → Klaus sah die Bankräuber.
- (m) **Verben des Ortswechsels** (Change-of-Place Verbs)
kommen, gehen, verlassen, ankommen, abfahren, abreisen, starten, landen
Wenn Sam losgegangen ist, dann ist er verloren.
 → Er war irgendwo.
- (n) **Verben und Adverben der Zeitveränderung** (Change-of-Time Verbs, Adverbs)
beginnen, beenden, starten, weitermachen, schon, jetzt, immer noch
Ich wette, das Harry weiter lächeln wird.
 → Harry hat gelächelt.
- (o) **Zustandsveränderungs-Verben** (Change-of-State Verbs)
transformieren, verändern, zu etwas werden
Wenn Ingeborg sich zu einem Sektenmitglied entwickelt, dann verstehe ich die Welt nicht mehr.
 → Ingeborg ist jetzt kein Sektenmitglied.
- (p) **Faktive Verben und Adjektive**
seltsam, wissen, wahrnehmen, realisieren, bedauern
Es ist merkwürdig, daß Petra dich um Mitternacht noch anrief.
 → Petra rief um Mitternacht an.
- (q) **Kommentierende Adjektive und Adverbien** (Commentary Adjectives and Adverbs)
glücklich, außer Sicht, echt geil, unschuldig, notwendigerweise, wild
Es ist eine wilde Vorstellung, daß du glaubst, du könntest die Gefühle deines Hundes verstehen.
 → Er glaubt, die Gefühle seines Hundes zu verstehen.

(r) **Konterfaktische Konditionalsätze** (Counterfactual Conditional Clauses)

Verben, die eine Möglichkeit oder einen Wunsch ausdrücken.

Wenn du auf deinen Vater gehört hättest, dann wärest du jetzt nicht in der guten Position.

→ Du hast nicht auf deinen Vater gehört.

(s) **Im Gegensatz zur Erwartung** (Contrary-to-Expectation, Should)

Solltest du dich (wider Erwarten) dazu entschließen, mit mir sprechen zu wollen, ich werde ab Montag im Büro zu sprechen sein.

→ Ich erwarte nicht, daß du mit mir sprechen möchtest.

(t) **Selektionsbeschränkungen** (Selectional Restrictions)

Wenn mein Hund Junge bekommt, muß ich sie leider verkaufen.

→ Ich habe eine Hündin.

(u) **Fragen** (Questions)

Wer hat den Kuchen aufgegessen?

→ Der Kuchen ist aufgegessen.

(v) **Negative Fragen** (Negative Questions)

Wolltest du nicht mit mir sprechen?

→ Ich dachte, daß du mit mir sprechen wolltest.

(w) **Rhetorische Fragen** (Rhetorical Questions)

Wen interessiert es schon, ob du kommst oder nicht.

→ Niemand interessiert sich für dein Kommen.

(x) **Unechtes Nein** (Spurious Not)

Ich frage mich, ob du da nicht ein bißchen unfair bist.

→ Ich denke, daß du unfair bist.

Bei den folgenden Sätzen unterscheiden Sie bitte zwischen Präsuppositionen (P) und Gedankenlesen (G).

Übungen:
Präsuppositionen

1. Ich bin nicht sicher, ob ich damit aufhören sollte, meine Frau zu schlagen.
 - A. Er hat eine Frau.
 - B. Er liebt seine Frau.
 - C. Zur Zeit schlägt er seine Frau.
 - D. Er ist ein Penner, der in den Knast gehört.

2. Ich sehe keinen Grund, warum ich das nicht machen kann. Alle meine Freunde können das auch.
 - A. Diese Person fühlt sich unfair behandelt.
 - B. Er möchte von seinen Freunden als gleichwertig angesehen werden.
 - C. Die Freunde dieser Person tun Dinge, die diese Person nicht tut.
 - D. Alle seine Freunde sind ihm gegenüber gleichgültig.

3. Wenn ich nicht lerne, mit meinem Boss zu kommunizieren, dann werde ich keine Gehaltserhöhung bekommen.
 - A. Diese Person fühlt sich hilflos.
 - B. Diese Person weiß nicht, wie sie mit ihrem Boss kommunizieren soll.
 - C. Diese Person möchte ein neues Verhalten lernen.
 - D. Sein Gehalt ist von seinen Kommunikationsfähigkeiten abhängig.

4. Ich muß damit beginnen, realistische Erwartungen zu haben.
 - A. Diese Person kann nicht damit aufhören, unrealistische Erwartungen zu haben.
 - B. Diese Person fühlt sich in der Falle.
 - C. Diese Person hat Erwartungen.
 - D. Diese Person weiß, wann sie unrealistisch ist.

Bitte schreiben Sie auf, was in den folgenden Sätzen präsupponiert ist.

1. Wenn der Hund nochmals bellt, bringe ich ihn vor die Tür.

.....

2. Es war ihr freundliches Lächeln, das mich ermutigte, ihr "guten Tag" zu wünschen.

.....

3. Wäre er rechtzeitig gekommen, wäre die Party besser verlaufen.

.....

4. Meine Kollegen übertragen mir immer mehr Aufgaben, als ich erledigen kann.

.....

5. Seine freundliche Persönlichkeit ist für unsere Firma die beste P.R.

.....

6. Höre auf, über deine Schulter zu sehen.

.....

7. Nur du kannst das lernen.

.....

8. Entweder sie geht einkaufen oder ich.

.....

9. Zuerst kommt der Wind und dann der Regen.

.....

Hypnotische Sprachmuster

“Weil” ist ein magisches Wort, weil es allem, was davor kommt, emotionale Glaubwürdigkeit verleiht. Man kann das Wort “weil” nach wichtigen Suggestionen gebrauchen, weil Sie es genießen, neue Dinge auszuprobieren.

Man kann *das Lernen zu einem tiefen Platz im Inneren sinken lassen*, weil Sie sich noch nicht ganz im klaren darüber sind, wie wichtig es ist.

Eine Person darf die Erlaubnis bekommen, das zu tun, was ich ihr suggeriert habe, *weil* ich sie ihr gebe. Wer sagt, daß mein *weil* logisch sein muß? Des weiteren ist dieses *weil* eine gute Gelegenheit, eine weitere Suggestion anzuschließen.

Jemand könnte z.B. *aufhören zu trinken*, weil er sich *jedesmal, wenn er das Bedürfnis fühlt, einen Drink zu nehmen, sich an all die guten Gründe zum Aufhören erinnern kann*.

Hier eine andere Anwendung des Wortes “weil”. Sie können *dieses Wort einfach benutzen und entdecken, wie mächtig es ist*, weil Sie danach alles sagen können, was Sie wollen.

Sie können glauben, *daß es funktioniert*, weil es eine angenehme Art ist, weiter zu reden und die Suggestionen einfach fließen zu lassen. Sie können diese Formulierung sogar *in der alltäglichen Unterhaltung benutzen*, weil Menschen es mögen, Begründungen für alles zu hören.

Sie können es genießen bei der Arbeit zu sein, denn Sie haben Sinn für Humor. Sie können Ihre Hände ganz entspannen. Dies ist eine weitere Binsenwahrheit. Allein durch das Aussprechen dieser Binsenwahrheiten fordere ich den Zuhörer indirekt auf, das zu tun, was ich gerade bemerke.

Sie können die Materialien nochmals lesen, um sicher zu sein, Sie verstehen es.

Ich spreche nur über das, was andere Leute machen können. Ich rede nicht von dir. Du weißt, daß diese “Du-weißt-Formel” auf eine mehrdeutige Art darauf hinzuweisen scheint, daß du es bereits vorher wußtest. Menschen können, du weißt das, Wege finden und mühelos und einfach diese (solche) Veränderungen machen.

Man könnte X, weil ...

Eine Person darf X, weil ...

Sie können X, weil ...

Sie können X. Sie sind in der Lage, X zu machen.

Menschen (Leute) können, wie du weißt, ...

X soll ein eingebetteter Befehl sein. Wenn Sie diese Sprachform wählen, dann warten Sie mit dem *oder nicht*, bis Sie merken, daß sich beim anderen ein leichter Widerstand bemerkbar macht. Durch das *oder nicht* fangen Sie diesen Widerstand wieder auf.

Ich könnte mir vorstellen, *Sie werden jedem Ihrer Freunde die Vorteile einer NLP-Ausbildung verdeutlichen, ... oder nicht?*

Die Wirkung des eingebetteten Befehls bleibt durch das Einverständnis mit dem Widerstand erhalten.

Ich frage mich, ob Sie X machen werden oder nicht.

Wenn wir den Namen von jemand benutzen, fühlt die Person sich persönlich angesprochen und ist eher geneigt zu tun, worum wir sie bitten.

Menschen müssen nicht, *Peter, genau zuhören und alles verstehen und behalten.*

Niemand muß, *Susanne, alles behalten und anwenden.*

Man muß nicht *die Augen schließen, Hans*, nur weil wir gerade beginnen.

Niemand ist gezwungen, sich *tiefer und tiefer zu entspannen, Peter*, nur weil er gerade ausatmet.

Menschen müssen nicht , (Klaus), X .

Ein Mensch könnte, *Susanne, morgen mit anderen Sachen zur Arbeit kommen..*

Man könnte auch, *Robert, mit einer anderen Frisur zur Arbeit gehen.*

Man könnte genau so gut, *Anne, du kannst die Dinge auch aus einer anderen Perspektive betrachten.*

Jemand könnte auch auf die Idee kommen, *Hans, einen Scheck über einen ansehnlichen Betrag auf meinen Namen auszustellen.* Schließlich kann jeder machen, was er (ich) will.

Ein Mensch (man) könnte (Name), ...

Wer sind diese Leute? Das erste, was man macht, wenn man einen solchen Satz hört, ist, nach innen zu gehen, um sich zu fragen, ob man selbst zu diesen Menschen gehört..

Manche Menschen *fühlen sich in diesem Büro sehr wohl und würden am liebsten sofort in Trance gehen.*

Manche Menschen *haben versteckte Stärken, die sie erst nach ihrem 30sten Lebensjahr entdecken.*

Einige Menschen ...

Wenn Sie damit beginnen, über eine Reihe von Tatsachen zu reden, bei denen die Zuhörer im Inneren denken: "Ja, Ja, Ja, ... Ja", gewöhnen sie sich daran, zuzustimmen. Dann treffen Sie mit Ihrer Suggestion.

Sie haben es sich in Ihrem Stuhl bequem gemacht; ich werde eine Weile etwas erzählen; Sie können den Worten lauschen, die ich sage, und hingleiten in einen Zustand tiefer Entspannung.

Fakten, Fakten, Fakten, und (Ja-Straße)

Vielleicht bemerken Sie lenkt die Aufmerksamkeit zu den internen Körperempfindungen, was die Induktion der Hypnose unterstützt, und *während Sie* setzt voraus, daß sie etwas tun werden. Vielleicht bemerken Sie die Empfindung in Ihrer Brust, während Sie die Atmung immer angenehmer werden lassen.

Vielleicht bemerken Sie X, während Sie ...

Du wirst möglicherweise während des Zebu-Spiels deinen Freunden einige ungewöhnliche eingebettete Befehle geben. Vielleicht wirst du neue Wege erträumen, wie du bestimmte Dinge auf eine neue Art sagen kannst. Und vielleicht kannst du sogar die eingebetteten Befehle in den vorangegangenen Sätzen bemerken.

Vielleicht werden Sie ...

Du kennst möglicherweise schon viele Wege, wie du dich ohne Rauchen wohl fühlen kannst. Und wie reagierst du auf diese Feststellung? Du könntest über die Dinge nachsinnen, von denen ich sage, du wüßtest sie, und natürlich bist du nahe daran, sie zu finden, solltest du lange genug nachdenken. Wenn ich wirklich wollte, daß du nach den Antworten suchst, könnte ich sagen: Du kannst auf einer tiefen Ebene schon verstehen, wie nützlich indirekte Kommunikation sein kann.

Wahrscheinlich weißt du schon ...

“Nicht wahr? Oder nicht? Oder? Ne?” sind hervorragende Möglichkeiten, eine Aussage zu beenden. Dadurch wird die Aussage in eine Frage verwandelt, was sie weniger bedrohlich macht, und es wird schwierig, mit einer solchen Aussage nicht übereinzustimmen. Sie können meinen Standpunkt verstehen, nicht wahr? Sie können sich in diesem Stuhl entspannen, oder nicht? Du kannst dir sicherlich erlauben, Antworten, die dein Unterbewußtes schon lange weiß, jetzt zu bekommen, ist es nicht so?

Sie können X, oder nicht?

Hin und wieder gibt es Menschen, die das gleiche Problem haben wie du, und die nehmen nur einen tiefen Atemzug, und schon sind sie es los. Irgendwann fühlst du dich auch viel besser. Manchmal kann es sinnvoll sein, jemanden auf indirekte Weise dazu zu bringen, sich die Ressourcen vorzustellen, die er gerne hätte.

Manchmal ...

Sie wissen vielleicht schon, daß die Leute lieber das tun, womit sie vertraut sind, und daß sich etwas vorzustellen ein großartiges Mittel ist, um Vertrautheit zu schaffen. Können Sie sich vorstellen, was Sie in einem Flugzeug tun würden, wenn Ihnen das Fliegen wirklich Spaß machte? Können Sie sich die vielen Situationen vorstellen, in denen Sie diese Sprachmuster benutzen können, wenn Sie sie praktizieren und wirklich beherrschen würden?

Kannst du dir vorstellen ...?

Du könntest die Gefühle wahrnehmen, welche deine Aufmerksamkeit in Richtung innerer Körperempfindungen lenken, was vorteilhaft für HYPNOTISCHE Induktionen ist.

“Während du” liefert eine weitere Möglichkeit für eine indirekte Suggestion.

Du könntest deine Aufmerksamkeit auf deine Empfindungen in deinen Füßen richten, während sie sich vollständig entspannen,

Du könntest deine Aufmerksamkeit auf die angenehmen Gefühle richten, und währenddessen entspanne deinen ganzen Körper vollständig.

Du könntest die Gefühle der ... wahrnehmen, während du ...

Ich weiß nicht, ob Sie dieses Spiel mehr lieben als alle anderen, die Sie bisher gelernt haben.

Ich weiß nicht, ob diese Erfahrung Ihr Leben verändern wird. Ich kann es wirklich nicht wissen.

Ich weiß nicht, ob ...

Versuch zu widerstehen impliziert, daß man es versucht, daß es aber nicht funktionieren wird. Sie können Ihre Stimmbetonung nutzen, um diese Implikation noch zu unterstreichen.

Versuchen Sie, ob es Ihnen möglich ist, Ihre Hand nicht zu entspannen.

Versuchen Sie (vergeblich), der sich vertiefenden Entspannung beim Ausatmen zu widerstehen.

Versuchen Sie zu widerstehen ...

Sie können Hypnose dadurch induzieren, daß Sie die Aufmerksamkeit in verschiedene Teile des Körpers lenken.

Sie werden vielleicht die Empfindungen Ihrer Schuhe an Ihren Füßen wahrnehmen, die Empfindungen des Stuhles unter Ihnen, die Gefühle der Karte in Ihrer Hand. Sie werden vielleicht die Empfindungen Ihrer Hände wahrnehmen, während Sie sich entspannen. Und tun Sie so, als ob Sie die Hände nicht mehr bewegen können.

Es könnte sein, daß Sie die Empfindung in X bemerken ... während Sie

Dies ist die Form der vollständigen, alles abdeckenden Wahlmöglichkeiten. Bei dieser Form zähle ich alle Möglichkeiten auf, so daß der andere nicht anders kann, als das zu tun, was ich sage.

Und während Sie das tun, was ich sage, könnte es sein, das ich anfangen, Sie (jetzt) zu führen. Ob Ihre Hand sich automatisch unbewußt heben wird oder genau da bleibt, wo sie ist, oder ob sie bestimmte Reaktionen und Empfindungen in Ihrer Hand bemerken - Sie werden alles genießen.

Möchtest du X oder Y oder Z, oder ...

Die versteckte Vorannahme ist, daß das, was ich vorschlage, sich gut anfühlen wird. Der "wenn-Sie-Teil" beinhaltet weiterhin, daß Sie es tun werden.

Es könnte sein, daß Sie bemerken, wie gut es sich anfühlt, wenn Sie Ihre *Augen schließen und sie geschlossen bleiben*.

Es könnte sein, daß du bemerken wirst, wie gut sich deine Arme anfühlen werden, wenn Du sie *ganz entspannen* kannst, während sie auf der Lehne ruhen.

Sie könnten bemerken, wie gut sich X anfühlt, wenn Sie

...

Ich könnte dir sagen, daß ..., aber ich werde es nicht. Du brauchst also keinen Widerstand zu leisten oder dich verteidigen gegenüber einer Sache, die ich nicht gesagt habe.

Ich könnte dir sagen, daß *diese Erfahrung dir mehr Selbstvertrauen und Zuversicht geben wird*, aber ich bin der Meinung, daß du das *besser selbst entdecken* kannst.

Ich könnte Ihnen sagen, daß ...

Man könnte, und dann wiederum, man könnte nicht. Wer weiß, wie? Sie wissen!

Man könnte, wie Sie wissen, *einfach entspannen und das Lernen geschehen lassen auf einer tiefen Ebene*.

Man könnte, wie Sie wissen, verstehen, wie Sie dies anwenden, genau zur rechten Zeit.

Man könnte, wie sie wissen ...

Du könntest *diese Veränderung mehr wollen als alles andere*.

Du könntest zu deiner Überraschung bemerken, *daß du deine Augen nicht öffnen* kannst.

Du könntest ...

Spaßeshalber kann *man* das Subjekt dieses Satzes auf halben Weg zu Ihnen verändern; es ist ein bißchen verwirrend, und es unterstreicht, daß Sie nicht wirklich über jemand Abstrakten (über "man" im abstrakten Sinne) sprechen.

Man weiß vielleicht nicht, ob Sie gerade eine bedeutungsvolle Erfahrung machen.

Man weiß vielleicht nicht, ob Ihr Arm sich automatisch langsam nach oben bewegen wird.

Man weiß vielleicht nicht, ob ...

Vielleicht hast du, vielleicht auch nicht, wer weiß? Ich mache da nur eine Beobachtung, aber sollte es auftauchen, erweckt es den starken Wunsch, früher oder später damit anzufangen.

Vielleicht hast du noch nicht entschieden, X für alle deine Freunde zu kaufen. Doch wer weiß ?...

Es ist immer noch Zeit dafür.

Vielleicht hast du noch nicht ..., bis jetzt.

Das "jetzt" ist der trickreichste Teil. Wenn Sie es in den Satz einbauen, dann verstärkt es den Imperativ des eingebetteten Befehls. Wenn Sie erst eine Pause machen und es dann sagen, wird es ein kraftvoller Befehl aus sich selbst heraus.

Sie möchten vielleicht *jetzt* Ihre *Augen schließen*.

Sie möchten vielleicht dieses angenehme Gefühl in Ihrem Arm *hochsteigen lassen ... jetzt!*

***Sie möchten vielleicht wissen
..., ... jetzt***

Du darfst *diese Erfahrung als sehr angenehm empfinden*.

Du kannst dir erlauben, *diese Erfahrung voll und ganz auszukosten*.

Vielleicht magst du *dich ganz und gar entspannen*.

Magst du in Zukunft nicht *lieber verwirrt statt ärgerlich* über eine solche Erfahrung sein?

Du darfst ...

Früher oder später wirst du *dein jetzigen Problem lösen und anfangen, die einfachen Dinge im Leben wieder schätzen zu lernen*.

Früher oder später wirst du die Augen schließen wollen.

Früher oder später wirst dich *an all dies erinnern und darüber lachen* können.

Früher oder später ...

Zu guter Letzt wird alles zu einem guten Ende kommen.

Schließlich wirst du *eine tiefe und angenehme Trance entwickeln*.

Letztendlich wirst du ein tiefes Verständnis für die jetzt noch so verwirrenden Ereignisse in deinem Leben entwickeln.

Schließlich ...

Wirst (willst) du deine Augen jetzt schließen und dich entspannen, oder möchtest du noch etwas länger versuchen, sie offen zu halten, während andere Teile deines Körpers beginnen, sich zu entspannen.

***Wirst (willst) du jetzt X
machen, oder wirst du Y
machen?***

Dieser Satz hat den Anspruch, daß das, was ich sage, ohnehin geschieht, und alles, woran mir liegt, ist das *wann*. Und solltest du mir widerstehen, könnte deine innere Antwort sein: "Wer sagt, daß ich das nicht so schnell machen kann, dir werde ich es zeigen!"

Hör ja nicht zu schnell mit dem Rauchen auf.

Geh noch nicht sofort in Trance.

Mache X nicht zu schnell

Ich würde dir nie sagen, daß... (hiermit habe ich es aber trotzdem gesagt), und *du kannst mir nicht widersprechen*, da ich ja gesagt habe, daß ich sowas nie zu dir sagen würde. Und ich gebrauche das Wort "weil" bzw. "da", weil ich eine andere Aussage mache, da ich dadurch mehr Glaubwürdigkeit erzeugen kann und die bewußte Aufmerksamkeit von dem eingebetteten Befehl ablenke.

***Ich würde nie sagen, daß du..
Ich würde nicht wagen, dir zu
sagen, daß ...***

Um diese Frage zu beantworten, müssen Sie sich vorstellen, was ich damit vorgebe, und das ist der ganze Sinn, warum ich diese Frage stelle. Wie würde es sich anfühlen, wenn Sie sich in der Nähe von Hunden wohl fühlen und einfach auf einen zugehen und ihn streicheln könnten. Wie würde es sich anfühlen, wenn Sie diese Veränderung schon gemacht hätten.

***Wie würde es sich anfühlen,
wenn Sie ...***

Um diese Frage zu beantworten, müssen Sie sich vorstellen, was ich vorschlage, und das ist der Grund für mein Fragen. Denken Sie daran: Im Bereich der Emotionen und Gefühle lernen Menschen durch lebendige Vorstellungen genauso gut, wie durch tatsächliches Erleben. Was passiert, wenn Sie sich einfach entscheiden, sich nicht mehr von ihm ärgern zu lassen?

Was geschieht, wenn Sie ...?

Die Endung "oder nicht" ist der bestmögliche Weg, um Widerstand zu verringern. Wenn der andere lächelt oder nicht, dann brauchen Sie das "oder nicht" nicht anzuhängen. Ich frage mich, ob du diese Sprachmuster in Zukunft jeden Tag nutzen wirst ... (Pause, Klient sieht skeptisch drein), oder nicht?

***Ich frage mich, ob du X tust,
oder nicht.***

"Nicht wahr" ist eine weitere dieser Endungen, die eine Feststellung zu einer Frage abschwächen. Und es ist etwas verwirrend, damit nicht übereinzustimmen, nicht wahr? Du kannst einfach in Trance gehen, nicht wahr? Es ist einfach etwas ganz Besonderes tief in dir zu entdecken, ist es nicht so?

***Es ist einfach, X zu machen,
nicht wahr?***

Ich frage mich, ob sie *heute nachmittag aufhören zu rauchen*. Ich bin mir nicht sicher, ob das angenehme Gefühl in Ihrem Arm sich in ihren gesamten Körper ausbreiten wird. Es würde mich interessieren, ob du so tun kannst, als ob du noch nie geraucht hättest.

Ich frage mich, ob ...

Zitiere jemand anderen und verpacke deine Mitteilung in diese Aussage. Das Schöne daran ist, daß es jemand anderes gesagt hat und nicht du. Mein Babysitter sagte mir einmal: "Schließ die Augen und schlaf ein, oder ich lasse dich jetzt allein."

*... es wurde mir einst erzählt,
"..."*

Zitiere jemanden und verpacke deine Mitteilungen in dieser Aussage. In all den Jahren sagten meine Studenten immer wieder: "Zitate sind einer der vergnüglichsten Wege, indirekte Botschaften zu vermitteln." Tatsächlich sagte einer von ihnen mal: "Wenn du Botschaften in Zitate kleiden kannst, kannst du jedem alles sagen!"

... sagte, "..."

Ich sage, wenn X, dann Y, und du tust X und suchst dann nach Y, um zu verstehen, was ich sage. Wenn du mit deinem liebenden und vergebenden Teil in Kontakt bist, dann eröffnet sich eine Möglichkeit für eine tiefgreifende Veränderung. Du kannst es versuchen.

Wenn du ..., dann ...

Vielleicht hast du noch nicht bemerkt, wie oft du die Aufmerksamkeit von Menschen lenkst, während du mit ihnen sprichst. Die Aufmerksamkeit auf verschiedene Teile des Körpers zu lenken verursacht gewöhnlicherweise Entspannung und Verwirrung, beides induziert Hypnose. Vielleicht hast du noch nicht die angenehmen Empfindungen der Seide auf deiner Haut bemerkt. Vielleicht hast du noch nicht bemerkt, wie der Stuhl dich trägt und stützt.

*Es mag sein, daß du noch
nicht bemerkt hast, daß ...*

Jeder von uns kann sich an Zeiten erinnern,
als eine Beziehung, die ihm wirklich wichtig war, zu Ende gegangen ist.
Und häufig ist es so, daß man das Gefühl hat, so einen guten Partner
finde ich nie wieder.
Und wir bleiben unterschiedlich lange in diesem Zustand;
und wenn die Zeit vergangen ist, blickt man zurück und denkt,
eigentlich war es ganz gut, daß wir uns getrennt haben.
Häufig ist es auch so, daß der nächste Partner, den man kennenlernt,
genau dem Entwicklungsschritt entspricht,
den wir in der Zwischenzeit gemacht haben, so daß wir froh sind,
daß wir uns getrennt haben, um einen neuen Schritt von Partnerschaft
realisieren zu können,
der vielleicht mit dem alten Partner nicht möglich war.
Und dieser Prozeß ist ganz natürlich.
Und anstatt darüber zu jammern,
daß etwas zu Ende gegangen ist,
könntet ihr euch selbst beglückwünschen,
daß ihr den Mut hattet, etwas, was längst nicht mehr eurem Stand
und dem Stand eurer persönlichen Entwicklung entsprochen hat,
abzuschließen,
um etwas Neues zu beginnen, was euch ermöglicht, die Ziele im Leben
zu erreichen,
die für euch wirklich wichtig sind.
Ist es nicht so?

Meine Damen und Herren, ich weiß nicht, mit welchen Hoffnungen und Erwartungen jeder einzelne von Ihnen in dieses Seminar gekommen ist. Und da ich noch niemanden von Ihnen kenne, kann ich nur vermuten, welche der vielen Möglichkeiten dieses Seminars der eine oder andere von Ihnen nutzen will.

Ich stelle mir vor, daß es diesem oder jenem Spaß machen wird, kreativ mit Sprache umzugehen, auszuprobieren, wie bestimmte Formulierungen wirken, und herauszufinden, wie die eigene Stimme auf andere wirken kann.

Andererseits kann ich mir aber auch gut vorstellen, daß mancher von Ihnen zunächst einmal zuhören und zuschauen möchte, um Anregungen und Erfahrungen zu sammeln, die für viele im normalen Leben, sei es privat oder beruflich, nicht möglich sind.

Wenn es auch so ist, daß mancher von Ihnen mit seinen bisherigen rhetorischen Möglichkeiten nicht zufrieden war, so wird er bald überrascht feststellen, daß seine Wirkung auf andere wesentlich positiver ist, als er selbst angenommen hat.

Der eine oder andere von Ihnen hat auch jetzt schon eine ganz konkrete Vorstellung davon, wie es ist, etwa zu einem bestimmten Anlaß mit kräftiger Stimme, anschaulicher Sprache und lebhafter Mimik und Gestik zu reden - vielleicht bei einer Familienfeier, einer Versammlung, einer politischen Diskussion, einer Besprechung im Betrieb, mit Kunden oder im persönlichen Gespräch mit einem Menschen.

Welche Ziele auch immer der einzelne haben mag, ich habe im Rahmen dieses Seminars die Möglichkeit, auf ihn einzugehen und ihn bei der Verwirklichung seiner Vorstellungen zu unterstützen.

Dabei kann ich natürlich niemandem garantieren, daß er alle seine persönlichen Ziele in bezug auf Rhetorik mit der Teilnahme an diesem Seminar erreicht haben wird. In der Regel verlangt die Entwicklung neuer Verhaltensweisen mehr oder weniger Zeit, bis eine akzeptable Annäherung der Wunschvorstellung eines Redners an die tatsächlich erlebte rhetorische Leistung stattfindet.

Aus Erfahrung zahlreicher Rhetorik-Seminare kann ich sagen: Viele Teilnehmer fühlen sich freier und sicherer und lernen im Laufe der Zeit, ihre speziellen Anlagen zu entwickeln. Und nach Wochen oder Monaten haben sie zu ihrer eigenen Überraschung entdeckt, wie sie jetzt besser mit Situationen fertig geworden sind, in denen sie früher befürchteten zu versagen.

Auf ganz natürliche Weise können Sie beginnen
die vielen verschiedenen Gründe zu verstehen,
die Ihnen sagen: **Arbeiten Sie für unsere Firma!**
(work with our company)

To Mr. Donovan

Auf ganz natürliche Weise können Sie beginnen
die vielen verschiedenen Gründe zu verstehen,
die Ihnen sagen: **Arbeiten Sie mit uns!**
(work with us)

Es kann sein, daß Sie zu sich sagen: Ich arbeite für
diese Firma (I work for this company), wenn Sie
die vielen Gründe eingehend geprüft haben.

Arbeiten Sie für unsere Firma nur dann, wenn Sie
die vielen Gründe dafür eingehend studiert haben!
Work for our company - only if you have tested
the many reasons carefully!

Arbeiten Sie die vielen Gründe sorgfältig durch,
die **für unsere Firma** sprechen, bevor Sie sich ent-
scheiden!

Best regards

You - like me - will have realized by now that not only the younger salespeople, but the clients also, are looking for a new and positive salesculture. This leads too often to frustrated expectations on all sides - young promising salespeople do not live up to their possibilities *and a lot of money is invested in vain*—————

This makes it even more necessary to keep your managers at the leading edge of HUMAN DESIGN ENGINEERING !———

Listen to me as an experienced businessman and forget for a moment all you ever knew about training. As you begin to imagine yourself using the most advanced skills in persuasion and TRUST, our program can provide an ever increasing motivation in your sales force AND satisfied customers too make it easier for you to change now — be the first on top before the others are.

COME TO THE FUTURE

and get all the information by me, call 0611527 237

FUTURE PACING UND POSTHYPNOTISCHE BEFEHLE

Wie merken Sie sich, daß Sie heute nachmittag X anrufen wollen oder dieses oder jenes einkaufen wollen? Wie stellen Sie sicher, daß Sie Ihr Auto im Parkhaus wiederfinden? Wie machen Sie es, daß Sie sich abends sagen, daß Sie morgens um 8.00 Uhr aufwachen wollen und dann tatsächlich auch aufwachen? Wie ist Ihre "innere Uhr" repräsentiert?

Wir alle können uns auf die eine oder andere Weise einen post-hypnotischen Befehl geben. D.h., wir sagen uns, was wir irgendwann machen wollen, denken dann die ganze Zeit nicht mehr daran, und zum richtigen Zeitpunkt fällt es uns dann ein. Dies ist nichts anderes als ein post-hypnotischer Befehl.

Beispiel für eine "schlechte" Strategie:

Was ist für eine gute Strategie wichtig?

- Es müssen alle drei Rep.-Sys. daran beteiligt sein.
- Der Stimulus muß in allen drei Rep.-Sys. repräsentiert sein.
- Die Aufgabe muß in allen drei Rep.-Sys. repräsentiert sein.

Beispiel für eine gute Strategie:

Mögliche Fehler:

- Ist der Stimulus falsch gewählt, denkt man zu häufig an die Aufgabe, aber nicht zum richtigen Zeitpunkt.
- Sind nicht alle drei Rep.-Sys. beteiligt, kann durch Überlastung des/der Systems/e ein Vergessen eintreten.
- Ein dritter Grund für das Versagen der Erinnerungsstrategie besteht darin, daß die Person völlig irrelevante oder negative Sätze für die Programmierung nutzt. (Beispiel: "Wahrscheinlich vergesse ich das doch wieder." - "Ich sollte das diesmal aber nicht vergessen.")

Beispiel :	Stimulus	Aufgabe
	Anblick der Haustür	Vorstellung des Gesichts des Freundes
	Kontakt mit der Türklinke	Kontakt mit dem Telefonhörer
	Klang der Tür	Tuten des Telefons, wenn es beim Freund klingelt

Sich einen post-hypnotischen Befehl geben 3er-Gruppe

Übungen

1. **Situationsfindung:**
Wählen Sie etwas, das Sie in Zukunft machen müssen.
2. **Zeitfindung:**
Entscheiden Sie, wann die beste Zeit dafür ist, dies zu erledigen.
3. **Wahl des Auslösers:**
Welcher spezifische Stimulus wird mit Sicherheit da sein?
4. **Future Pace:**
Repräsentieren Sie den Stimulus in allen Systemen, und verbinden Sie diese mit einer Repräsentation dessen, was Sie zu tun haben (ebenfalls in allen Systemen), und sagen Sie sich die Aufgabe mit der "richtigen" Stimme.

*Dies ist eine Form des Ankerns!
Ankern ist der Super-Kleber für den Geist!*

DAS META-MODELL DER SPRACHE

Wie wir bereits bei unseren einleitenden Überlegungen festgestellt haben, ist die Sprache nur eine Repräsentation der Repräsentation unserer Erfahrung. Bei diesem Modellierungsprozeß benutzen die Menschen, wie bereits erwähnt, die Prozesse der Generalisierung, des Löschens und der Verzerrung. Aus diesem Grunde ist es notwendig, ein Modell zu haben, das es uns ermöglicht, die verlorengegangenen Teile im Weltmodell wieder zurückzugewinnen. Das Meta-Modell ist eine Fragetechnik, die es uns erlaubt, von der Oberflächenstruktur einer sprachlichen Repräsentation zu den tieferen Schichten der Erfahrung vorzudringen. Da, wie wir bereits bemerkten, die *Karte nicht die Landschaft* ist, gibt es immer noch eine tiefere Schicht, die es zu erreichen gilt; und darin liegt auch die Gefahr des Meta-Modells. Die Gefahr besteht darin, immer weiter und weiter und weiter zu gehen. Die Kunst besteht darin, zu wissen, wann es sinnvoll ist, mit der Anwendung des Meta-Modells aufzuhören.

Wann immer jemand über seine Erfahrungen spricht, er wird eine Menge Informationen über die reale Erfahrung auslassen. Dies ist kein Nachteil an sich; sondern etwas, was zum Wesen der Sprache gehört. Worte geben immer nur eine Skizze dessen, was alles tatsächlich geschehen ist. Darin liegt auch einer der großen Vorteile von Worten. Wir können komplexe Erfahrungen in wenigen Worten zusammenfassen. Und umgekehrt geht es jedem, der einen solchen Bericht hört, so, daß er auf seine eigenen Erfahrungen zurückgreift, um aus dem Gehörten eine interne Repräsentation zu machen,

- a) um den anderen zu verstehen und
- b) um zu wissen, wonach wir fragen müssen, um unsere interne Repräsentation zu vervollständigen.

Beim Zuhören gibt es bei jedem von uns eine sehr starke Tendenz, Informationen, die der andere nicht gegeben hat, die aber wichtig dafür sind, daß wir überhaupt eine Repräsentation aufbauen können, selber zu ergänzen, und zweitens haben wir die Tendenz, die gegebenen Informationen so zu interpretieren, wie es sich nach unserem Modell von der Welt anbietet. Wenn du alle NLP-Techniken noch so gut beherrschst, aber nicht in der Lage bist, sicher und zuverlässig Informationen zu sammeln, bist du wie ein Chirurg, der ein sehr scharfes Skalpell hat, aber nicht genau weiß, wo er eigentlich schneiden soll.

Du hast immer zwei Wahlmöglichkeiten. Du kannst das Meta-Modell benutzen, um eine bestimmte Fragerichtung einzuschlagen, oder du kannst versuchen, eine tiefere Repräsentationsschicht der Erfahrung zugänglich zu machen.

Warnung: Hier sei ein Wort zur Vorsicht gesagt - Man kann jeden zu Tode langweilen, indem man ihn meta-modelliert. Sei rücksichtsvoll bei der Anwendung dieses Modells.

Nutze Formulierungen, die die Fragen "weicher" machen! Wie Konjunktiv, Modaloperatoren u.ä.

"What is the question that I can ask which by the nature of the presuppositions in the question itself will cause the client to make the greatest amount of change by having to accept the presuppositions inherent in answering the question?"

Tad James

"Wie muß die Frage beschaffen sein, die allein durch die besondere Eigenart ihrer Vorannahmen den Klienten am stärksten verändert, allein dadurch, daß er die Vorannahme akzeptieren muß, um die Frage zu beantworten?"

DON'T BE A META-
MONSTER!

Wir Menschen sind große Generalisierer und interagieren mit der Welt durch unsere Generalisierungen. Diese Generalisierungen sind Aussagen, die etwas über alle Elemente einer Klasse aussagen. D.h., wir suchen in unseren Erfahrungen nach bestimmten Charakteristika, die "immer" gleich sind bzw. bleiben. Wir generalisieren unsere begrenzten Erfahrungen über einen Prozeß der unvollständigen Induktion zum WISSEN. Eine Generalisierung ist eine Behauptung, die immer ohne Ausnahme gilt. Wir können natürlich in einer weiteren Stufe Regeln über die Ausnahmen formulieren, die dann aber ihrerseits Generalisierungen über die Ausnahmen sind. Ansonsten ist ein einziges Gegenbeispiel eine Widerlegung der Generalisierung.

Der Wert des Wissens beweist sich in ihrer Vorhersagekraft, in ihrer Fähigkeit, die Zukunft vorhersagen zu können. Unsere Erfahrungen sind in den Generalisierungen quasi eingefroren. Wichtig ist, daß wir die Quelle der Generalisierungen in unserem Denken nicht vergessen, da wir sonst leicht in die Denkfalle der Generalisierungen tappen.

Bedeutung hängt mit der kognitiven Organisation, der Kategorisierung und der Welt der Erfahrung zusammen. Und es ist die Bedeutung, die die Menschen typischerweise erinnern. Informationen werden interpretiert, in Kontexten verstanden, es werden Schlußfolgerungen gezogen und Vermutungen abgeleitet. Oft ist es für uns schwer, die Information von diesem Prozeß der Interpretation, des Bedeuten zu trennen.

INPUT $\Rightarrow$ { IR, B, G,R } $\Rightarrow$ OUTPUT

IR: Interne Repräsentation;
B: Bedeutung,
G: Generalisierung,
R: Response

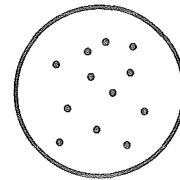
*Bedeutung ist also nicht das Ereignis,
sondern die Art und Weise, wie wir es interpretieren.*

Den Mechanismus, der die Bedeutungen im Menschen hervorbringt, nennen wir im NLP transderivationale Suche (TDS). Der Prozeß, in dem wir unsere eigenen Erfahrungen und unser Modell der Welt nutzen, dient uns dazu, um neue Informationen zu verstehen, um ihnen Sinn zu geben.

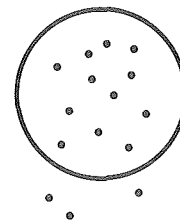
Wenn wir mit unserer Aufmerksamkeit in der inneren Welt unserer Bedeutung sind, sprechen wir im NLP von **Downtime**; sind wir mit unserer Aufmerksamkeit im Hier und Jetzt der empirischen Wahrnehmung, reden wir von **Uptime**.

GENERALISIERUNG UND BEDEUTUNG

*"In general, physical
abstractions, including
daily-life abstractions
are such that
particulars are left out -
we proceed by a process
of forgetting. In other
words, no description
or 'definition' will ever
include all particulars."
A. Korzybski*



*Bei mathematischen
Abstraktionen sind
alle Besonderheiten
eingeschlossen.
Deduktion funktioniert,
sofern sie korrekt
gemacht wird.*



*Bei linguistischen
Abstraktionen gibt
es immer etwas,
was durch die
Abstraktion nicht
abgedeckt ist.*

Das Meta-Modell und Modellieren im allgemeinen

Das Geheimnis des Meta-Modells besteht in folgendem:

- 1) Zuzuhören, was gesagt wird.
- 2) Eine Repräsentation des Gesagten im eigenen Bewußtsein zu erstellen, die ausschließlich auf dem basiert, was gesagt wurde.
- 3) Sich selbst zu fragen:
Was oder wer ist nicht vollständig?
Was macht so einfach keinen Sinn?

The secret of the Meta-Model is to

- (1) listen to what they say, and*
- (2) to construct a representation of that in your own mind - one which is based only on what they say - and then*
- (3) to ask yourself:
What's missing? What or who is being limited?
What just doesn't make sense?*

Das Geheimnis des Modellierens im allgemeinen besteht darin:

- 1) Alles genau wahrzunehmen (sehen-hören), was präsentiert wird.
- 2) Ein Annäherungsmodell (Hypothese) zu formulieren, das beschreibt, was jemand tut. Dieses Modell darf nur auf Beobachtung beruhen.
- 3) Sich selbst fragen:
Was fehlt? Was muß noch da sein?
Reicht das, was da ist, aus, um zu leisten, was das Modell so gut kann? Oder muß ich noch mehr wissen?

The secret of general modelling is

- (1) to listen to (and look closely at) everything they present you with,*
- (2) to form a tentative model (or hypothesis) about what they do - one which is based only on what they offer you - and then*
- (3) to ask yourself:
What's missing? What else has to be there?
Is this enough to succeed at what the model can do so well?
Or do I need to find out more?*

Eric Robbie

In der Vergangenheit wurde das Meta-Modell oft so unterrichtet, daß die Leute lernten, quasi automatisch bei jeder Meta-Modell-Verletzung eine entsprechende Frage zu stellen. In diesem Kurs ist die Idee eher die, daß wir dann eine Frage stellen, wenn unsere interne Repräsentation dessen, was der andere sagt, unklar oder widersprüchlich ist.
Wenn man noch wenig Informationen hat, dann ist es sinnvoll, erst nach den Dingen, dann nach den Prozessen und dann nach den Grenzen im Modell der Welt des anderen zu fragen.

Das Transformationsmodell

In jeder Sprache gibt es Regeln, egal ob es sich um eine natürliche Sprache oder um eine künstliche, wie z.B. die Mathematik, handelt. Diese Regeln sagen uns, wie wir einen Satz aufbauen sollen und wann er vollständig ist. Die Regeln werden vor allem durch die Grammatik bestimmt. Auch wenn wir uns mit der Grammatik unserer Muttersprache nie bewußt beschäftigt haben, so haben wir doch ein intuitives Verständnis dieser Regeln. *Noam Chomsky* hat mit der Transformationsgrammatik ein Modell dieser Regeln aufgestellt.

Dadurch, daß wir die Worte in einem Satz umstellen, kann sich der Sinn verändern. Ein und derselbe Sinn kann durch verschiedene Sätze ausgedrückt werden.

Beispiel:

- Es kann gefährlich sein, von Polizisten untersucht zu werden.
- Wenn man von Polizisten untersucht würde, könnte das riskant werden.

Es gibt drei Kategorien von Regeln, welche wir in unserer Sprache unterscheiden:

1. *Wohlgeformtheit*

2. *Einheitsstruktur*

3. *Logisch-inhaltliche Verbindungen*

Die Wohlgeformtheit von Sätzen ist eine der Voraussetzungen dafür, daß ein Satz einen Sinn haben kann. Die folgenden drei Sätze sind Beispiele dafür, wie ein Satz wohlgeformt sein kann und wie nicht.

Beispiele:

- Selbst Professoren haben Sprachprobleme.
- Selbst Professoren haben gepunktete Makel.
- Selbst Professoren hat Sprachprobleme.

Der erste Satz ist ein normaler Satz der deutschen Sprache. Der zweite Satz klingt zwar syntaktisch wohlgeformt, hat aber keinen Inhalt, ist also semantisch fehlgeformt. Der dritte Satz ist syntaktisch fehlgeformt.

Wohlgeformtheit

Syntax

=

Satzaufbaulehre

Semantik

=

Lehre von der Bedeutung der Wörter

Sätze lassen sich nach Einheiten, die zusammengehören, unterteilen.

Beispiel: Der Maharadscha von Indien glaubte, die Maharani würde essen.

"Der Maharadscha" und "von Indien" bilden eine Einheit. Sie gehören zusammen. Ob ein Satz logisch ist oder nicht, ob er einen Sinn ergibt oder nicht, entscheidet das Sprachgefühl. Wir können nach 5 Kriterien unterscheiden, ob ein Satz logisch ist und einen Sinn ergibt. Die Maßstäbe sind:

- *Vollständigkeit*
- *Mehrdeutigkeit*
- *Synonymität*
- *Bezugsindizes*
- *Vorannahmen*

Einheitsstruktur Konstituentenstruktur

Immer, wenn du ein Wort hörst, kannst du bestimmen, was für Informationen du für den Satz benötigst, damit der gesamte Satz einen Sinn ergibt. Wir nennen diese Informationen "Valenzen".

Beispiele:

- **Schlagen:** die Valenzen:
ein Geschlagener, ein Schläger, ein Gegenstand, mit dem geschlagen wird.
- **Schenken:** die Valenzen:
ein Beschenkter, ein Schenker, etwas, was verschenkt wird.

Vollständigkeit

Valenzen

=

Fähigkeit, von Verben Ergänzungen zu verlangen.

Sätze können unterschiedliche Inhalte vermitteln.

Beispiele:

- Die Untersuchung von Polizisten kann gefährlich sein.
 - a. Die von Polizisten durchgeführte Untersuchung kann gefährlich sein.
 - b. Polizisten zu untersuchen kann gefährlich sein.
- Petra zog Joachims Jacke aus.
 - a. Petra zieht sich selbst Joachims Jacke aus.
 - b. Petra zieht Joachim die Jacke aus.

Mehrdeutigkeit

Haben zwei unterschiedliche Sätze die gleiche Bedeutung, nennen wir sie synonym.

Beispiele:

- Susanne schaute nach der Adresse.
- Susanne schaute die Adresse nach.

Synonym

=

Satz von gleicher Bedeutung

In der Muttersprache kannst du entscheiden, ob du mit einem Wort etwas Bestimmtes oder etwas Allgemeines ausdrücken willst. Dies geschieht dadurch, daß Worte auf eine bestimmte Weise aufeinander bezogen werden.

Beispiele:

- Autos sind phantastisch.
- Meine Autos sind phantastisch.

Im ersten Satz wird über Autos im allgemeinen gesprochen. Der Satz enthält keinen Hinweis, über wessen Autos gesprochen wird. Der zweite Satz enthält einen Bezug, nämlich "meine". Damit ist klargestellt, daß nicht irgend jemandes oder Autos im allgemeinen gemeint sind.

Vorannahmen machen Aussagen über Erfahrungen, und sie liefern Informationen über den eigentlichen Satz hinaus.

Beispiel: Mein Hund ist mir davongelaufen.

Dieser Satz liefert berechtigten Grund zu der Annahme, daß ich einen Hund habe. D.h., hinter dem obigen Satz steht die weitere Information: "Ich habe einen Hund." Der erste Satz kann nur zutreffen, wenn der zweite zutrifft. Oder anders gesagt, eine Vorannahme ist ein Satz, der einen anderen als wahr voraussetzt, damit er selbst sinnvoll ist.

Die Oberflächenstruktur eines Satzes ist immer das, was man hört bzw. liest. Die Oberflächenstruktur kann ein inhaltlich vollständiger Satz sein.

Man kann den Aufbau jedes Satzes in einer Zeichnung darstellen. Bei der Darstellung der Oberflächenstruktur ist die Einheitenstruktur zu beachten. D.h., man faßt in einem Satz die Worte zusammen, die eine Einheit bilden.

Beispiel: Die Eheleute Mayer kaufen ein Haus.

Dieser Satz läßt sich in drei Einheiten unterteilen, nämlich:
1. Die Eheleute Mayer, 2. kaufen und 3. ein Haus.

Bezugsindizes

Bezugsindizes

=

Hinweis auf Beziehungen zwischen den Worten

Vorannahmen

Vorannahmen

=

Sätze, die einen oder mehrere andere Sätze als wahr voraussetzen, damit sie selbst sinnvoll sind.

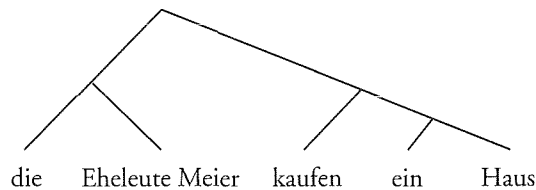
Oberflächenstruktur

Oberflächenstruktur

=

Das, was wörtlich gesagt wird und in einem Strukturbaum dargestellt werden kann.

Wenn dieser Satz in einer Zeichnung dargestellt wird, kann man die drei Einheiten nochmals zusammenfassen, so daß sich zwei Einheiten bilden. Das "kaufen" bezieht sich auf einen Gegenstand, nämlich ein Haus. Der Strukturbaum sieht wie folgt aus:



Strukturbaum

Strukturbaum

=

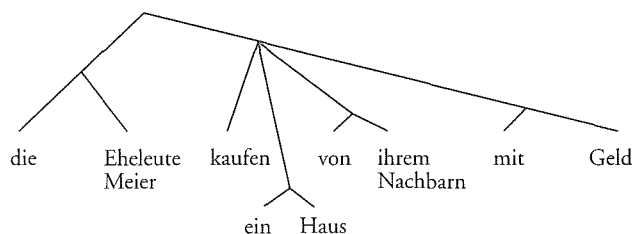
Zeichnerische Darstellung von Satzstrukturen

Im Gegensatz zur Oberflächenstruktur eines Satzes ist die Tiefenstruktur der inhaltlich vollständige Satz. Wie die Oberflächenstruktur wird auch die Tiefenstruktur in Strukturbäumen gezeichnet. Nachdem der Strukturbaum für die Oberflächenstruktur eines Satzes erstellt wurde, kann geprüft werden, ob der Satz logisch-inhaltliche Verbindungen aufweist und ob alle Valenzen ausgefüllt sind. Bei unserem Beispielsatz "Die Eheleute Mayer kaufen ein Haus" fehlen zwei Valenzen:

1. Von wem kaufen die Eheleute Mayer ein Haus?
2. Womit kaufen die Eheleute Mayer ein Haus?

Vollständig lautet der Satz:

- Die Eheleute Mayer kauften von ihrem Nachbarn mit Geld ein Haus.



Tiefenstruktur

Tiefenstruktur

=

inhaltlich vollständiger wohlgeformter Satz

Eine Transformation ist die Übertragung des Satzes von der Tiefenstruktur zur Oberflächenstruktur.

Während des Sprechens trifft jeder, der eine Sprache mit muttersprachlicher Kompetenz spricht, eine unbewußte Wahl, wie der Satz aufgebaut sein soll. Bei dieser Wahl wird ein bestimmter Inhalt in einer grammatisch korrekten Form ausgesagt. Dieser Inhalt wird vom Sprecher "verschlüsselt". Er benutzt die Worte, den Satzbau, der seiner Meinung nach dem Satz eben diesen Inhalt gibt. Dabei benutzt der Sprecher Generalisierungen, Tilgungen und Verzerrungen. Nun ist der Inhalt nicht immer sofort erkennbar, so daß der Zuhörer manchmal dazu gezwungen ist, zu interpretieren. Erinnern wir uns nochmal an das obige Beispiel: "Die Untersuchung von Polizisten kann gefährlich sein."

Dieser Satz ist eine Oberflächenstruktur, die zwei oder mehr verschiedene Tiefenstrukturen haben kann:

1. *Tiefenstruktur*: Die von Polizisten durchgeführte Untersuchung kann für Frau Mayer gefährlich sein.
2. *Tiefenstruktur*: Es kann für Frau Mayer gefährlich sein, Polizisten zu untersuchen.

Diese beiden Sätze sind inhaltlich vollständig und wohlgeformt. Welche Wahl jedoch der Redner getroffen hat - welche Transformation seiner Gedanken zu einem Satz er vornahm - ist aufgrund der Oberflächenstruktur allein nicht erkennbar. Der Satz ist mehrdeutig.

Diese Mehrdeutigkeit oder Ambiguität ist bei den hypnotischen Sprachmustern, wie sie von Milton H. Erickson entwickelt worden sind, von großer Bedeutung. Erickson ging davon aus, daß das Unbewußte alle möglichen Tiefenstrukturen gleichzeitig hört. Da das Bewußtsein aber sich immer auf eine Bedeutung festlegen muß, entsteht beim Hören einer Ambiguität (Mehrdeutigkeit), eine leichte Verwirrung, die zur Förderung der Trance genutzt werden kann (dies ist hier nur als kurzer Hinweis gedacht).

Eine andere Transformation besteht, wenn eine Tiefenstruktur mit mehr als einer Oberflächenstruktur verknüpft ist. Dies ist bei Synonymität der Fall.

Beispiel: Tiefenstruktur: " Joachim sagt, Petra schlug Martina."

1. *Oberflächenstruktur*: Joachim sagt, daß Petra Martina schlug.
2. *Oberflächenstruktur*: Joachim sagt, daß Martina von Petra geschlagen wurde.
3. *Oberflächenstruktur*: Martina, wurde von Joachim gesagt, sei von Petra geschlagen worden.

Transformationen

Transformation

=

Übertragung von der Tiefenstruktur
zur Oberflächenstruktur

Derivation

=

Übertragung von der
Oberflächenstruktur
zur Tiefenstruktur

Wohlgeformtheiten im allgemeinen

Immer dann, wenn die Oberflächenstruktur mit der Tiefenstruktur nicht übereinstimmt, ist ein Satz fehlgeformt. Mit dem Meta-Modell der Sprache haben Bandler und Grinder für jede dieser Fehlgeformtheiten eine oder mehrere Fragen entwickelt, um sie wieder rückgängig zu machen. Oder anders gesagt: Im NLP gibt es für jede Fehlgeformtheit eine Frage, so daß mit den Fragen jede unvollständige Oberflächenstruktur zur vollständigen Tiefenstruktur umgewandelt werden kann.

Durch diese Fragen kann man seinem Gesprächspartner helfen, die Vermurungen in seinem Modell von der Welt wieder rückgängig zu machen, um so mehr Wahlmöglichkeiten zu bekommen. Dies kann man natürlich auch bei sich selbst machen. Und erfahrungsgemäß findet bei einer intensiven Beschäftigung mit dem Meta-Modell eine Veränderung des inneren Dialoges statt. D.h., man beginnt sich solche Fragen selbst zu stellen und verhindert dadurch, daß sich das eigene Modell von der Welt verzerrt. Dies ist als ein Akt der Psychohygiene zu betrachten.

Semantische Fehlgeformtheit

=

Bedeutungs-Übertragungsfehler

Im folgenden werden die verschiedenen Verletzungen des Meta-Modells aufgeführt, um so einen ersten Überblick zu geben:

- Verbitlungen
- Substantivtilgungen
- Adjektivtilgungen
- Vergleichstilgungen
- Adverbientilgungen
- Modaloperatoren

Tilgung

- Fehlender Bezugsindex
- Universalquantifikator
- Symmetrische Prädikate
- Nicht symmetrische Prädikate
- X oder Y
- Komplexe Äquivalenz
- Unvollständig spezifizierte Verben und Substantive
- Generalisierter Referenzindex

Generalisierung

- Nominalisierung
- Vorannahmen
- Ursache-Wirkung
- Implizierter Kausativ
- Gedankenlesen
- Verlorener Performativ

Verzerrung

Tilgung

Tilgung ist der Prozeß, in dem Teile der Originalerfahrung aus der linguistischen Repräsentation entfernt worden sind.

Eine Tilgung besteht immer dort, wo zu einem Verb oder Substantiv nicht alle Valenzen vollständig ausgefüllt sind. Wir unterscheiden Verbtilgungen, Substantivtilgungen, Adjektivtilgungen, Vergleichstilgungen, Adverbientilgungen und Modaloperatoren.

Tilgung

=

Unausgefüllte Valenz (Leerstelle)

Verbtilgungen kann man wie folgt erkennen:

1. Höre auf die Oberflächenstruktur, die der andere darstellt.
2. Bestimme, welche Valenzen das Verb des Satzes eröffnet.
3. Stelle fest, ob tatsächlich alle Valenzen zu dem Verb ausgefüllt sind.
Je nachdem, ob die Valenz ein Substantiv, Adjektiv oder Partikel ist, lauten die Fragen:
WER? WEN? WEM? WAS? WORÜBER? usw.

Verbtilgungen

*Eine Valenz, die das Verb eröffnet
wird nicht geschlossen.*

Bei Vergleichen werden bestimmte Formen des Adjektivs gebraucht, welche "Vergleichsformen" genannt werden. Mit ihnen werden verschiedene Grade einer Eigenschaft bzw. eines Merkmals gekennzeichnet, wie gleich/ungleich, klein/kleiner. Wir unterscheiden drei verschiedene Stufen von Vergleichen:

Vergleichstilgung

1. **Positivvergleiche** = Vergleiche, in denen zwei Eigenschaften auf der gleichen Stufe miteinander verglichen werden. Z.B.: groß, so groß wie, klein, so klein wie, alt, so alt wie usw.
2. **Komparativvergleiche** = Vergleiche, die Unterschiede beschreiben.
Z.B.: größer, größer als, kleiner, kleiner als, älter, älter als,
3. **Superlativvergleiche** = Vergleiche, die Höchststufen beschreiben.
Z.B.: der größte, am größten, der kleinste, am kleinsten, der älteste, am ältesten.

Der Positiv-Vergleich ist die einfache Form des Adjektivs, mit welcher eine Eigenschaft oder ein Merkmal bezeichnet wird. Beispiel: Der Mann ist groß. Mit diesem Satz wird keine absolute Aussage über die Größe des Mannes gemacht. Es geht hier die subjektive Vorstellung von Größe und damit ein indirekter Vergleich ein.

Der Komparativ-Vergleich drückt aus, daß zwei oder mehr Dinge in Bezug auf ein Merkmal oder eine Eigenschaft unterschiedlich sind. Dieser Vergleich wird durch die Endung "-er" gebildet (kleiner, größer). Komparativvergleiche können noch anders ausgedrückt werden. Z.B.: Er ist weniger klein als sie. Sie ist weniger schön als ihre Freundin. In diesem Fall bleibt die Grundform dieses Adjektivs gleich.

Der Vergleich wird durch eine Minderungsstufe (weniger, minder) in Zusammenhang mit dem Vergleichspartikel "als" ausgedrückt.

Der Superlativvergleich drückt aus, daß von mindestens drei Dingen oder Wesen einem der höchste Grad einer Eigenschaft oder eines Merkmales beigemessen wird. Der Superlativ ist also nur dort sinnvoll angebracht, wo eine Sache mit mehreren anderen verglichen wird. Der Superlativ kann auch durch den hinweisenden, die Einmaligkeit hervorhebenden Gebrauch des Artikels "sie ist **die** Frau" oder durch den Genitiv der Steigerung "sie ist die Frau der Frauen" ausgedrückt werden.

Eine Positiv-Tilgung liegt dann vor, wenn der Vergleichsmaßstab fehlt. D.h., wenn nicht genannt wird, im Vergleich wozu jemand oder etwas so oder so ist.

- Beispiele:*
- Ich fühle mich unwohl.
Frage: Wegen was (wem)?
 - Ich bin verwirrt.
Durch was?
 - Mein Kunde X ist verärgert.
Über was?
 - Die Übung ist langweilig.
Für wen?
 - Ich bin aufgeregt.
Über was?

Positiv-Tilgung

Der Maßstab ist getilgt.

Eine Komparativ-Tilgung liegt dann vor, wenn eines der beiden Dinge oder Wesen, welche verglichen werden, nicht genannt ist.

- Beispiel:*
- Es ist mir zu teuer.
Teurer als was? Im Vergleich wozu?

Komparativ-Tilgung

Das Objekt, mit dem verglichen wird, ist getilgt.

Eine Superlativtilgung liegt dann vor, wenn die Vergleichsmenge, die zum Adjektiv gehört, nicht genannt wird.

- Beispiel:*
- Sie ist am schwierigsten.
Im Vergleich zu wem ist sie am schwierigsten?

Superlativ-Tilgung

Die Klasse von Objekten, mit denen verglichen wird, ist getilgt.

Adverbien sind Adjektive, die sich auf Verben beziehen.

- Beispiel:*
- Er läuft schnell.

"Schnell" ist ein Adverb bezogen auf "läuft". Bei Adverbien gibt es eine besondere Art der Tilgung, welche etwas schwieriger zu erkennen ist als andere Tilgungen. Es handelt sich dabei um Modaladverbien.

Adverbien-Tilgung

Adverbien

=

Eigenschaftswörter, die Verben beschreiben

Der Bewertende ist getilgt.

Modaladverbien sind Adverbien, die einen Umstand, eine Art und Weise, eine Einschätzung oder Beurteilung liefern. Modaladverbien enden häufig mit "-weise". Beispiele: oberflächlichweise, selbstverständlicherweise, klarerweise, aber auch: offensichtlich, selbstverständlich, klar, logisch usw.

Modaladverbien zu erkennen bedarf einiger Übung. Bediene dich daher einer Methode namens "Paraphrase". Eine Paraphrase wiederholt eine Aussage, stellt diese allerdings leicht um. Häufig kann man durch eine Paraphrase leichter feststellen, ob der Satz eine Tilgung enthält oder nicht.

Beispiel: Offensichtlicherweise mögen mich meine Eltern nicht.
Paraphrase: Es ist offensichtlich, daß meine Eltern mich nicht mögen.

Anhand der Paraphrase bemerkt man leichter, daß der Satz eine Tilgung zu dem Adverb "offensichtlich" enthält. Er gibt keine Auskunft darüber, für wen es offensichtlich ist, daß seine Eltern ihn nicht mögen. Du kannst jetzt wie gewohnt fragen: *Für wen ist das offensichtlich?*

Um die Tilgung von Modaladverbien rückgängig zu machen, gehe wie folgt vor:

1. Horche bei der Oberflächenstruktur deines Gesprächspartners auf Modaladverbien wie offensichtlich, zweifellos, bedauerlicherweise usw.
2. Paraphasiere das Gesagte - stelle den Satz um:
"Es ist (Adverb), daß ..."
3. Untersuche die neue Oberflächenstruktur und überprüfe, ob ein Modaladverb vorliegt.
4. Prüfe, ob etwas getilgt wurde (für wen/wem ist es X?).
5. Gewinne durch Fragen die fehlenden Informationen.

Modaloperatoren sind Verben und weisen zusätzlich auf Generalisierungen hin, die der Gesprächspartner bei der Bildung seines Weltmodells eingesetzt hat. Ein Modaloperator bestimmt ein anderes Verb näher.

Beispiel: Ich kann nicht laufen.
"kann nicht" ist der Modaloperator, "laufen" das andere Verb.

Modaloperatoren zeigen häufig an, daß dein Gesprächspartner der Ansicht ist, keine Wahl zu haben. Sie schränken seine Handlungsmöglichkeiten ein.

Modaloperatoren sind:

ich muß, es ist notwendig, man, ich, du solltest, ich darf nicht, ich soll, es ist nicht möglich, ich kann nicht, niemand kann, keiner vermag, es ist unmöglich, ich bin außerstande.

Modaloperatoren beinhalten häufig eine Einschränkung - sie machen dann die Aussage, daß entweder ein Zwang besteht, keine Wahlmöglichkeit vorhanden ist oder sogar grundsätzlich etwas ausgeschlossen wird.

Modaladverbien

=

Adverbien, die einschätzen oder beurteilen.

Paraphrase

=

verdeutlichende Umschreibung eines Textes oder Sachverhaltes

Modaloperatoren

Modaloperator

=

Verb, das ein anderes Verb näher bestimmt.

Kann, kann nicht, will, will nicht, möglich, unmöglich, vielleicht, vielleicht nicht.

Modaloperatoren der Möglichkeit

- Beispiele:*
- Ich kann mich nicht entspannen.
Was hält dich davon ab, dich zu entspannen?
Was würde passieren, wenn du dazu in der Lage wärest?
Woran würdest du merken, daß du dich entspannen kannst?
 - Ich möchte in der Lage sein, alleine weggehen zu können.
Was hält dich davon ab, alleine wegzugehen?
 - Ich kann doch nicht wieder alleine auf diese Fete gehen.
Was würde passieren, wenn du es doch tust?
 - Ich werde mit dieser Situation fertigwerden.
Wie genau wirst du das tun?
 - Es ist unmöglich, 50 Jahre einfach so zu ändern.
Was würde passieren, wenn du doch dazu in der Lage wärest?
 - Ich kann ihm nicht die Wahrheit sagen.
Was hält dich davon ab?
Was würde passieren, wenn du es tätest?

Der Handlungsgrund ist getilgt.

Sollte, sollte nicht, muß, muß nicht, notwendig, nicht notwendig.

Modaloperatoren der Notwendigkeit

- Beispiele:*
- Ich muß dieser Person aus dem Weg gehen.
Was würde passieren, wenn du es nicht tätest?
 - Du solltest nach Hause gehen.
Was würde passieren, wenn ich nicht nach Hause gehe?
 - Ich muß jetzt endlich damit aufhören, mich ständig um andere zu kümmern.
Was würde passieren, wenn du es einfach nicht machen würdest?
 - Ich muß für sie sorgen.
Was würde passieren, wenn du es tätest? (Was würde passieren, wenn du es nicht tätest?)

Alternativen sind getilgt.

Modaloperatoren ermittelt man am besten wie folgt:

1. Höre deinem Gesprächspartner zu, untersuche die Oberflächenstruktur nach Modaloperatoren.
2. Wende dann die Fragen an:
"Was würde passieren, wenn ...?"
"Was hindert dich ...?"
"Was hält dich davon ab?"
"Was hemmt dich ...?"

Generalisierung

In Generalisierungen wird das Modell des Menschen verallgemeinert. Generalisierung zeigen sich in der Sprache dadurch, daß von einer Erfahrung auf alle Erfahrungen geschlossen wird, von einer Person auf alle.

Bei fehlendem Bezugsindex fehlt einem Wort oder Satz der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit. Der fehlende Bezugsindex (Referenzindex) ist ein extremer Fall der Generalisierung. Er schränkt das Modell der Welt so ein, daß eine Erfahrung in keinem Verhältnis zu der tatsächlichen Gegebenheit mehr steht - es fehlt der direkte Bezug.

Beispiele:

- Niemand liebt mich.
Wer genau liebt dich nicht?
- Sie sind hartnäckig.
Wer genau ist hartnäckig?
- Ich mag freundliche Hunde.
An welche Hunde denkst du?
- Ich vermeide bestimmte Situationen.
Welche Situationen vermeidest du?
- Meine Probleme sind unübersehbar.
Welche Probleme im einzelnen kannst du nicht übersehen?

Den fehlenden Referenzindex ermittelt man wie folgt:

1. Höre auf die Oberflächenstruktur, die dir dein Gesprächspartner anbietet.
2. Achte auf allgemeine Formulierungen wie: Leute, niemand, keiner usw.
3. Stelle je nach Oberflächenstruktur die Fragen: wer genau, was genau.
4. Gib deinem Gesprächspartner mit Hilfe dieser Fragen wieder eine Wahlmöglichkeit. Zeige ihm auf, daß er von einer einzigen Erfahrung auf eine allgemeingültige Regel geschlossen hat. Dadurch erweiterst du sein Modell der Welt.

"Ich bin froh, daß jeder hier bereit und in der Lage ist, das Meta-Modell zu lernen. Wie ich aus Erfahrung weiß, sind immer alle begeistert, dieses mächtige Werkzeug zu erlernen. Ich möchte wetten, daß keiner von euch wirklich ahnt, was hinter diesem Modell an Möglichkeiten auf euch wartet. Ich habe noch nie jemanden getroffen ... "

Das Muster, das hier am Werk ist, nennt sich UNIVERSALQUANTIFIKATOREN (alle, immer, nie, jeder). Es zeigt an, daß der Sprecher in seinem Modell der Welt keine Grenzen oder Einschränkungen anerkennt, daß er, wie man sagt, übergeneralisiert.

Referenzindex

Fehlender Referenzindex

=

einem Wort / Satz fehlt der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit

Allgemeine Formulierung ersetzt den konkreten Bezug.

Universalquantifikator

Der Bezug wird auf maximalen Wert gesetzt.

Universalquantifikatoren und fehlende Referenzindizes gehen meist Hand in Hand. Der Universalquantifikator ist eine "Verallgemeinerung erster Güte", d.h., der Universalquantifikator behauptet, entweder alles ist so oder gar nichts ist so. Ausnahmen läßt er nicht zu.

Beispiele: niemand, alle, immer, nie, jeder, sämtliche.

Universalquantifikatoren hinterfragst du, in dem du sie besonders betonst, d.h., du machst deinen Gesprächspartner durch besondere Gesprächsbetonung des Universalquantifikators auf seine Verallgemeinerung aufmerksam. Danach kannst du den fehlenden Referenzindex hinterfragen.

Beispiele : • Niemand achtet darauf, was ich sage.

Willst du damit sagen, daß überhaupt niemand jemals auf das achtet, was du sagst?

• Es ist unmöglich, irgendwem zu trauen.

Ist es grundsätzlich immer ohne Ausnahme unmöglich, daß irgendwer irgendwem traut?

Es ist auch möglich, den Gesprächspartner an ein Gegenbeispiel zu erinnern:

Hast du jemals die Erfahrung gemacht, jemandem zu trauen?

• Ich bekomme nie, was ich möchte.

Nie? Hast du noch niemals das bekommen, was du haben wolltest?

Oder Gegenbeispiel:

Sie haben heute in der Kantine das zu essen bekommen, was Sie wollten.

• Jedesmal, wenn ich anfangе, etwas zu schreiben, bleibe ich stecken.

Jedesmal? Sie konnten noch nie flüssig von Anfang an durchschreiben?

• Alle Menschen sind Egoisten!

1. *Alle? Du meinst wirklich alle?*

2. *Du sagst also, daß sich alle Menschen immer und überall und ohne Ausnahme wie Egoisten verhalten. (Übertreibung)*

3. *Hast du jemals einen Menschen getroffen, der sich auch nur in einer einzigen Situation nicht wie ein Egoist verhalten hat?*

4. *Kannst du dich an eine Situation erinnern, in der sich jemand nicht egoistisch verhalten hat? (Gegenbeispiel)*

5. *Wer genau hat sich dir gegenüber wie ein Egoist benommen?*

Den Universalquantifikator ermittelt man wie folgt:

1. Höre wie immer auf die Oberflächenstruktur, die dir angeboten wird.
2. Prüfe, ob ein Universalquantifikator wie: alle, jeder, niemand in dem Satz auftaucht, prüfe, ob es sinnvoll ist, den Gesprächspartner auf den Universalquantifikator aufmerksam zu machen.
3. Wenn ja, frage: Ist es immer, grundsätzlich, ohne Ausnahme.....
4. Wenn nein, dann frage:
 - Kannst du dir Umstände vorstellen, unter denen?
 - Kannst du eine Situation fantasieren?
 - Hast du jemals eine Erfahrung gemacht, daß.....?So machst du deinen Gesprächspartner auf die Generalisierung aufmerksam und bietest ihm die Möglichkeit, über Alternativen nachzudenken.

Symmetrische Prädikate sind Generalisierungen, die sich auf andere Personen beziehen. Symmetrische Prädikate beschreiben immer eine Tätigkeit, an der zwei oder mehr Personen aktiv beteiligt sind.

Beispiel: "Mein Freund streitet immer mit mir!"

Zum Streiten gehören bekanntlich immer zwei Personen. Der Sprecher behauptet allerdings, daß nur eine Person streitet, nämlich sein Freund. Das würde bedeuten, daß der Sprecher von seinem Freund "angestritten" wird und selbst nicht mitstreitet. Um den Gesprächspartner darauf aufmerksam zu machen, kann man den Satz umstellen und fragen:

Frage: Streitest du immer mit deinem Freund?

Durch diese Umstellung machst du darauf aufmerksam, daß

1. auch dein Gesprächspartner vermutlich streitet,
2. es Möglichkeiten gibt, den Streit aufzulösen, indem wenigstens eine Person aufhört zu streiten.

Um symmetrische Prädikate zu ermitteln, gehe wie folgt vor:

1. Höre auf die dir angebotene Oberflächenstruktur.
2. Wird dir ein Prädikat wie Streiten, Reden, Küssen angeboten, dann frage dich, ob hieran zwei Personen beteiligt sein müssen.
3. Stelle den Satz um und hinterfrage in der oben beschriebenen Weise.

Symmetrische Prädikate

Prädikate

=

Satzteile, die etwas über das Subjekt aussagen und immer ein Verb enthalten.

Ein Anteil einer Situation mit zwei Handelnden ist generalisiert, der andere getilgt.

Nicht-symmetrische Prädikate beschreiben immer eine Tätigkeit, an der nur eine Person aktiv beteiligt sein muß. Darin unterscheiden sie sich von symmetrischen Prädikaten. Zu den nicht-symmetrischen Prädikaten gehören: anlächeln, streicheln, schlagen usw.

Nicht-symmetrische Prädikate

Beispiel: Mein Mann lächelt mich nie an.
Obwohl zum Anlächeln nicht unbedingt zwei Personen gehören, ist es vorstellbar, daß der Mann die Frau nicht anlächelt, weil sie es auch nicht tut. Man könnte also sinnvollerweise fragen:
Lächelst du deinen Mann nie an?
So gibst du der Frau die Möglichkeit, darüber nachzudenken, ob nicht eine Beziehung zwischen ihrem und seinem Lächeln besteht.

Bei dieser Form der Generalisierung werden zwei Angelegenheiten voneinander abhängig gemacht. Immer, wenn dein Gesprächspartner behauptet, daß das eine notwendig ist, um das andere zu erreichen, liegt diese Generalisierung vor. Auch sie zu hinterfragen und ins rechte Licht zu rücken, gibt deinem Gesprächspartner die Möglichkeit, sein Weltmodell zu erweitern.

X oder Y

Konsequenzen sind generalisiert.

Beispiel: Ich muß mich um andere Menschen kümmern.
Sonst passiert was?
Es liegt hier ein Modaloperator vor, der hinterfragt werden will: Sonst mögen sie mich nicht.
Die vollständige Generalisierung lautet also in diesem Fall:
"Ich muß mich um andere Menschen kümmern, sonst mögen sie mich nicht."
Diese neue Aussage beinhaltet:
"Wenn ich mich nicht um andere Menschen kümmere, dann werden sie mich nicht mögen."
Es besteht eine wenn-dann-Beziehung. Wenn sie X tut, werden die Menschen sie mögen. Wenn die Menschen sie nicht mögen würden, wäre das Y. Um die Form X oder Y zu hinterfragen, kann man folgende Formulierung benutzen:
Wenn du dich um andere Menschen kümmerst, werden sie dich dann mögen?
Du fragst deinen Gesprächspartner noch einmal genau, ob denn tatsächlich Y verhindert werden kann, wenn er X tut. Bejaht er dies, kannst du mit Hilfe der Universalquantifikatoren oder Modaloperatoren nochmals hinterfragen:
Muß es denn immer notwendigerweise so sein, daß Menschen dich nicht mögen, wenn du dich nicht um sie kümmerst?

Hierauf weist du deinen Gesprächspartner direkt darauf hin, daß es nicht immer einen direkten Bezug zwischen dem Sich-Kümmern und dem Gemocht-Werden gibt. Vermutlich wird er nach dieser Frage verneinen, und ihr könnt gemeinsam überlegen, wie dein Gesprächspartner dafür sorgen kann, daß andere Menschen ihn mögen, ohne daß er sich ständig um sie kümmert.

Um die Form X oder Y zu ermitteln, gehe wie folgt vor:

1. Achte auf die Oberflächenstruktur, die dir vom Gesprächspartner angeboten wird.
2. Prüfe, ob dein Gesprächspartner zwei nicht notwendig miteinander verbundene Angelegenheiten - wie die oben beschriebenen - zueinander in Beziehung bringt.
3. Decke die wenn-dann-Beziehung auf und frage, ob sie zutrifft.
4. Hinterfrage dann Universalquantifikatoren und/oder Modaloperatoren.

Ein *Generalisierter Referenzindex* funktioniert so ähnlich wie der Universalquantifikator ALLE. Es wird etwas über alle Elemente ausgesagt.

Generalisierter Referenzindex

Beispiel: Kinder sind verspielt.

Bei diesem Satz wird etwas über alle Kinder gesagt, ohne daß der Universalquantifikator "alle" tatsächlich benutzt wird. Diese Meta-Modell-Verletzung kann man genauso hinterfragen wie den Universalquantifikator "alle". In diesem Fall also:

Alle Kinder? Hast du noch nie ein Kind gesehen, daß nicht verspielt war?

Den generalisierten Referenzindex ermittelt man wie folgt:

1. Höre auf die Oberflächenstruktur, die dir dein Gesprächspartner anbietet.
2. Achte auf Substantive im Plural wie Menschen, Tische, Kinder, Bücher usw.
3. Stelle die Frage: Alle? Oder: Jeder?
4. Antwortet der andere mit "ja", bringe ein Gegenbeispiel.
5. Du kannst allerdings auch fragen:
 - Kannst du dir Umstände vorstellen, unter denen ... ?
 - Hast du jemals die Erfahrung gemacht, daß ... ?

Diese Generalisierung liegt vor, wenn zwei Sätze parallel - gleichwertig zueinander stehen. Sie werden vom Sprecher äquivalent - gleichwertig behandelt.

- Beispiele:*
- Er interessiert sich nicht mehr für das Geschäft wie früher, da er immer zu spät kommt.
Woher weißt du, daß er zu spät kommt, weil er sich nicht mehr für das Geschäft interessiert?
 - Ihr Produkt kann nicht so gut sein, wie Sie behaupten, sonst wäre es bekannter.
Alle guten Produkte waren am Anfang unbekannt.
 - Du liebst mich nicht mehr, da du mir keine Blumen mehr mitbringst.
Bringst du immer Blumen mit, wenn du jemanden liebst?

Wie hinterfrage ich die Äquivalenz?

- Beispiel:* Mein Freund lächelt mich nie an ... mein Freund schätzt mich nicht!
Mache den Sprecher auf die Äquivalenz aufmerksam und frage gleichzeitig, ob das eine bedeutet, daß auch das andere zutrifft:
Bedeutet, daß dein Freund dich nicht schätzt, weil er dich nicht anlächelt?
Verneint dein Gesprächspartner die Äquivalenz, dann frage, woher er dann weiß, daß X der Fall ist.
Bejaht dein Gesprächspartner diese Äquivalenz, dann stelle den Satz um. Erfrage, ob dein Gesprächspartner selbst andere nicht anlächelt, wenn er sie nicht schätzt:
Bedeutet, daß du deinen Freund nicht anlächelst, immer, daß Du ihn nicht schätzt?
Verneint dein Gesprächspartner jetzt diese Äquivalenz, dann hast du die Möglichkeit, ihn auf den Unterschied von der ersten zur zweiten Aussage aufmerksam zu machen, und kannst wieder fragen:
Woher weißt du denn dann, daß dein Freund dich nicht schätzt?
Bejaht dein Gesprächspartner die Äquivalenz, dann frage:
Ist es immer so, daß du jemanden nicht anlächelst, wenn du ihn nicht schätzt, oder gibt es Situationen, in denen du jemanden nicht anlächelst, obwohl du ihn schätzt?
Vermutlich wird dein Gesprächspartner antworten, daß es Situationen gibt, in denen er jemanden nicht anlächelt und diese Person dennoch schätzt, und du kannst fragen:
Woher weißt du, daß dein Freund dich nicht schätzt, wenn er dich nicht anlächelt?
Damit hat sich der Kreis wieder geschlossen! Du hast zuerst überprüft, ob tatsächlich eine Äquivalenz vorliegt. Liegt keine vor, kann dein Gesprächspartner Gedanken lesen. Liegt eine Äquivalenz vor, stellst du weitere Fragen und landest schließlich beim Gedankenlesen.

Komplexe Äquivalenz

KOMPLEXE ÄQUIVALENZ

=

(A=B) Zwei Erfahrungen werden als synonym interpretiert

Willkürliche
Bedeutungsgeneralisierung eines
Ereignisses.

*Ein Satz, in dem die Gleichwertigkeit zweier Ereignisse behauptet wird.
Bzw. ein Satz, in dem behauptet wird, daß ein Ereignis ein anderes bedeutet.*

Eine komplexe Äquivalenz ist die Beziehung zwischen einer sprachlichen Repräsentation und dem 4-Tuple oder der Menge von 4-Tuplen, welche die Sprache repräsentiert.

(Bandler, Grinder: Patterns II, S. 17)

Um die komplexe Äquivalenz zu ermitteln, gehe wie folgt vor:

1. Achte auf die Oberflächenstruktur.
2. Prüfe, ob zwei verschiedene Oberflächenstrukturen miteinander verbunden werden, ob sie gleichwertig behandelt werden.
3. Prüfe, ob dein Gesprächspartner von der ersten Aussage auf die zweite schließt.
4. Hinterfrage die Äquivalenz mit Hilfe der Fragetechnik für symmetrische und nicht symmetrische Prädikate.
5. Achte auf Modaloperatoren.
6. Achte auf Gedankenlesen
7. Paraphasiere den Satz und weise auf die Äquivalenz hin.

Ein unvollständig spezifiziertes Verb ist ein Verb, das ungenau beschrieben wird, wie beispielsweise das Verb "machen" im Satz:

Meine Familie macht mich verrückt.

Es wird nicht geklärt, wie die Familie das macht. Wenn dir dein Gesprächspartner ein Ereignis schildert, du dir aber noch kein konkretes Bild von diesem Ereignis machen kannst, so prüfe, ob alle in der Beschreibung auftauchenden Verben genau erklärt waren.

Beispiele: • Er berührte mich!

Das ist völlig unklar. "Berührt mich" kann vieles heißen. Wurde der Sprecher hier geschlagen, gestreichelt, geküßt, oder was?

• Er berührte mich an den Lippen.

Schon klarer, aber noch immer ungenau.

Wie genau berührte er dich an den Lippen?

• Er küßte mich auf die Lippen.

Jetzt ist der Vorgang klar und deutlich

Unspezifizierte Verben

Unvollständig spezifiziert (ungenau beschrieben)

=

Unspezifizierte Verben sind Verben, die in dem gegebenen Kontext die Bedeutung nur ungefähr wiedergeben.

Beschreibt Prozeßklasse auf einer Chunk-Ebene, die keine konkrete Vorstellung erzeugt.

Um unvollständig spezifizierte Verben zu ermitteln, gehe wie folgt vor:

1. Achte auf die Oberflächenstruktur.
2. Prüfe, ob die geschilderten Vorgänge alle klar und deutlich sind.
3. Wenn nicht, frage, wie genau der Vorgang abgelaufen ist.
4. Frage dich, ob das, was dir beschrieben wird, sinnlich wahrnehmbar ist. Eine Aussage wie "Meine Familie versucht, mich verrückt zu machen" ist keinesfalls sensorisch definit. Frage also: "Wie genau tat er/sie dies oder jenes?"

Wie genau versucht deine Familie, dich verrückt zu machen?

Verzerrung

Verzerrungen schränken Erfahrungsmöglichkeiten ein. Auch diese Methode kannst du in der Sprache wiederfinden. Durch das Hinterfragen von Verzerrungen hilfst du deinem Gesprächspartner, die Anteile seines Modells der Welt zu erkennen, die verzerrt sind. So kann er sein Modell entzerren.

Nominalisierungen sind Wörter, die einen Prozeß beschreiben, Verben, die in Substantive umgewandelt wurden.

Beispiel: Wir müssen unsere Kommunikation verbessern.
Wer kommuniziert was mit wem? Wie würdest du gerne kommunizieren?

Nominalisierungen sind Substantive, die aus Prozeßworten (Verben) entstanden sind, dadurch, daß ein Prozeß in ein abgeschlossenes Ereignis umgeformt wurde.

Um bei einem Substantiv zu testen, ob es eine Nominalisierung oder ein echtes Substantiv ist, kann folgender Test vorgenommen werden:

Kann das, was durch die Nominalisierung bzw. das Substantiv bezeichnet wird, in eine Schubkarre getan werden, oder kann das Wort sinnvoll im Zusammenhang mit dem Wort "andauernd" benutzt werden?

Ich kann ein Auto in eine Schubkarre tun, aber eine Entscheidung kann ich nicht in eine Schubkarre tun. Genauso kann ich einen Bleistift, einen Radiergummi, ein Haus, einen Menschen in eine Schubkarre tun. Das gilt aber nicht für Liebe, Depression, Erfolg, Unsicherheit oder Kaufreue. Ich kann sinnvollerweise von andauernder Liebe, Depression oder Kaufreue reden, aber nicht von einem andauernden Bleistift.

Nominalisierungen sind typisch für die Sprache der Politiker. Da diese eine sehr große und unterschiedliche Gruppe von Menschen ansprechen wollen, bleiben sie bewußt vage und unbestimmt, damit sie möglichst niemandem auf den Schlips treten, von dem sie wiedergewählt werden wollen.

"Wir glauben, daß der ERHALT und die STÄRKUNG der WERTE der westlichen KULTUR notwendig sind, um die FREIHEIT unserer FAMILIEN und GEMEINDEN sowie die FREIHEIT unserer NATION zu erhalten. Unser PROGRAMM steht daher seit jeher für FRIEDEN und FREIHEIT und die RECHTE des Individuums; und wir haben daher ein unerschütterliches VERTRAUEN in die RICHTIGKEIT und NOTWENDIGKEIT einer auf STÄRKE beruhenden VERTEIDIGUNGSPOLITIK."

Einige Schulen der Psychologie, Psychotherapie und Psychiatrie basieren auf Nominalisierungen. So spricht Janov z.B. von einem "primal pool of pain", den wir alle haben, und "we have to drain this pool" (durch Katharsis).

Nominalisierung

Nominalisierungen

=

Verben, die zu Hauptwörtern gemacht werden.

Interessanterweise gibt es in der Sprache der Hopi-Indianer so gut wie keine Substantive. Für sie gibt es nichts Statisches, alles ist in ständiger Bewegung. Ein Stuhl ist ein Prozeß, der nur etwas länger dauert als ein Kuß. Für sie ist ein Substantiv einfach nur ein sehr langsames Verb. Wenn man in dieser Sprache denkt, entsteht zwangsläufig eine andere, flexiblere Weltsicht. (Whorf: Sprache-Denken-Wirklichkeit)

"Mind" ist eine andere wichtige Nominalisierung. Dahinter verbirgt sich der Prozeß der Gehirnaktivität.

Reich nahm das Konzept der "Libido" wörtlich und suchte sein Leben lang danach, er versuchte diese sogar in einer speziellen Kabine zu konzentrieren.

Und natürlich kann man das auch mit der NLP-Begrifflichkeit machen. Wenn man z.B. glaubt, daß es wirklich Teile gibt, dann kann man auf die Suche nach diesen Teilen gehen.

Beispiele:

- Er ist ein Versager.
Worin hat er versagt?
- Ich habe keine Hoffnung.
Was hast du aufgehört zu hoffen?
- Wir haben eine schlechte Beziehung.
Was genau gefällt dir an der Beziehung nicht?
- Ich hänge mit meiner Entscheidung fest.
Was hindert dich daran, dich anders zu entscheiden?
- Ich glaube nicht an Ihre Hilfe.
Was hindert Sie daran zu glauben, daß ich Ihnen helfen kann?

Wie ermittle ich Nominalisierungen?

1. Höre zu, wie Dein Gesprächspartner die Oberflächenstruktur formuliert.
2. Frage dich bei jedem Element der Oberflächenstruktur, welches kein Verb ist, ob es ein Ereignis beschreibt oder tatsächlich ein Prozeß ist. Prüfe, ob das vom Substantiv Bezeichnete in eine Schubkarre gelegt werden kann. Kann es in eine Schubkarre gelegt werden, ist es ein Ding. Kann es nicht in eine Schubkarre gelegt werden, dann handelt es sich um eine Nominalisierung.
3. Alternativ zum Schubkarrentest kann das Wort, das im Verdacht steht, eine Nominalisierung zu sein, auch mit dem Wort "andauernd" gebraucht werden. Gibt diese Verbindung einen Sinn, dann handelt es sich um eine Nominalisierung (andauernde Liebe, andauernder Frieden, andauernde Heiterkeit usw.).

Was fange ich mit Nominalisierungen an?

Zuerst entnominalisiere. Mache aus dem unverwandelbaren Ding wieder einen Prozeß, ein Verb.

Beispiel: Die Entscheidung, nach Hause zu gehen, bedrückt mich.
Es bedrückt mich, daß ich mich entschieden habe, nach Hause zu gehen.

Jetzt wende das an, was du bisher gelernt hast. Prüfe, ob etwas getilgt wurde, ob eine Generalisierung vorliegt, und stelle dann die entsprechenden Fragen. In unserem Beispiel:

Was hindert dich daran, anders zu entscheiden?

Mit dieser Frage erreichst du, daß dein Gesprächspartner sich seines Entscheidungsprozesses wieder bewußt wird. Er bemerkt, daß er entschieden hat, nach Hause zu gehen, und er bemerkt, daß es Möglichkeiten gibt, sich anders zu entscheiden, wenn er es will.

In Vorannahmen wird eine Eigenschaft mit einer Person verbunden, ohne daß sie vorher überprüft wurde. Vorannahmen verstecken sich häufig in Vergleichen zwischen zwei Personen oder Gegenständen.

Beispiel: Wenn Maria so dumm ist, will ich nicht mit ihr zusammenarbeiten.

"Dumm" ist die Eigenschaft. Es ist nicht näher erläutert, nicht näher spezifiziert, wie dumm Maria ist. Es ist nicht klar, ob sie tatsächlich "dumm" ist, sondern es wird vorangenommen.

Beispiel: Wenn mein Mann wüßte, wie sehr ich leide, würde er das nicht tun.

Drei Vorannahmen:

1. Ich leide.
2. Mein Mann verhält sich in einer bestimmten Art und Weise.
3. Mein Mann weiß nicht, daß ich leide.

Woher weißt du, daß dein Mann nicht weiß, daß du leidest?

Woher weißt du, daß dein Mann dies nicht tun würde, wenn er weiß, daß du leidest?

Wie ermittle ich Vorannahmen?

1. Höre auf das Hauptprozeßwort oder Verb und nenne dies "Satz A".
Beispiel: Ich fürchte, daß sich mein Sohn als genauso faul erweist wie mein Mann. Hauptprozeßwort: Fürchten
2. Schaffe eine neue Oberflächenstruktur, indem du das Hauptprozeßwort oder Verb mit einem "nicht" verbindest. Im Beispiel: Ich fürchte nicht, daß mein Sohn genauso faul ist wie mein Mann! Nenne diesen Satz "Satz B".
3. Prüfe, was wahr sein muß, damit sowohl Satz A als auch Satz B einen Sinn ergeben. In diesem Fall besteht in beiden Sätzen nur ein Sinn, wenn wahr ist, daß ihr Mann faul ist.

Was fange ich mit Vorannahmen an?

1. Du kannst deinen Gesprächspartner direkt mit der Vorannahme konfrontieren.
Wie genau (unspezifiziertes Verb) erscheint dir dein Mann faul zu sein?
2. Erforsche mit deinem Gesprächspartner zusammen die Vorannahme. Erfrage, ob du richtig verstanden hast, daß ihr Mann faul sei. Beachte Generalisierungen und Tilgungen und erweitere mit den entsprechenden Fragen das Modell deines Gesprächspartners.

Vorannahmen

Vorannahme

=

die Verbindung einer Person/eines Gegenstandes mit einem unüberprüften Adjektiv oder unvollständig spezifizierten Verb.

Semantische Fehlgeformtheit

Semantische Fehlgeformtheiten wirken wie Verzerrungen. Sie schränken das Weltmodell ein, indem sie deinem Gesprächspartner die Wahlmöglichkeiten nehmen. Wir unterscheiden vier Kategorien der semantischen Fehlgeformtheiten:

- Ursache/Wirkung
- Implizierter Kausativ
- Gedankenlesen
- Verlorener Performativ

Diese semantische Fehlgeformtheit umfaßt die Annahme, daß eine von einer anderen Person kommende Handlung bewirkt, daß dein Gesprächspartner eine bestimmte Emotion, ein bestimmtes Gefühl erlebt. Dein Gesprächspartner behauptet, jemand anderes sei dafür verantwortlich, daß er selbst sich schlecht, mies oder sonstwie fühlt. Gelingt es dir, diese Fehlgeformtheit aufzuheben, wird sich dein Gesprächspartner darüber klar, daß er selbst entscheiden kann, ob es ihm gut geht oder nicht. Er bekommt wieder Wahlmöglichkeiten, kann Dinge und Ereignisse in fließende Prozesse umsetzen.

Beispiele:

- Du machst mich traurig.
Wie beeinflusst das, was ich tue, dich dahingehend, daß du dich entscheidest, traurig zu sein?
(Gegenbeispiel oder : "wie genau?")
- Wenn ich das lese, werde ich ärgerlich.
Was genau an dem, was du liest, macht dich wütend?
- Ihre ständige Nachfragerei macht mich ganz verrückt.
Was genau passiert bei dir, wenn sie ständig nachfragt?

In der Oberflächenstruktur von Sätzen taucht häufig das Wort "aber" in einer Ursache/Wirkungsbeziehung auf. Diese Form der Fehlgeformtheit heißt implizierter Kausativ ("Kausal" bedeutet "vom Grunde her").

Beispiel: Ich möchte von zu Hause fort, aber mein Vater ist krank.

Der Sprecher gibt einen äußeren Grund: "Aber mein Vater ist krank" als Erklärung an. Die vollständige Aussage ist:
"Ich möchte von zu Hause fort, aber daß mein Vater krank ist, hindert mich daran."
Dieser äußere Grund, das Kranksein des Vaters, muß nun tatsächlich noch lange kein Hinderungsgrund sein. Es gilt also, die näheren Umstände zu erfragen.

Semantische Fehlgeformtheit

=

Bedeutungs-Übertragungsfehler

Ursache / Wirkung

Ursache / Wirkung

=

die Annahme, daß eine Aktion oder ein Verhalten einer Person verursachen kann, daß eine andere Person eine Emotion oder einen inneren Zustand erlebt.

Implizierter Kausativ

Implizierter Kausativ

=

einen Grund beinhaltend

Wie hinterfrage ich den implizierten Kausativ?

1. Hinterfrage die Oberflächenstruktur, indem du die Beziehung umstellst. Im obigen Beispiel:
Wenn dein Vater also nicht krank wäre, würdest du dann von zu Hause weggehen?
2. Du kannst auch diese Ursache/Wirkungsbeziehung bestehen lassen und fragen:
Wie genau hindert dich die Krankheit deines Vaters daran, von zu Hause wegzugehen?
3. Du verwendest den Modaloperator:
*Willst du damit sagen, daß das Kranksein deines Vaters dich **notwendigerweise** daran hindert, von zu Hause fortzugehen?*

Diese Fehlgeformtheit ist sehr häufig zu beobachten. Dein Gesprächspartner behauptet, die Gedanken eines anderen zu kennen, ohne anzugeben, wie er in den Besitz dieser Informationen gekommen ist.

- Beispiele:*
- Du magst mich nicht.
Woher weißt du, daß ich dich nicht mag?
 - Ich weiß, was ihn glücklich macht.
Wie genau weißt du das?
 - Du weißt, was ich zu sagen versuche.
Woher weißt du, daß ich das weiß?
 - Sie glauben doch auch, daß ich alle Antworten habe.
Woher weißt du, daß sie das glauben?

Weitere Fragen, die du stellen kannst, um an die gewünschten Informationen zu kommen, sind:

- Beispiel:*
- Er berücksichtigt nie meine Gefühle.
Woher weißt du das?
Wie genau berücksichtigt er deine Gefühle nie (unvollständig spezifiziertes Verb)?
Wie macht er das genau (unvollständig spezifiziertes Verb)?
Berücksichtigt er wirklich nie deine Gefühle (Universalquantifikator)?
Woher im einzelnen weißt du, daß er nie deine Gefühle berücksichtigt?

Gedankenlesen

Gedankenlesen

=

die Annahme einer Person, sie wüßte, was ein anderer denkt bzw. fühlt, ohne daß eine direkte Kommunikation über dieses Thema stattgefunden hat.

Ein Performativ gibt Hinweise, wer etwas sagt und für wen es gilt. Es zeigt an, daß jemand eine Aussage macht und ob diese Aussage nur für ihn oder auch für andere gelten soll.

Verlorener Performativ

- Beispiele:*
- Es ist falsch, die Gefühle eines anderen zu verletzen.
Richtig würde der Satz lauten:
Ich sage dir, daß ich es für falsch halte, die Gefühle eines anderen zu verletzen.
Die Fragen zum verlorenen Performativ:
Für wen ist es falsch, gut, schlecht, richtig usw., die Gefühle eines anderen zu verletzen?
 - Es ist falsch, Gefühle zu zeigen.
Für wen ist es verkehrt, Gefühle zu zeigen?
 - Volvos sind die besten Autos der Welt.
Für wen sind es die besten Autos der Welt?
 - Es versteht sich von selbst, daß Heroin illegal sein muß.
Für wen versteht es sich von selbst?
 - Es versteht sich von selbst, daß jeder vernünftige Mensch eine Lebensversicherung braucht.
Für wen versteht sich das von selbst? Oder: Wer sagt, daß sich das von selbst versteht?

Verlorener Performativ

=

Aussagen in Form einer Generalisierung, die etwas über die Welt aussagen, wie sie der Sprecher sieht, ohne daß aus der Oberflächenstruktur der Aussage hervorgeht, daß der Sprecher sich darüber bewußt ist, daß er etwas über sein Modell der Welt aussagt.

Übungen

Überführe die nachfolgenden Sätze durch eine passende Frage in eine vollständige Repräsentation.

Beispiel: Ich fürchte mich!
Wovor?
Ich fürchte mich vor meinem Chef!

So geht das nicht!

.....
.....

Ich kann mir das nicht vorstellen.

.....
.....

Mir reicht!

.....
.....

Ich weiß nicht, was ich sagen soll.

.....
.....

Ich verspreche, mich zu bemühen.

.....
.....

Ich sprach mit meinem Kollegen, der sich langweilte.

.....
.....

Ich lachte, und dann verließ ich den Raum.

.....
.....

Du redest immer, als würdest du dich ärgern.

.....
.....

Meine Freundin hat mich verlassen, so eine wundervolle Frau finde ich nie wieder!

(Testen Sie den Satz gegen alle Meta-Modell-Verletzungen und formulieren Sie eine Frage, die den Klienten sofort in eine neue Denkrichtung lenkt.)

.....
.....

Identifizieren Sie Verletzungen des Meta-Modells

In den folgenden Sätzen gibt es einige Verletzungen des Meta-Modells. Schreiben Sie über die Worte, die eine Verletzung des Meta-Modells darstellen, die entsprechenden Abkürzungen.

URI/FR	Fehlender Referenzindex
UQ	Universalquantifikator
SP	Symmetrische Prädikate
NSP	Nicht symmetrische Prädikate
X v Y	X oder Y
N	Nominalisierung
V	Vorannahme
UW	Ursache/Wirkung
IK	Implizierter Kausativ
GL	Gedankenlesen
VP	Verlorener Performativ
VT	Verbitlungen
ST	Substantivtilgungen
AT	Adjektivtilgungen
VgT	Vergleichstilgungen
AdT	Adverbtilgungen
MO	Modaloperatoren
UV	Unspezifisches Verb

Beispiel:

N UV URI UV
Meine Arbeit hindert mich daran, andere Dinge zu tun.

Ich muß mich anstrengen, ernsthafte Rückschläge zu vermeiden.

Seine sarkastischen Bemerkungen beweisen mir, daß er mich nicht mag.

Es ist falsch, die Verantwortung für die Handlungen anderer zu übernehmen.

Meine Kunden kommen immer zu den unmöglichsten Zeiten mit den unpassendsten Fragen.

Ich hab' die Nase voll, mich mit Ihren Launen auseinanderzusetzen.

Ich weiß schon, worauf Sie hinauswollen, aber das zieht bei mir nicht.

Schreiben Sie hinter die nachfolgenden Sätze die Art der Meta-Modell-Verletzung

1. Niemand mag mich.
2. Es ist besser, wenn man eine Lebensversicherung rechtzeitig abschließt.
3. Frauen sind intelligenter als Männer.
4. Du kannst doch sehen, was ich fühle.
5. Ich bin sehr erfreut, daß du dich so gut entwickelt hast.
6. NLP macht mich verrückt.
7. Ich habe zu Kunden einfach nie so ganz spontan Kontakt.
8. Die Wirklichkeit ist eine Frage der Wahl.
9. Krankenschwestern sind geduldige Menschen.
10. Kinder kämpfen ständig um die Aufmerksamkeit der Erwachsenen.
11. Er kommt zwei Stunden zu spät.
12. Meine Sekretärin lächelt mich freundlich an.
13. Er mag mich nicht.
14. Mercedes stellt die besten Autos her.

15. Mein Chef war sauer.
16. Ich habe die Angewohnheit, bestimmte Situationen zu vermeiden.
17. Ich habe die schlimmsten Probleme, die es gibt.
18. Ich habe keine Hoffnung.
19. Diese Übung ist langweilig.
20. Ich kann mir schon denken, was er denkt.
21. In dieser Welt sind wir alle Fremde.
22. Du kannst nicht zweimal in denselben Fluß steigen.
23. Die ganze Existenz, alles ist in ständiger Bewegung.
24. Wenn ich ein Zentrum in der Welt finden kann, das sich nicht bewegt, kann ich die ganze Welt ohne Schwierigkeiten erklären.
25. Im Zentrum des Seins existiert nur noch IST-heit.
26. Der Weise geht seinen Weg, ohne sich umzuschauen.
27. Alle Weisheit besteht nur aus Worten.
28. Ich kann diesen ganzen Quatsch nicht mehr hören.
29. Es ist ein irrer Spaß, weise zu sein.
30. Aber nur, solange du nicht zu glauben beginnst, was du sagst.

Bei den bisherigen Übungen wurde das Meta-Modell sozusagen auf ganz kleine Chunks angewendet. D.h., wir haben das Sammeln von Informationen geübt. Dabei ist klargeworden, daß es ohne eine vernünftige Hypothese bzw. ohne ein klares Ziel für die Arbeit zu einem sinnlosen Anhäufen und irrelevanten Informationen kommt. Die Fragen werden beliebig, und der Klient verliert die Lust an der Mitarbeit, weil er spürt, daß die Fragerei plan- und richtungslos ist.

Gleichzeitig ist zu bedenken, daß ich mit jeder Frage nicht nur Informationen bekomme, sondern auch in dem anderen einen bestimmten Zustand hervorrufe dadurch, daß er sich an eine bestimmte Situation erinnert oder eine mögliche im Geiste durchspielt. Daher ist es sehr wichtig, zu wissen, welche Informationen und welche Zustände ich als Therapeut brauche.

1. *Problemrahmen:*

Denke an ein Problem, das du hast, und achte darauf, was passiert, während du die folgenden Fragen hörst bzw. liest:

- Worin besteht dein Problem?
- Wie lange hast du schon dieses Problem?
- Wann begann dieses Problem?
- Wer ist an der Situation schuld?
- Was war das schlimmste Beispiel für dein Problem?
- Was empfindest du dabei, daß du so ein Problem hast?

Ziele spezifizieren

Normalerweise beginnen Menschen erst nach dem Problem zu fragen, um dann in Richtung Lösung zu denken. Wir werden hier genau das Umgekehrte machen. Wir fragen erst nach dem ZIEL (OUTCOME), und dann gehen wir von da an rückwärts und fragen uns, was notwendig ist, um dieses Ziel zu erreichen. Diese Methode gibt uns einen "RELEVANZFILTER". Dadurch, daß wir wissen, was wir erreichen wollen, können wir entscheiden, welche Informationen wichtig sind und welche nicht.

2. Zielrahmen:

Achte jetzt darauf, was in dir geschieht, während du die nächsten Fragen hörst bzw. liest:

- Was möchtest du?
- Woran wirst du merken, daß du dein Ziel erreicht hast?
- In welchem Kontext möchtest du das neue Verhalten/Erleben? Mit *wem, wo, wann?*
- Welche Ressourcen hast du bereits, um dir selbst zu helfen, das Ziel zu erreichen?

Welche Unterschiede in deinem eigenen Erleben stellst du beim Vergleich der beiden Arten von Fragen fest? Die erste Gruppe von Fragen hat die Tendenz, den anderen tiefer und tiefer in das unerwünschte Erleben hineinzuführen. Im Gegensatz dazu orientiert die zweite Gruppe von Fragen auf die möglichen Lösungen für das Problem hin und damit in Richtung auf all die angenehmen Gefühle, die damit verbunden sind. Eine der Schwierigkeiten, die dir wahrscheinlich ab und zu mit Klienten begegnen werden, besteht darin, daß dein Klient einen OUTCOME wünscht, bei dem du die ökologischen Schwierigkeiten schon auf den ersten Blick sehen kannst. Z.B. könnte es sein, daß ein Klient auf die Frage, was er will, antwortet: "Ich möchte keine Schuldgefühle mehr haben, wenn ich meine Frau schlage!"

Der zweite Fall, in dem du wahrscheinlich einen Meta-Outcome brauchst, ist der, bei dem dein Klient einen zwar ökologischen, aber nur sehr schwer zu erreichenden Outcome wünscht.

Wenn sich jemand etwas wünscht, dann darum, weil es eine Funktion befriedigt. Die gleiche Sache kann für verschiedene Menschen verschiedene Funktionen erfüllen. So kann ein Auto als Transportmittel, als Statussymbol, als Weg zur persönlichen Unabhängigkeit usw. erlebt werden. Bevor du damit beginnst, einen Outcome zu spezifizieren, ist es oft nützlich, zu fragen, welche Funktion damit im Leben des Klienten erfüllt werden soll. Dadurch gehst du auf eine höhere logische Ebene und stellst so sicher, daß die spezifischen Ziele, die du mit deinem Klienten erreichen willst, auch tatsächlich seinem übergeordneten Ziel dienen.

Will ein Klient z.B. schlank werden, damit er bessere Chancen beim anderen Geschlecht hat, dann sind das andere Motive, als wenn er um seine Gesundheit fürchtet. Dieser Meta-Outcome kann sehr unterschiedliche konkrete Ziele in der Therapie zur Folge haben, obwohl beide Klienten sagen: "Ich will schlanker werden!"

Oder stelle dir vor, ein Klient sagt zu dir:

"Am liebsten würde ich meine Frau umbringen!" Und du antwortest:

"O.K., stellen Sie sich vor, Sie hätten sie umgebracht, was hätten Sie davon?"

"Ich hätte mich endlich gerächt!"

"Nun gut, nachdem Sie Ihre Rache haben, was haben Sie davon?"

"Ich hätte ihr endlich gezeigt, was für eine Schlampe sie ist!"

"Ja, genau, und nachdem Sie ihr das gezeigt haben, was haben Sie davon?"

„Ich könnte mich wieder im Spiegel anschauen; ich hätte meinen Selbstrespekt wieder!“

Bedingungen der Wohlgeformtheit

Zustand mit positiven Worten beschreiben.

Die Lösung muß durch den Klienten ausgelöst und kontrolliert werden können.

Sensorisch definite Beschreibung.

Angemessene Chunk-Größe.

Mit jedem Schritt bist du immer unspezifischer geworden. Du bist auf der Abstraktionsleiter immer höher geklettert, bis du zu einem OUT-COME gekommen bist (Selbstrespekt), für den der Klient sich eine ökologische Realisierung wünscht.

Meta-Outcomes

1 „Was möchtest du erreichen?“ (Gewünschter Zustand)

- a) *Zustand mit positiven (affirmierenden) Worten beschreiben.* Wenn der Klient sagt: „Ich möchte nicht mehr leiden“, dann frage: „Wie möchtest du dich statt dessen fühlen?“ Wenn jemand seinen Outcome in negativer Weise (ich möchte nicht ...) formuliert, dann gibt es im Prinzip unendlich viele Wege, dieses Ziel zu erreichen. Wenn jemand keine Angst mehr haben will, dann kann er statt dessen Freude, Aggressivität, Liebe, Wut, Geduld usw. empfinden, denn das sind alles *Nicht-Angst-Zustände*. Negative Outcomes geben uns keine Richtung an, in der wir arbeiten sollen.

Absurde Vorschläge. Wenn der Klient trotz mehrmaliger Aufforderung immer noch negative Formulierungen benutzt, dann kann man geradezu absurde Vorschläge machen, wie er sein Problem lösen könnte. Z.B. könnte ein Klient sagen, daß er möchte, daß seine Frau endlich aufhört, ihn zu kritisieren. Sage ihm: „Sperren Sie sie in die Abstellkammer, dann kann sie Sie nicht mehr kritisieren.“ Dadurch bekommt man die Gelegenheit, sich auf die non-verbalen Reaktionen bei unökologischen Outcomes zu kalibrieren.

- b) *Die Lösung muß durch den Klienten ausgelöst und kontrolliert werden können.* D.h., der Klient muß im Prinzip in der Lage sein, alles das, was nötig ist, um die Lösung seines Problems zu bewerkstelligen, alleine und aus eigener Kraft und Initiative zu machen. Wenn ein Klient sagt: „Bringen Sie bitte meine Frau in Ordnung!“, ist das keine wohlgeformte Anweisung. Denn die Frau ist erstens nicht anwesend, und es ist nicht klar, ob die Frau das überhaupt will. Ausgehend von diesem Wunsch des Klienten kann man ihn fragen, ob es Probleme in seiner Ehe gibt. Im Zuge eines solchen Interviews könnte es sich ergeben, daß man ihn fragen kann, ob man ihn richtig verstehe, daß er sich gerne andere Reaktionen von seiner Frau wünsche, als er sie bisher bekommt. Wenn der Klient dies bejaht, kann man anfangen, mit ihm einen wohlgeformten Outcome zu formulieren. Wie kann er *sein* Verhalten verändern, damit er die Reaktionen von seiner Frau bekommt, die er gerne hätte?

Wenn der Klient sein Problem so definiert, daß die Lösung außerhalb seiner Kontrolle liegt, gerät er automatisch in einen *stuck state*. In diesem Falle ist es zuerst notwendig, ihn z.B. mit Hilfe von Präsuppositionen in eine Denkrichtung zu bringen, in der er erkennen kann, daß die Lösung seines Problems im Rahmen seiner Möglichkeiten liegt.

Hier noch eine **WARNUNG:**

Benutzen Sie niemals das Wörtchen warum, um einen Meta-Outcome zu bekommen. Mit dieser Frage führen Sie die Person in die Vergangenheit und provozieren nur unnötig Rechtfertigungen und ein Klima, in dem der Klient meint, er müsse sich verteidigen.

- c) *Sensorisch definite Beschreibung.* Eine Beschreibung, bei der sensorisch (mit den fünf Sinnen erfassbar) klar ist, was gemeint ist. Eine solche Beschreibung muß nicht notwendigerweise verbal/digital sein, eine Verhaltensdemonstration kann manchmal sogar noch besser sein. Wenn jemand z.B. in einem bestimmten Kontext selbstbewußt sein möchte, ist es sinnvoll, sich dies verhaltensmäßig demonstrieren zu lassen. Diesen Zustand kann man dann ankern und ihn dann in den entsprechenden Kontext einbauen.
- d) *Angemessene Chunkgröße.* Wenn das Ziel sehr global formuliert ist, bittet man den Klienten, dieses Ziel (Outcome) in kleinere zu unterteilen. Wenn z.B. jemand sagt: "Ich möchte im Leben glücklich sein", könnte man ihn fragen, in welchen Bereichen im einzelnen, usw.
- e) *Meta-Outcome.* "Was hast du davon, wenn du dieses Ziel erreicht hast?" Manchmal haben Klienten sehr realistische Ziele, aber der Meta-Outcome paßt nicht besonders gut zu dem Ziel. Z.B., jemand möchte ein guter NLP-Trainer werden, weil er denkt, daß das seine Freundin beeindrucken könnte. Oder jemand möchte mehr Geld verdienen, weil er denkt, daß er dadurch mehr Freunde bekommt. Beide Ziele sind realistisch, aber der dahinterliegende Zweck (Meta-Outcome), also der eigentliche Grund, warum diese Menschen diese Ziele erreichen wollen, könnte auf andere Weise viel effektiver erreicht werden.

Abschließend sei hier noch angemerkt, daß es im Gespräch mit dem Klienten nicht darum geht, ihm klarzumachen, er müsse die Verantwortung für sein Leben übernehmen, usw. Vielmehr geht es darum, ihm klarzumachen, daß er mehr Chancen hat, das zu bekommen, was er möchte, wenn das Resultat von seinen Aktivitäten abhängig ist und nicht von denen eines anderen. Außerdem bestätigen verschiedenste Versuche, u.a. auch mit Ratten, daß Lebewesen, die Kontrolle über ihren Lebensraum haben, gesünder sind als solche, die keine oder nur sehr wenig haben. Natürlich hat niemand völlige Kontrolle über seine Umgebung, aber es ist sinnvoller, sich auf die Bereiche zu konzentrieren, in denen man Kontrolle hat, als auf die, in denen man keine hat.

Modaloperatoren spielen in Sätzen, in denen Menschen Limitationen formulieren, eine große Rolle. Z. B.: *Ich kann nicht* oder: *Ich will nicht, wenn ich muß* oder: *Ich darf nicht, obwohl ich wollte*, usw.

Eine Möglichkeit, die Limitationen, die sich durch diesen Gebrauch von Modaloperatoren äußern, zu überwinden, besteht darin, die Modaloperatoren in neue, ungewohnte Kombinationen mit anderen Modaloperatoren zu bringen.

Beispiel:

Jemand sagt: Ich kann nicht X.

Der Therapeut antwortet: Sage mir bitte folgende Sätze nach: Ich kann nicht X, obwohl ich will, aber ich möchte gerne, obwohl ich noch nicht weiß, wie es geht, ich muß nicht X, nur weil ich sollte, aber ich darf, obwohl ich nicht muß.

Eine andere Variante könnte z. B. so gehen:

Klient: Ich kann nicht X.

Therapeut: D. h., obwohl du willst und es gerne möchtest, weißt du noch nicht, wie es geht.

Klient: Ja.

Therapeut: D. h., du möchtest es, obwohl du es solltest, aber du mußt nicht, nur weil du es willst.

Klient: *sieht verwirrt aus*

Therapeut: Also, du darfst wollen, obwohl du es ja noch nicht kannst, aber das mußt du nicht, außer du möchtest es.

Andere Variante:

Du könntest es, wenn du es wolltest,
aber du mußt nicht,
aber du solltest es, wenn du es wünschst,
was noch nicht heißt, daß du es kannst,
nur weil du es willst,
aber es muß nicht so sein,
ist es nicht so?

Frank Farrelly bemerkte mal, daß es ein Kriterium für Erwachsensein ist, daß man in der Lage ist, etwas zu wollen, von dem die Eltern meinen, daß man es machen sollte. Daraus könnte man z. B. folgenden Satz konstruieren: Nur weil ich etwas sollte, muß ich es nicht wollen, aber ich darf es wollen, obwohl ich es sollte.

Eine andere Variante ist der Betonungs-Shuffle. Jemand äußert z. B. den Satz: Ich muß immer dasselbe tun. Dieser Satz kann jetzt so ausgesprochen werden, daß jedes einzelne der fünf Worte extra betont wird oder daß jeweils zwei Worte des Satzes besonders betont werden. Dadurch werden die verschiedenen impliziten Bedeutungen des Satzes bewußtgemacht, und die eine Bedeutung, die der Klient diesem Satz bisher gegeben hat, beginnt sich zu relativieren.

Inkongruenzen

*"Wenn ein Mensch in seinem Verhalten inkongruent ist,
signalisiert er damit,
daß er mehr als ein Modell für seine Welt hat."
Bandler/Grinder*

Wenn Menschen sich mitteilen wollen, dann haben sie verschiedene Möglichkeiten dazu. Sie haben sozusagen verschiedene *OUTPUT-KANÄLE*. Sie können etwas sagen (auditiv digital), und das, was sie sagen hat eine bestimmte Klangfarbe, einen bestimmten Rhythmus, Lautstärke usw. (auditiv analog). Gleichzeitig haben sie dabei eine bestimmte Körperhaltung, eine bestimmte Mimik und Gestik. Die Botschaften, die auf den verschiedenen Outputkanälen gegeben werden, können entweder alle übereinstimmend dasselbe ausdrücken (*KONGRUENZ*), oder sie können nicht übereinstimmen (*INKONGRUENZ*). Jede dieser Botschaften (ca. eine pro Outputkanal) nennen wir *PARA-BOTSCHAFTEN*.

Da Menschen zu ein und demselben Thema oft unterschiedliche und sich widersprechende Gefühle und Meinungen haben, aber meist nur eine davon im Bewußtsein akzeptieren, drücken sie die anderen unbewußt auf einem anderen Outputkanal aus. Im NLP geht man nicht davon aus, daß eine dieser Botschaften die eigentlich wahre oder wichtigste ist, sondern jede Botschaft ist eine Mitteilung über einen Aspekt des subjektiven Erlebens des Klienten, und Inkongruenzen weisen auf noch nicht integrierte Teile des Modells der Welt des Klienten hin.

Inkongruenz in diesem Sinne ist übrigens keine moralisch wertende Kategorie, und sie beschreibt auch nicht die Abweichung von einem Verhaltensideal, sondern ausschließlich die Unterschiedlichkeit von verschiedenen Para-Botschaften.

Für einen Therapeuten, aber auch für alle anderen Menschen, die wirklich professionell kommunizieren lernen wollen, ist es notwendig, solche Inkongruenzen wahrnehmen zu lernen. Dabei geht nichts über wirklich saubere Sinneskanäle. Im folgenden werden einige typische Kommunikationsmuster aufgelistet, die zum Erkennen von Inkongruenzen besonders gut geeignet sind. Es gibt allerdings noch viel mehr davon, doch sind diese für alle diejenigen, die damit beginnen wollen, Inkongruenzen erkennen zu können, besonders hilfreich.

"Da jeder von uns die Möglichkeit hat, seine Erfahrung in verschiedenen Repräsentationssystemen zu organisieren, taucht die Frage auf, ob diese Repräsentationssysteme nicht nur unterschiedliche Informationsarten, sondern auch unterschiedliche Modelle der Welt für dieselbe Person aufweisen."

(Bandler, Grinder: Kommunikation und Veränderung, S. 38)

KONGRUENZ:

=

"Der Begriff 'Kongruenz' wird verwendet, um eine Situation zu beschreiben, in der die kommunizierende Person alle Outputkanäle aufeinander abgestimmt hat, so daß jeder die gleiche oder eine kompatible Botschaft darstellt, weiterleitet oder vermittelt."

(Bandler, Grinder: Kommunikation und Veränderung, S. 55)

INKONGRUENZ

=

"Der Begriff 'Inkongruenz' bezeichnet eine Situation, bei der die kommunizierende Person Botschaften durch ihre Outputkanäle vermittelt, die nicht zusammenpassen oder nicht kompatibel sind."

(Bandler, Grinder: Kommunikation und Veränderung, S. 55)

Fall 1: "aber"

Manchmal äußern Menschen Limitierungen oder ein Unbehagen an einer Situation, bei der man sich als Zuhörer unwillkürlich fragt: "Warum machst du es dann nicht anders?"

Beispiele:

- Ich möchte wirklich die Art, wie ich in der Öffentlichkeit auftrete, ändern.
- Ich möchte eigentlich nicht zu der Party gehen.
- Ich würde schon ganz gerne auch mal ohne meinen Partner weggehen.

Bei einer normalen Aussage fällt die Betonung des Satzes zum Ende hin ab. Bei einer Frage oder einem Satz mit einem unausgesprochenen "aber" steigt sie allerdings zum Ende hin an. Dieses Betonungsmuster tritt bei Sätzen, die wir *implizite Kausative* nennen, auf. D.h., daß es bei einem solchen Satz implizit einen nicht ausgesprochenen Grund gibt, warum etwas nicht gemacht oder erlebt wird.

Wenn man einen solchen Satz hört, kann man sich z.B. leicht zum Klienten rüberbeugen und sagen: "ABER?" Der Klient wird dadurch aufgefordert, sich den nicht ausgesprochenen Grund (Kausativ) bewußt zu machen.

Beispiele:

- Ich möchte wirklich die Art, wie ich in der Öffentlichkeit auftrete, ändern.
Therapeut: "... aber?..."
- "... ich habe Angst, daß mich die Leute dann nicht mehr beachten."

Fall 2: Die Meta-Frage

Die Meta-Frage hängt eng mit dem zusammen, was V. Satir ein Meta-Gefühl genannt hat. Ein Meta-Gefühl ist ein Gefühl über ein Gefühl. Z.B. habe ich Angst vor meinem Chef und ärgere mich darüber, daß ich Angst habe. Dann ist der Ärger ein Meta-Gefühl relativ zur Angst. Um solche Meta-Gefühle zu elizitieren, kann man eine Meta-Frage stellen.

Beispiele:

- Ich habe Angst vor meinem Chef!
Therapeut: Und wie fühlt es sich an, Angst vor dem Chef zu haben?
- Es ärgert mich, denn es paßt so gar nicht zu meinem Selbstbild, und außerdem denke ich, daß es nicht notwendig ist.

Fall 3: Eine anatomische Grundlage für Inkongruenz

Aus der Gehirnforschung ist bekannt, daß bei Rechtshändern die dominante Gehirnhemisphäre die linke ist. In dieser befindet sich auch das Sprachzentrum. Bekanntlich steuert die linke Hemisphäre die rechte Körperseite und umgekehrt. Es kommt oft vor, daß das, was der Klient sagt, mit den Para-Botschaften auf der rechten Körperseite übereinstimmt, aber nicht mit denen der linken Körperseite.

PARA-BOTSCHAFT

=

"Der Begriff 'Para-Botschaft' wird für zwei oder mehr Botschaften verwendet, die aus verschiedenen Repräsentationssystemen oder öfter aus verschiedenen Outputkanälen kommen. Para-Botschaften können zueinander entweder kongruent oder inkongruent sein."

(Bandler/Grinder, Kommunikation und Veränderung, S.56)

Beispiel: So spricht jemand von einem offenen Gedankenaustausch mit seinem Lebenspartner, während die linke Hand wie in Gedanken zum Hals geht und eine Würgebewegung macht.

Weiter typische Inkongruenzmuster sind:

- Klang der Stimme paßt nicht zum Inhalt.
- Die Gestik paßt nicht zum Gesagten.
- Die Wortwahl paßt nicht zur Intention des Sprechers.
- Die Mimik paßt nicht zur Gestik. Usw.

Umgang mit Inkongruenzen

Nachdem wir Inkongruenzen festgestellt haben, stellt sich die Frage, wie wir damit umgehen. Der erste Schritt besteht darin, die simultane (gleichzeitige) Inkongruenz in eine sequentielle (nacheinander) umzuwandeln und dem Klienten damit gleichzeitig bewußzumachen, was er außerhalb seines Bewußtseins zu einer bestimmten Situation seines Lebens noch empfindet. Dazu teilen wir die beiden Botschaften auf (POLARITÄTEN).

Beispiel: Ein Klient sagt über seine Ehe, daß er "ganz zufrieden ist und seine Frau eigentlich sehr liebt".

Während er das sagt, können wir neben dem impliziten Kausativ eine angespannte Stimme hören, und wir sehen, wie die linke Hand mit ausgestrecktem Zeigefinger heftig gestikuliert und die rechte Hand mit der Handfläche nach oben entspannt im Schoß liegt.

Wenn wir dieses Stück Kommunikation in die entsprechenden Polaritäten aufteilen, dann bedeutet das, daß der Klient einmal seine positiven Gefühle ohne jede Beimischung von negativen Gefühlen ausdrückt und andererseits seine negativen Gefühle ohne Beimischung seiner positiven Gefühle ausdrückt.

Um das zu erreichen, können wir ihn z.B. bitten, sich auf einen Stuhl zu setzen, um nur seine positiven Gefühle für seine Frau auszudrücken. Als Therapeut verhalten wir uns wie ein Regisseur und geben ihm Anweisungen und Hinweise, bis alle Para-Botschaften kongruent sind.

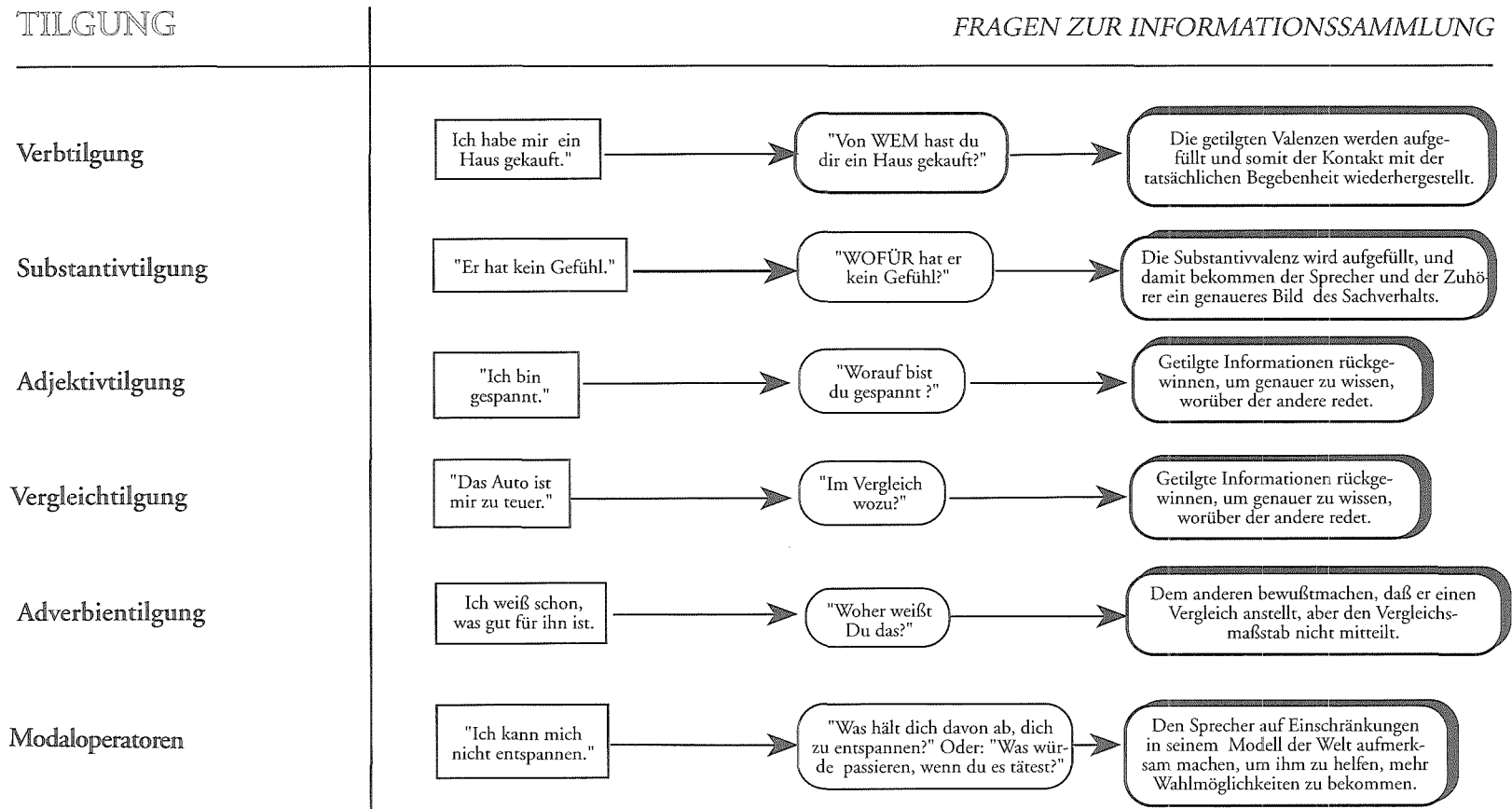
Dann bitten wir den Klienten, sich auf einen anderen Stuhl zu setzen, und helfen ihm, alle negativen Gefühle voll auszudrücken. (Diese Technik geht auf die Gestaltarbeit von F. Perls zurück.)

Wenn beide Anteile kongruent ausgedrückt wurden, können wir dazu übergehen, die beiden Anteile in Kontakt zueinander zu bringen. Z.B. kann ein Dialog zwischen den Teilen beginnen. Hierbei geht es darum, die jeweilige positive Absicht bewußzumachen (eventuell hochchunken), um dann in der nächsten Phase zu beginnen, beide Teile zu integrieren. Der Kontakt soll im gleichen Repräsentationssystem stattfinden!

Um beide Teile zu integrieren, hilft der Therapeut dem Klienten, eine META-POSITION aufzubauen (ähnlich wie bei Position 1-2-3).

“Um Integration und damit eine Meta-Position zu erreichen, müssen die zwei oder mehr Gruppen von Repräsentationen des Klienten, die im gleichen Repräsentations-System miteinander in Kontakt gebracht wurden, nun den Anstoß erhalten, sich in einer einzigen neuen Repräsentation zu reorganisieren, die alle Para-Botschaften beider vorherigen einschließt und selbst umfangreicher ist als die Summe beider. Z.B. wenn ein Klient zwei Polaritäten hat ($A + B$), wobei A nicht B impliziert und B nicht A, so stellen beide Repräsentationen des gleichen Gebietes dar, die sich gegenseitig ausschließen. Eine Meta-Position wäre also keine Repräsentation von $A + B$, sondern eine Menge von $+/- (A, B)$, eine Repräsentation (X), die alle Möglichkeiten von $A + B$, aber auch von Nicht-A und Nicht-B enthält und außerdem die reiche Auswahl, die sich aus den vielen Kombinationen innerhalb und zwischen den Polaritäten ergibt.“
(Bandler, Grinder: *Kommunikation und Veränderung*, Seite 96/97)

META-MODELL



GENERALISIERUNG

FRAGEN ZUM MODELL DER WELT

Nicht-symmetrische Prädikate

"Mein Mann lächelt mich nie an."

"Lächelst du deinen Mann nie an?"

Auf den möglichen eigenen Anteil an der Interaktion hinweisen.

Symmetrische Prädikate

"Mein Freund streitet immer mit mir."

"Streitest du immer mit deinem Freund?"

Auf die Symmetrie des Verhaltens hinweisen.

Fehlender Referenzindex

"Ich vermeide bestimmte Situationen."

"Welche Situationen vermeidest du?"

Der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit wird wiederhergestellt.

X oder Y

"Ich muß mich um andere Menschen kümmern."

"Sonst passiert was?"

Dem Gesprächspartner helfen, sich über die wirklichen Gründe klarzuwerden.

Generalisierter Referenzindex

"Deutsche sind gemütlich."

"Alle Deutschen?"

Gegenbeispiel finden

Universalquantifikator

"Ich mache niemals etwas richtig."

"Niemals?"

Gegenbeispiel finden

Unvollständig spezifizierte Verben und Substantive

"Er ignoriert mich einfach."

"Was genau macht er, damit du dich ignoriert fühlst?"

Das Verb (Substantiv) spezifizieren und eventuell auch Komplexe Äquivalenz.

Komplexe Äquivalenz

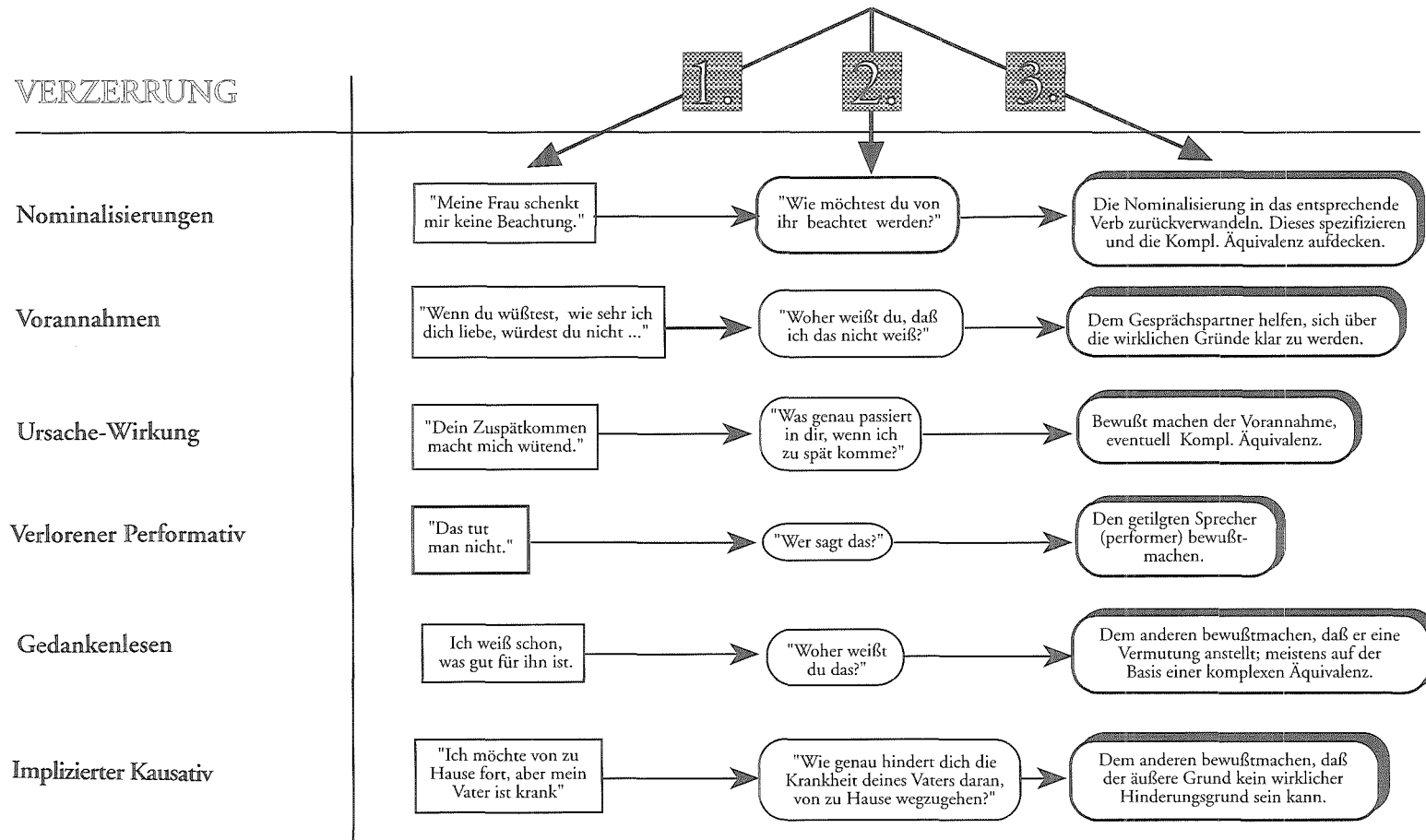
"Du liebst mich nicht, du bringst mir keine Blumen mehr."

"Hast du schon mal jemandem keine Blumen mitgebracht, obwohl du ihn liebst?"

Gegenbeispiel: Bewußtmachen der Vorannahmen.

1. Identifizieren der Meta-Modell-Verletzung
2. Herausforderung der Verletzung durch eine entsprechende Frage
3. Wissen, was der Outcome sein soll.

FRAGEN ZUM MODELL DER WELT



Strategeme zur Nutzung des Meta-Modells

Das Meta-Modell der Sprache liefert uns Fragen, die es uns ermöglichen, verlorengegangene (getilgte) Informationen zurückzugewinnen bzw. etwas über das Modell der Welt des Klienten zu erfahren. Es gibt uns keine Anweisung darüber, wie wir Limitierungen im Modell der Welt eines anderen auflösen können. Zu diesem Zweck sind nachfolgend einige Strategeme zur Auflösung von limitierenden Glaubenssätzen aufgelistet. Diese Liste ist in keiner Weise vollständig, sondern enthält Strategeme für typische Situationen.

Strategem
=
Format, Muster für eine
Vorgehensweise

Glaubenssätze, die nach dem Schema Ursache-Wirkung funktionieren, hinterfragt man wie folgt:

Ursache / Wirkung

1. Frage den Klienten, woher er weiß, daß diese Beziehung besteht. Die Antwort auf die Frage wird erneut mit folgendem Satz hinterfragt:
Woher weißt du das?
2. Dieses Strategem führt normalerweise zu zwei möglichen Ausgängen:
 - a) "Ich weiß auch nicht!"
 - b) "Weil ... (traumatische Situation in der Kindheit)."
- zu a) in diesem Fall sagt der Therapeut:
Wenn du nicht weißt, daß ..., was könnte dann genauso gut gelten?
Ziel: Installation eines nützlicheren Glaubenssatzes.
- zu b) Re-Imprint oder ähnliches Format zum Heilen von frühkindlichen Traumata.

Glaubenssätze, die nach dem Schema der Komplexen Äquivalenz (X Y) funktionierten, entmacht man wie folgt:

Komplexe Äquivalenz

1. Man fragt den Klienten, was Y für ihn bedeutet bzw. was es für ihn bedeutet, daß Y
2. Auf die Antwort wird nach dem gleichen Schema hinterfragt:
Was bedeutet es für dich, daß Z... ?
Dieses Strategem wird so lange fortgesetzt, bis der Klient zu einem Kern-Glaubenssatz auf der Identitätsebene kommt, wie z.B. "Ich habe kein Recht zu leben" oder: "Ich bin nicht liebenswert."
3. Dann wird X mit dem Kernglaubenssatz kurzgeschlossen.
Wenn ich dich also richtig verstehe, bedeutet X, du bist (Kernglaubenssatz).
Dabei kommen dann Äquivalenzen zurage, wie: "Wenn mir jemand widerspricht, bedeutet das, ich habe kein Recht zu leben." In dieser Gegenüberstellung wirkt der Glaubenssatz so absurd, daß er sich meist sofort von selbst auflöst. Wenn nicht, Re-Imprint oder eine systemische Intervention.



Eine andere Möglichkeit besteht darin, die Evidenzprozedur für die Komplexe Äquivalenz zu hinterfragen. D.h.: *Woher weißt du, daß X Y äquivalent ist?*

Bei dieser Strategie kommen wir häufig zu einem prägenden Ereignis, welches nicht ausreichend verarbeitet worden ist. (Trauma)

$$X \overset{?}{\equiv} Y$$

Eine weitere Möglichkeit, eine Komplexe Äquivalenz zu hinterfragen, besteht darin, dem Klienten zu helfen, Y durch etwas anderes zu ersetzen, was für sein Leben und die Umstände angemessener ist.

$$X \equiv Y \rightarrow L$$

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Reaktion auf die behauptete Komplexe Äquivalenz als ganze zu verändern, so daß die Komplexe Äquivalenz weiter gilt, aber der Betreffende auf sie emotional ressourcenvoller reagieren kann.

$$\{X \equiv Y\} \begin{matrix} \text{Reaktion} \\ \text{verändern} \end{matrix}$$

Bei all diesen verschiedenen Strategien ist es wichtig, daß man eine **Arbeitshypothese** formuliert, auf deren Basis man überhaupt in der Lage ist, eine Frage zu formulieren. Wenn aufgrund der Antwort klar ist, daß diese Hypothese nicht weiterführt, dann formuliert man eine neue, die es ermöglicht, erneut **gezielt** zu fragen. Ohne eine Arbeitshypothese ist das Fragen ziellos, und der Klient kann den Sinn der Fragen nicht erkennen, was schnell zu einem Rapportbruch führt.

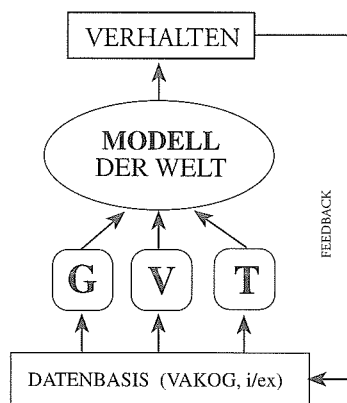
Manchmal formulieren Menschen ihre Glaubenssätze oder Limitierungen so, daß sie Modaloperatoren benutzen, die ihren Beitrag zur Limitierung verschleiern. Die folgenden Beispiele zeigen ein Verhalten von Klienten an, das mit dem Motto "Wasch mich, aber mach mich nicht naß" charakterisiert werden kann. Der Klient versucht, dem Therapeuten die Verantwortung für die Lösung seines Problems aufzubürden.

Beispiel: K: "Ich darf nicht aggressiv sein!"
T: "Gut, dann eben nicht."
K: reagiert total verwirrt.

K: "Ich darf nicht aggressiv sein!"
T: "Woher weißt du das?"
K: "Das ist nicht erlaubt."
T: "Gut, dann erlaube ich es dir hiermit."

Ziel beider Interventionen ist es, den Klienten zu einer angemessenen Formulierung der Limitation zu bewegen (Ökologie des Geistes). Eine angemessene Formulierung dieser Limitierung könnte sein:

Klient: Ich traue mich nicht aggressiv zu sein, weil ich Angst habe, mich lächerlich zu machen, aber ich würde gerne meine Wut ausdrücken können und habe gleichzeitig Angst davor, was das für Folgen haben könnte, und ich möchte, daß du mir hilfst.



Dieses Strategem nutzt man, um die konkreten Auswirkungen eines Glaubenssatzes bewußtzumachen und ihn dadurch ad absurdum zu führen.

Beispiel:

K: "Wenn es mir besser geht als anderen, dann bin ich unsozial."
T: "D.h, dir muß es schlechter gehen als allen anderen."
K: "Ja."
T: "D.h., daß dann all die anderen relativ zu dir unsozial sind."
K: Verwirrt und belustigt: "Ja?!"
T: "Also am besten wäre es, wenn es allen gleich gehen würde."
K: Nachdenklich: "Ja."

Unangemessener Modaloperator

Strategem:
Limitations bestätigen

Strategem:
Verantwortung paradox an den Klienten zurückgeben

Chunking Down

T: "Nun, das stelle ich mir lustig vor. Stell dir vor, jeder hätte einen Befindlichkeitsmesser am Handgelenk, wie eine Uhr. Dieser Befindlichkeitsmesser sendet über Satellit die Befindlichkeit aller 6 Mill. Menschen auf der Erde an einen Großrechner. Der rechnet dann die Durchschnittsbefindlichkeit der Weltbevölkerung aus. Und meldet dir zurück, ob deine Befindlichkeit oberhalb oder unterhalb des Durchschnitts liegt. Liegt sie unter dem Durchschnitt, mußt Du ganz schnell etwas machen, damit es dir besser geht, sonst sind alle anderen Menschen unsozial. Geht es dir besser, mußt du sofort etwas tun, damit es dir schlechter geht, sonst bist du unsozial. Und stell dir vor, du hast ein Baby, dem es nach dem Füttern so richtig gut geht, dann mußt du es ein bißchen quälen, damit es sich gleich an soziales Verhalten gewöhnt."

K: Fängt schallend an zu lachen und sagt: "Ich glaube, das ist alles ziemlicher Quatsch mit dem unsozial."

Unter Spiele versteht man calibrated loops, die man vorwiegend in der Primärfamilie gelernt hat und sie dann als Erwachsener in anderen sozialen Kontexten wiederholt.

Beispiel: "Wenn ich in einen Konflikt gehe, dann verliere ich."

Durch Metamodellieren des Klienten kommt heraus, daß der Klient einen Mitarbeiter hat, der regelmäßig 15 Min. zu spät kommt, aber ansonsten ein guter Mitarbeiter ist. Beide spielen miteinander das Spiel schwacher Vater - rebellischer Sohn. In dem Moment, in dem der Klient erkennt, daß er mit seinem Mitarbeiter auf der unbewußten Ebene die ungelöste Vater-Sohn-Problematik nachspielt, verliert der Konflikt an Schärfe, und der Klient kann durch die Bearbeitung seiner Vater-Beziehung neue Erlebnis- und Verhaltensweisen gegenüber seinem Mitarbeiter gewinnen.

Diese Strategeme führen zu neuen Glaubenssätzen, Einstellungen und Erlebnisweisen, die zu Anfang etwas ungewohnt sind. Hier ist es wichtig, den Klienten darauf hinzuweisen:

Ungewohnt ist nicht gleich **unangenehm**.

Des weiteren führen Veränderungsarbeiten an Glaubenssätzen manchmal dazu, daß Klienten Probleme mit ihrer Integrität bekommen. Dann ist es wichtig, dem Klienten karzumachen:

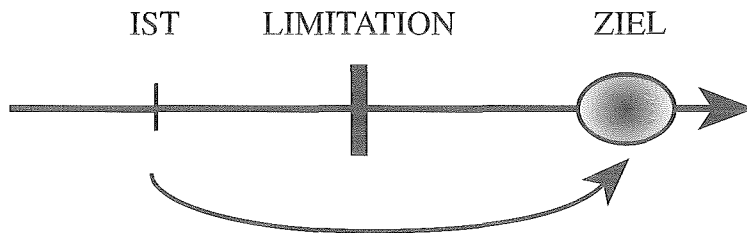
Integrität ist nicht gleich **gleich bleiben**.

Spiele auflösen

Spiel
=
*sich wiederholende Interaktion,
bei der die wirkliche Absicht
nicht direkt kommuniziert wird.*

Im folgenden soll ein kurzes Format zur Meta-Modellierung von Glaubenssätzen vorgestellt werden. Bei diesem Format gehen wir davon aus, daß wir zwischen zwei verschiedenen Klassen von Limitierungen unterscheiden müssen.

- a.. Limitierungen auf dem Weg zur Zielerreichung und
- b. Limitierungen, die dadurch entstehen, daß es unbewußte Einwände gegen die Zielerreichung gibt.



1. Was ist dein Problem?
(Achte darauf, daß der Klient ein Problem äußert und nicht nur eine Tatsache. "Ich bin zu faul!" mag eine Tatsache sein, ist aber noch kein Problem. Ein Problem ist: "Ich möchte beruflich vorankommen und müßte dafür einiges tun, aber ich kann mich nicht aufraffen.")
2. Wie genau machst du dein Problem?
3. Stell Dir vor, du hättest dein Ziel schon erreicht, was würde sich dadurch ändern? Was hätte das für Konsequenzen? Bei Bedarf mehrmals hochhunken.
4. Darf das sein?
Es ist wichtig, sicherzustellen, ob es keine unbewußten Bedenken oder Einwände gegen die Zielerreichung gibt. Wenn der Klient jetzt mit Einwänden gegen das Ziel kommt, dann kann wiederum entschieden werden, ob dieser Einwand zu meta-modellieren ist oder ob eine andere Technik angezeigt ist. Sollte der Einwand in einer Form formuliert werden, die eine Meta-Modell-Verletzung darstellt (z.B. Komplexe Äquivalenz oder Ursache-Wirkung, Gedankenlesen o.ä.), dann soll weiter meta-modelliert werden.
Wenn der Klient keinen Einwand gegen die Zielerreichung hat, dann gehen wir zurück zu 2.
5. Auch hier soll als erstes geprüft werden, ob die Limitierung sich als eine Meta-Modell-Verletzung darstellt (z.B.: "In meinem Alter kann ich das doch nicht machen!"). Wenn JA, dann soll diese Meta-Modell-Verletzung weiter bearbeitet werden. Wenn Nein, dann soll gesagt werden, welche NLP-Technik hier eventuell anzuwenden ist.

SOLL:

- Der Programmierer soll sich als erstes Klarheit darüber verschaffen, um welche Art von Glaubenssatz es sich handelt (Ursache-Wirkung, Komplexe Äquivalenz, unangemessene Modaloperatoren). Wenn aus der Oberflächenstruktur, in der der Glaubenssatz formuliert ist, nicht eindeutig hervorgeht, zu welcher der drei Gruppen der Glaubenssatz gehört, sollen Fragen gestellt werden, die den Klienten dazu veranlassen, eine Formulierung zu wählen, aus der eindeutig ersichtlich ist, zu welcher Gruppe der Glaubenssatz gehört.
- Der Programmierer soll je nach Art des Glaubenssatzes die entsprechenden Metamodell-Fragen stellen; bis zu dem Punkt, an dem der GS entweder entmachtet ist oder eine von ihm zu benennende andere NLP-Intervention notwendig wird.
- Der Programmierer soll ausschließlich Meta-Modellfragen benutzen.

SOLL NICHT:

- Der Programmierer soll keine Fragen stellen, die den Klienten tiefer in das Erleben des limitierenden Gefühls des GS hineinführen.
- Fragen, die Tilgungen rückgängig machen, sollen nur gestellt werden, wenn der GS anders nicht verstehbar ist.
- Es soll keine unverbindliche Gesprächsatmosphäre entstehen, sondern ein zielgerichtetes Erforschen der inneren Repräsentation des Klienten.
- Dem Klienten soll nicht gestattet werden, sich weitschweifig über seinen GS, die damit zusammenhängenden Erfahrungen, Gefühle und Meinungen zu verbreiten.
- Das Intonationsmuster soll nicht nach hinten hochgehen wie bei einer Frage, sondern nach hinten runter wie bei einem Befehl.

Eine interessante Statistik sagt aus, daß nur 5% der Menschen in ihrem Denken Ziele mit einbeziehen. Nur vier von diesen fünf schreiben sie auf. Von diesen aufgeschriebenen Zielen werden 90% verwirklicht. Die Buchläden sind voll mit Literatur über "Persönliches Wachstum". Einige Menschen denken, daß sie mit Hilfe positiver Affirmationen ihre Ziele besser verwirklichen können, aber es scheint so zu sein, als ob eine gute Strategie sich ZIELE zu SETZEN immer noch am ehesten garantiert, daß man auch etwas für die Ziele tut, um sie so zu erreichen.

Die folgenden Fragen können dir helfen, dein ZIEL klar zu formulieren:

1. Was ist das Ziel?
Was willst du mit diesem Ziel für dich erreichen? (Meta-Ziele)
Was würde die Zielerreichung für dich bedeuten?
Was würde sich in deinem Leben alles dadurch verändern?
Woran würdest du merken, daß du dein Ziel erreicht hast?
2. Um einige der Fragen in 1. beantworten zu können ist es gut, wenn man in Position 1 (assoziiert) ist. Zusätzlich sollen jetzt einige Fragen aus einer dissoziierten Position heraus beantwortet werden:
Wie wird ihr/sein Gesicht aussehen?
Wie wird ihre/seine Stimme klingen?
Wie wird die Körperhaltung und die Bewegungen aussehen?
3. FORMULIERE POSITIV!
Wenn Worte wie "nicht", "aufhören", "beenden" usw. vorkommen, dann bilde Formulierungen, in denen diese durch eine sensorisch definite positive Beschreibung ersetzt sind.
Wenn jemand das Ziel hat, mit dem Rauchen aufzuhören, dann macht er statt dessen zwar nicht etwas anderes, aber diese Person verhält sich trotzdem auf eine bestimmte, andere Art und Weise in den Situationen, in denen sie bisher geraucht hat.
4. KONTEXTUALISIERE
Beantworte die folgenden Fragen wieder aus einer dissoziierten Position:
Wo möchte ich das neue Verhalten?
Wann möchte ich das neue Verhalten?
Mit wem möchte ich das neue Verhalten?
In welchen Kontexten möchte ich das alte Verhalten eventuell behalten?
5. ASSOZIIERE DICH JETZT!
Hierbei ist es wichtig, eine möglichst komplette Synästhesie zu erleben, da nur so sichergestellt werden kann, ob es sich im Zielzustand so anfühlt, daß sich die Mühe lohnt, diesen zu erreichen und um festzustellen, ob es eventuell noch Einwände gibt, die man erst aus der assoziierten Position heraus bemerken kann.
6. Manchmal braucht man eine Erlaubnis von sich selbst, oder einem anderen Menschen, oder eine andere zusätzliche Ressource, um mit der Verwirklichung des Ziels zu beginnen.

Eines der Ziele jeder Wissenschaft ist es, eine Beschreibung und Erklärung der Welt zu geben, so daß wir auf der Basis dieser Beschreibung und Erklärung in der Lage sind, Vorhersagen über die Zukunft zu machen. Erklärung und Vorhersagefähigkeit sind nur zwei Seiten ein und derselben Medaille. Wir erklären Ereignisse dadurch, daß wir zeigen, wie diese durch bestimmte "Gesetze" der jeweiligen Wissenschaft impliziert sind; zusätzlich ist es wichtig, die entsprechenden Rahmenbedingungen mit anzugeben. Sehr häufig benutzen Menschen Worte in ihrem Modell der Welt, die die Funktion haben, etwas zu erklären, die sich aber bei genauerer Betrachtung nur als eine abstraktere Darstellung der Beschreibung darstellen, die sie zuallererst erklären sollen. Bateson nannte solche Pseudo-Erklärungen "dormitive principles". Ein klassisches Beispiel für ein solches Prinzip ist das Konzept des Vitalismus in der Biologie. Um das Leben zu erklären, erfanden Biologen eine Kraft, die sie Vitalkraft nannten. Dieser Terminus erklärt gar nichts, sondern stellt nur eine abstraktere Beschreibung dessen dar, was er erklären soll.

Derartige "Erklärungen" wirken oft wie eine sich selbst erfüllende Prophezeiung. Glaubt man erst einmal, daß man depressiv ist, wirkt dieser Glaube - wie alle Glaubenssätze - als ein Wahrnehmungsfilter, der die Tendenz hat, Handlungen hervorzurufen, die seinen Inhalt bestätigen. Namentlich wenn eine solche "Diagnose" von einer Autorität geäußert wird, kann sie leicht wie eine hypnotische Suggestion wirken. Dies ist ein Grund, warum es im NLP keine pathologisierenden Klassifikationen gibt. Im NLP bemüht man sich, auf der Prozeßebene zu beschreiben, was jemand tatsächlich im Inneren und Äußeren macht, relativ zu bestimmten signifikanten Außenreizen.

Solche "dormitive principles" werden allerdings auch manchmal von NLPern benutzt, wenn sie Begriffe wie Intention oder Fähigkeit benutzen. Was wir tatsächlich kennen, sind die Handlungen von Menschen, nicht ihre "Intentionen" oder "Fähigkeiten". Und es ist in diesem Zusammenhang wichtig, sich daran zu erinnern, daß die Stärke des NLP immer darin bestand, Worte zu entnominalisieren, um auf die Prozeßebene zu schauen, um zu sehen, was der Klient im Inneren genau macht. Namentlich mit dem Konzept der Submodalitäten hat NLP eine Methode entwickelt, um diese Ebene sehr genau und detailliert zu untersuchen und zu beschreiben.

Dormitive Principle- "schlafendes" Prinzip

"To invent a dormitive Principle, begin with simple descriptions of the phenomena to be explained. For example, a person may be described as unhappy and unwilling to work or eat. These descriptions can be classified as a category of symptomatic action such as "depression". The claim to then "explain" these particular description as a result of "depression" is to invoke a dormitive principle. What one does, in that case, is to say that an item of simple action is caused by a class of action. This recycling of a term does not constitute formal explanation."

(Bradford Keeney)

REFRAMING

Die Bedeutung, die ein Ereignis hat, hängt von dem "Rahmen" ab, in dem wir es wahrnehmen. Verändern wir den Rahmen, so verändern wir die Bedeutung.

Eine sehr alte chinesische Tao-Geschichte erzählt von einem Bauern in einer armen Dorfgemeinschaft. Man hielt ihn für gutgestellt, denn er besaß ein Pferd, mit dem er pflügte und Lasten beförderte. Eines Tages lief sein Pferd davon. Alle seine Nachbarn riefen, wie schrecklich das sei, aber der Bauer meinte nur: "Vielleicht". Ein paar Tage später kehrte das Pferd zurück und brachte zwei Wildpferde mit. Die Nachbarn freuten sich alle über sein günstiges Geschick, aber der Bauer sagte nur: "Vielleicht." Am nächsten Tag versuchte der Sohn des Bauern, eines der Wildpferde zu reiten; das Pferd warf ihn ab, und er brach sich ein Bein. Die Nachbarn übermittelten ihm alle sein Mitgefühl für dieses Mißgeschick, aber der Bauer sagte wieder: "Vielleicht."

Tage später kamen die Soldaten des Kaisers ins Dorf und rekrutierten alle jungen Männer für die Armee des Kaisers; nur der Sohn des Bauern konnte zu Hause bleiben, da sie mit ihm nichts anfangen konnten. Und die Dorfbewohner gratulierten dem alten Mann für sein Glück, daß er seinen Sohn behalten konnte; der antwortete nur: "Vielleicht!"

Zwei Wildpferde zu haben ist eine gute Sache, solange man sie nicht im Zusammenhang mit dem gebrochenen Bein des Sohnes sieht. Das gebrochene Bein scheint etwas Schreckliches im Zusammenhang mit dem friedlichen Dorfleben und der Tatsache, daß der alte Bauer auf die Hilfe seines Sohnes angewiesen ist; aber im Zusammenhang mit der Rekrutierung und dem Krieg wird das gebrochene Bein fast so etwas wie ein Geschenk des Himmels.

Diese Tatsache, daß nicht die Dinge an sich Bedeutung haben, sondern erst unsere Interpretation ihnen Bedeutung gibt, wußte schon der alte römische Kaiser Marc Aurel, als er sagte: "Nicht die Dinge an sich sind es, die uns beunruhigen, sondern vielmehr ist es unsere Interpretation der Bedeutung dieser Ereignisse, die unsere Reaktion bestimmt."

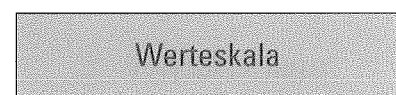
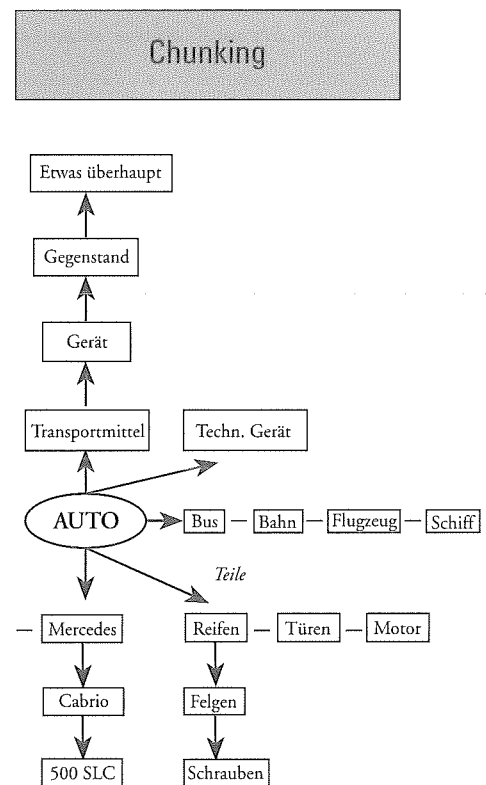
Bedeutung und
Interpretation

Reframing ist auch das entscheidende Element im kreativen Prozeß. Da ist es die Fähigkeit, ein ganz gewöhnliches Ereignis in einen neuen Rahmen zu stellen, der nützlich oder unterhaltsam ist. Ein Freund des Physikers Donald Glaser deutete auf ein Glas Bier und meinte scherzhaft: "Warum nehmen Sie nicht das, um Ihre subatomaren Teilchen aufzufangen?" Glaser schaute sich die Blasen an, die sich im Bier bildeten, und ging zurück in sein Labor, um die "Blasenkammer" - ähnlich der Wilsonschen Nebelkammer - zu erfinden und so die Bahn der hochgeladenen Teilchen in physikalischen Experimenten zu ermitteln.

In "Der göttliche Funke" nennt Arthur Koestler diesen Prozeß "Bisoziation": Die Fähigkeit, ein Ereignis simultan in zwei völlig getrennten und unterschiedlichen Zusammenhängen zu assoziieren.

Eine konkrete Technik des Reframing wird "Chunking" genannt. Dieser aus der Computerwelt stammende Begriff bezeichnet das Aufteilen von Informationen in mehr oder weniger große Segmente, den Wechsel von einer bestimmten logischen Kategorie auf eine höher oder tiefer gelegene Ebene. Thomas Kirschner gibt in seinem Aufsatz in *Management Wissen* 4/88 ein hübsches Beispiel für angewandtes Chunking: Kirschner berichtet von einem Abteilungsleiter, der sich seit Wochen innerlich auf einen Ruf des US-Mutterhauses vorbereitet hatte. Als die Wahl ihn dann letztlich doch nicht traf, brach für ihn eine Welt zusammen. Trotz der Feststellung, seine Kompetenz würde in Deutschland dringend gebraucht und trotz Gehaltserhöhung kündigte er. Sein Chef fragte ihn daraufhin, was für ihn an einem Ruf nach Amerika so wichtig sei. Der Abteilungsleiter antwortete, daß eine Zeit in Amerika die Karriere in Deutschland automatisch fördern würde. Es war also klar, daß es für diesen Abteilungsleiter einen Zusammenhang zwischen der eigenen Karriereplanung und dem Arbeiten im US-Mutterhaus gab. Es gab also eine innere Verknüpfung zwischen Ausland - in diesem Fall USA - und Karriere. Durch CHUNKING wurde die zuvor nicht vorhandene Identifizierung von Inland mit Karriere hergestellt, indem eine entsprechende Karriereplanung im Inland geplant wurde.

Eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Reframing - und damit auch für erfolgreiches Chunking-up und Chunking-down ist es, die Werteskala des Gegenübers zu kennen. Nur wenn ich die Werteskala des Gegenübers kenne, habe ich eine Idee, in welchem Rahmen ein Ereignis für ihn akzeptabel sein könnte.



Grundsätzlich unterscheiden wir beim Reframing einen Reframe des Kontextes von einem der Bedeutung oder des Inhalts. Wenn sich Menschen über Situationen beklagen, tun sie dies in zwei unterschiedlichen Weisen:

Kontextreframe - Bedeutungsreframe

1. Sie präsentieren die Klage als Teil-Äquivalenz, die eine Reaktion mit einer Klasse von Ereignissen verbindet:

"Ich fühle mich X, wenn Y passiert." *Bedeutungsreframe*

2. Die Klage wird als vergleichende Generalisierung über sich selbst oder einen anderen vorgetragen, wobei der Kontext getilgt ist:

"Ich bin zu Z, oder er ist zu Q." *Kontextreframe*

Bei einer *Teil-Äquivalenz* brauchen Sie einen *Bedeutungsreframe* und bei vergleichender *Generalisierung* einen *Kontextreframe*.

Für einen Bedeutungsreframe fragen Sie sich: "Gibt es einen größeren oder anderen Rahmen, in welchem dieses Verhalten einen positiven Wert hätte?" oder: "Welcher andere Aspekt dieser gleichen Situation könnte einen anderen Bedeutungsrahmen liefern, der der betreffenden Person verborgen ist?" oder einfach: "Wie sonst könnte ich die gleiche Situation beschreiben?"

Um einen Kontextreframe zu finden, fragen Sie sich: "In welchem Kontext hätte dieses spezielle Verhalten, über das der Gesprächspartner sich beklagt, einen Wert?"

Mit dem Reframing lernen Sie eine Methode kennen, den Rahmen, den die Menschen um alles mögliche setzen, auszuwechseln. Wenn man meint, etwas sei schlecht, dann stellt sich die Frage: "Wann, wo, wie und für wen?"

IHRE NEGATIVE
EINSTELLUNG

wirkt

WIE EINE
KREATIVITÄTS-
BREMSE

HINWEISE ZU KONTEXTREFRAME:

- Es soll ein Kontext gewählt werden, der der sozialen Wirklichkeit und dem Wertesystem des Klienten entspricht.
- Der Reframe soll ernsthaft vorgetragen werden.
- Es soll nicht versehentlich eine andere Bedeutung - wie beim Bedeutungsreframe - angeboten werden.

NOMINAL-DEFINITION:

HINWEISE ZU BEDEUTUNGSREFRAME:

- Es soll eine Bedeutung gewählt werden, die der sozialen Lebenssituation und dem Wertesystem des Klienten angemessen ist.
- Der Reframe soll ernsthaft vorgetragen werden.
- Es soll kein anderer Kontext angeboten werden.

NOMINAL-DEFINITION:

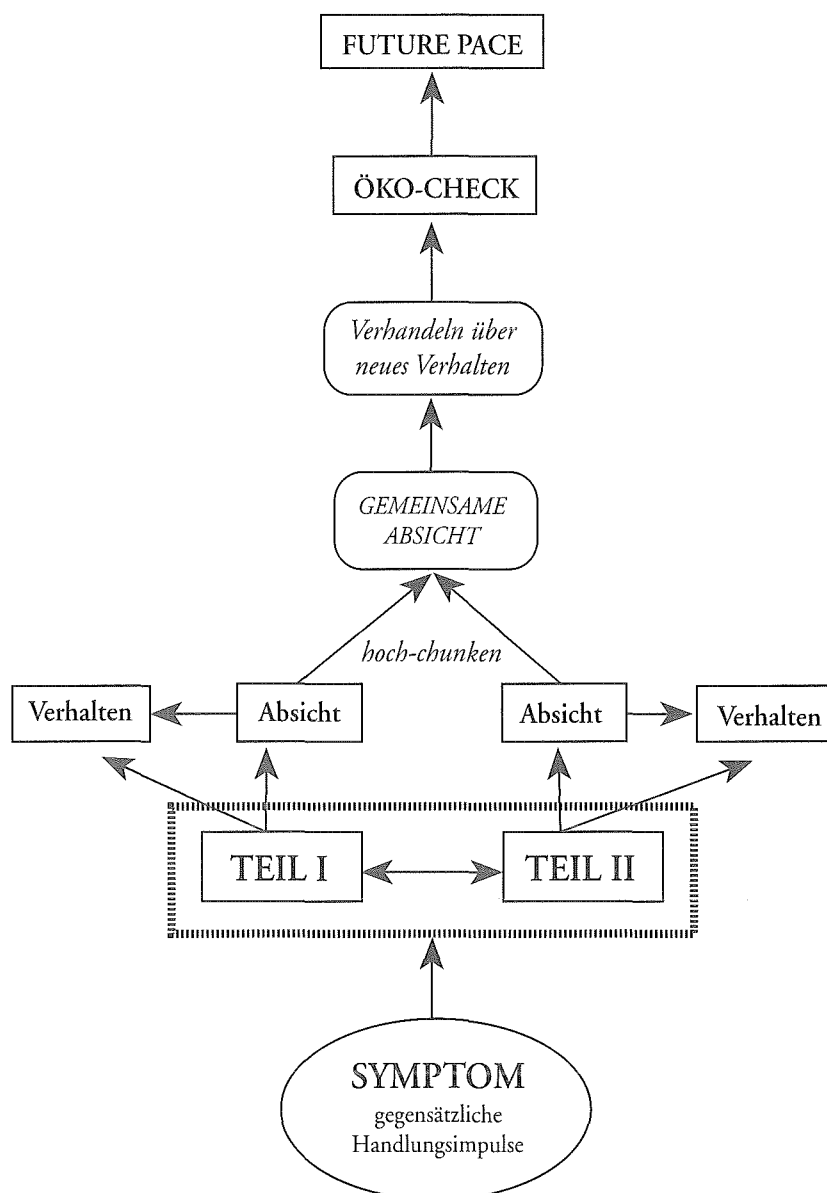
1. Fragen Sie den Teil, der unterbrochen wurde (Teil X), folgendes:
 - a) Welches ist deine positive Funktion?
 - b) Welcher Teil oder welche Teile unterbrechen dich? (Teil Y)
2. Stellen Sie Teil Y die gleichen Fragen:
 - a) Welches ist deine positive Funktion?
 - b) Wirst du jemals von X unterbrochen, wenn du deine Funktion ausübst?
3. Wenn sich die beiden Teile manchmal gegenseitig unterbrechen, können Sie eine Vereinbarung aushandeln. (Falls nicht, ist dieses Modell nicht geeignet; gehen Sie also zu einem anderen Reframingmodell über. Falls Y Teil X unterbricht, X aber nicht Y, ist ein Sechs-Schritt-Reframing mit Y wohl am besten geeignet.)
 - a) Fragen Sie Y, ob seine Funktion wichtig genug ist, daß er bereit wäre, X nicht zu unterbrechen, wenn er als Gegenleistung ebenfalls nicht unterbrochen wird.
 - b) Fragen Sie X, ob er bereit ist, Y nicht zu unterbrechen, wenn Y ihn seinerseits nicht unterbricht.
4. Fragen Sie jeden Teil, ob er tatsächlich einwilligt, das oben genannte für einen spezifischen Zeitraum zu tun. Falls einer der Teile aus irgendeinem Grunde unzufrieden wird, soll er der betreffenden Person signalisieren, daß es ein Bedürfnis für eine zusätzliche Verhandlung gibt.
5. Ökologischer Check: "Sind noch weitere Teile in die Sache verwickelt?", "Gibt es andere Teile, die diesen Teil unterbrechen oder die diese Unterbrechung benutzen?" Falls das der Fall ist, verhandeln Sie neu.
Identifizieren Sie das gewünschte Ziel, die Funktion des Teiles. "Ich möchte einen Teil, der X erreichen wird."

SOLL:

- Der Therapeut soll über die verschiedenen Teile und ihre Absicht respektvoll reden.
- Der Therapeut geht zum jeweils nächsten Schritt erst dann über, wenn jeder Teil eindeutig und ohne Vorbehalt den jeweiligen Schritt gemacht hat.

SOLL NICHT:

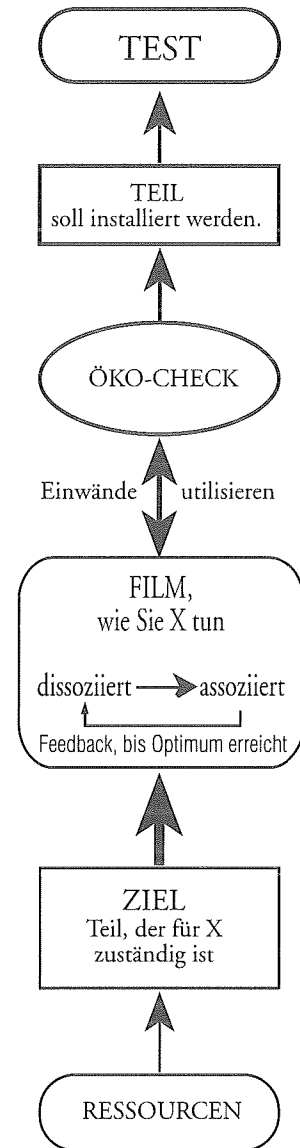
- Der Therapeut soll die abwertende Sprechweise des Klienten über einen Teil oder dessen Verhalten nicht mitmachen.



NOMINAL-DEFINITION:

1. Identifizieren Sie das gewünschte Ziel, die Funktion des Teiles. "Ich möchte einen Teil, der X erreichen wird."
2. Verschaffen Sie sich Zugang zu allen zurückliegenden Erlebnissen, in denen Sie X oder etwas Ähnliches machten. Gehen Sie in jedes Erlebnis hinein und verschaffen Sie sich Zugang zu allen Aspekten des Verhaltens X oder von Elementen von X. Durchleben Sie diese Erinnerungen in allen Repräsentationssystemen.
3. Schaffen Sie ein detailliertes Set von Bildern darüber, wie Sie sich verhalten würden, wenn Sie gerade das Verhalten demonstrieren, was dieser Teil von Ihnen Sie tun lassen wird, um das Ziel X zu erreichen.
 - a) Als erstes lassen Sie einen dissoziierten, visuell und auditiv konstruierten Film entstehen.
 - b) Sobald Sie eine ganze Sequenz vor Augen haben, mit der Sie zufrieden sind, gehen Sie in das Bild hinein, durchlaufen die ganze Sequenz noch einmal von innen und fühlen, wie das ist, wenn Sie sich so verhalten.
 - c) Sind Sie unzufrieden, gehen Sie zurück zu Schritt 3a und verändern Sie den Film. Setzen Sie das solange fort, bis Sie mit der Phantasie von außen und von innen zufrieden sind.
4. Ökologischer Check: "Hat irgendein Teil etwas dagegen einzuwenden, daß ich einen Teil haben werde, der verantwortlich sein wird, aus der Phantasie Wirklichkeit zu machen?" Stellen Sie sicher, daß Sie in allen Repräsentationssystemen überprüfen, damit Sie alle Teile finden, die Einwände haben. Dann für jeden Einwand erheben den Teil:
 - a) Bitten Sie den Teil, das Signal für "Ja" zu intensivieren und für "Nein" abzuschwächen.
 - b) Fragen Sie: "Welches ist deine Funktion für mich?", "Was tust du für mich?"
 - c) Falls die Funktion Sie nicht erkennen läßt, welchen Einwand der Teil hat, fragen Sie: "Was genau ist dein Einwand oder deine Befürchtung?"
 - d) Stellen Sie eine komplette Liste aller Teile auf, die Einwände haben, und notieren Sie ihre Funktionen.

Einen neuen Teil schaffen



5. Stellen Sie alle Teile, die Einwände haben, zufrieden :
 - a) Definieren Sie den Teil, den Sie schaffen, neu, so daß Sie alle Funktionen und Befürchtungen der Teile, die Einwände haben, berücksichtigen.
 - b) Gehen Sie zurück zu Schritt 3 und entwickeln Sie eine neue oder modifizierte Phantasie, die die Befürchtungen aller Teile, die etwas einzuwenden haben, berücksichtigt.
 - c) Überprüfen Sie mit jedem Teil, daß diese neue Repräsentation des Verhaltens des neuen Teils nicht mit einer der Funktionen interferiert, und stellen Sie sicher, daß alle zufriedengestellt sind.

6. Bitten Sie Ihre unbewußten Ressourcen, diese Phantasie zu analysieren und die wesentlichen Bestandteile zu extrahieren. Ihr Unbewußtes soll diese Information für den Bau des Teils benutzen und ihm Existenz verleihen. Holen Sie sich alles, was Sie brauchen, aus dieser Phantasie, damit Sie einen Teil von sich bauen können, der das mit Leichtigkeit und hervorragend tun kann und auch zu jedem Zeitpunkt, zu dem es notwendig ist.

7. Prüfen Sie den Teil, um sicherzustellen, daß er vorhanden ist :
 - a) Gehen Sie nach innen und fragen Sie ihn.
 - b) Überbrücken Sie in alle Zukunft (future pace) mehrmals. Sorgen Sie dafür, daß sich der Teil verhaltensmäßig engagiert, um herauszufinden, ob er angemessen reagiert.

HINWEISE:

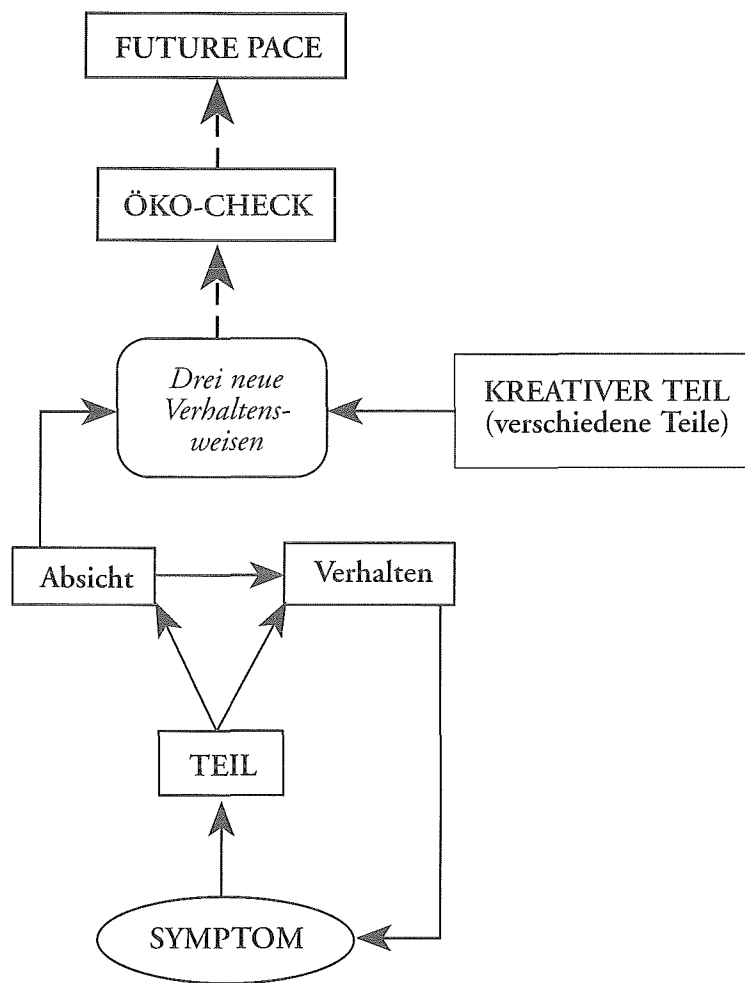
- Der Therapeut soll durch seine Expressivität den Klienten unterstützen, sich die gewünschten positiven Erlebnisse zugänglich zu machen.
- Der Therapeut soll darauf achten, daß der Klient eine möglichst vollständige und erlebnisintensive innere Repräsentation der gewünschten Zustände hat.

NOMINAL-DEFINITION:

1. Identifizieren Sie das Muster (X), das verändert werden soll. "Ich möchte mit X aufhören, aber ich kann nicht" oder: "Ich möchte Y machen, aber etwas hält mich zurück."
2. Etablieren Sie die Kommunikation zu dem Teil, der für das Muster verantwortlich ist.
 - a) "Wird der Teil von mir, der mich zu X veranlaßt, im Bewußtsein mit mir kommunizieren?" Achten Sie auf alles - Gefühle, Bilder, Gerüche/Töne -, was als Antwort auf diese Frage internal passiert.
 - b) Etablieren Sie die "ja/nein"-Bedeutung des Signals. Lassen Sie Klarheit, Lautstärke oder Intensität für Ja zunehmen und für Nein abnehmen.
3. Trennen Sie das Verhalten, das Muster X, von der positiven Absicht desjenigen Teils, der für X verantwortlich ist. Das unerwünschte Verhalten ist nur ein Weg, eine bestimmte positive Funktion zu erreichen.
 - a) Fragen Sie den für X zuständigen Teil: "Wärst du bereit, mich im Bewußtsein wissen zu lassen, was du mit dem Muster X für mich zu tun versuchst?"
 - b) Bekommen Sie eine "ja"-Antwort, bitten Sie den Teil, seine Absicht mitzuteilen. Bekommen Sie eine "nein"-Antwort, machen Sie mit dem unbewußten Reframing weiter, mit der Präsupposition einer positiven Absicht.
 - c) Ist diese Absicht für das Bewußtsein akzeptabel? Möchten Sie einen Teil haben, der diese Funktion ausübt?
 - d) Fragen Sie den für X zuständigen Teil: "Falls es Möglichkeiten gäbe, Ihre positive Funktion genauso gut oder besser auszuüben als mit Hilfe von X, hätten Sie Interesse daran, sie auszuüben?"
4. Finden Sie Zugang zu einem kreativen Teil und bringen Sie neue Verhaltensweisen hervor, um die positive Funktion auszuüben.
 - a) Machen Sie sich Erfahrungen von Kreativität zugänglich und ankern Sie diese, oder fragen Sie: "Sind Sie sich dessen bewußt, einen kreativen Teil zu haben?"
 - b) Lassen Sie den Teil, der für X zuständig ist, dem kreativen Teil seine positive Funktion mitteilen, erlauben Sie dem kreativen Teil, weitere Möglichkeiten für die Ausübung dieser Funktion hervorzubringen, und lassen Sie den Teil, der für X zuständig war, unter diesen Möglichkeiten drei aussuchen, die mindestens so gut sind wie X oder besser. Lassen Sie ihn jedesmal ein "Ja"-Signal schicken, wenn er eine solche Alternative auswählt.

5. Fragen Sie den Teil: "Bist du bereit, die Verantwortung dafür zu übernehmen, die drei neuen Alternativen im entsprechenden Kontext zu benutzen?" Dadurch ist auch für eine Überbrückung in die Zukunft gesorgt. Zusätzlich können Sie auf der unbewußten Ebene den Teil bitten, die sensorischen Hinweise zu identifizieren, die die neuen Wahlmöglichkeiten auslösen, um vollständig die Erfahrung zu machen, wie es ist, wenn diese sensorischen Hinweise mühelos und automatisch jeweils eine der neuen Wahlmöglichkeiten herbeiführen.
6. Ökologischer Check: "Hat irgendeiner meiner Teile etwas gegen die drei neuen Alternativen einzuwenden?" Bei einer "Ja"-Reaktion gehen Sie zurück nach oben zu Schritt 2.

NOMINAL-DEFINITION:



SOLL:

- Der Therapeut stellt sicher, daß zwischen ihm und dem Teil kein Konkurrenz- oder Machtkampf läuft.
- Der Therapeut würdigt die Leistung des Teils und verbündet sich mit dem Teil, wenn nötig gegen die diskriminierenden Bemerkungen des Klienten.
- Der Therapeut stellt sicher, daß der Teil darüber entscheidet, ob der Prozeß im Bewußtsein oder außerhalb des Bewußtseins ablaufen soll.
- Der Therapeut verwendet äußerste Sorgfalt auf die Etablierung eines eindeutigen Kontaktes mit dem Teil.

Eine einfache und häufig sehr effektive Möglichkeit zum Reframing ist der Empfindungsreframe. Diese Intervention geht auf Chris Hall zurück. Die Grundüberlegung beim Empfindungsreframe geht davon aus, daß es keinen notwendigen Zusammenhang zwischen einer bestimmten Empfindung und ihrer Bezeichnung gibt. Wenn man Menschen fragt, was genau sie empfinden, wenn sie verliebt sind, sich ärgern, verwirrt sind bzw. Angst haben, dann bekommt man sehr unterschiedliche Beschreibungen für ihre kinästhetischen Repräsentationen. Anders gesagt: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen einem bestimmten Set von kinästhetischen Repräsentationen und ihrer sprachlichen Bezeichnung. Ist eine Empfindung aber erst einmal benannt, gewinnt ihre Benennung, ihr Name eine Form eigener Wirksamkeit. Wenn ich eine Empfindung "sich ärgern" nenne, dann weiß ich auch gleich, wie ich mich verhalten werde, verhalten soll, verhalten muß.

Die Benennung für unsere Empfindungen haben wir von außen gelernt. Unsere Eltern haben aus unserem äußeren Verhalten auf unsere innere Befindlichkeit geschlossen und diese benannt. Auf diese Art lernten wir unsere eigenen Empfindungen zu benennen.

*Der Name jeder Empfindung ist
letztendlich willkürlich.*

- Klient: Ich ärgere mich, wenn ich im Stau bin!
- Program.: Wie genau weißt du, daß du dich ärgerst?
- Klient: Meine Bauchmuskulatur und mein Nacken sind verspannt.
- Program.: Woher weißt du, daß du dich ärgerst, wenn deine Bauchmuskulatur und dein Nacken verspannt sind?
- Klient: Aus Erfahrung!
- Program.: D.h., du hast diese Empfindungen bisher immer so genannt?
- Aber woher wußtest du beim erstenmal, daß du diese Empfindung Ärger nennen mußt?
- Klient: Ich weiß nicht.
- Program.: Wenn du dir nicht sicher bist, daß diese Empfindung Ärger sein muß, was könnte es noch bedeuten, wenn deine Bauchmuskulatur und dein Nacken verspannt sind?
- Klient: Es könnte bedeuten, daß ich etwas zurückzuhalten versuche!
- Program.: Wenn du etwas zurückhältst, wie ändert sich dann dein Verhalten im Verhältnis zum Ärger?
- Klient: Ich versuche zu verstehen, was ich zurückhalte!
- Program.: Gibt dir diese Betrachtungsweise bessere Möglichkeiten, mit der Situation umzugehen!
- Klient: JA!
- Program.: Dann ist es doch sinnvoll, wenn du in Zukunft immer, wenn du diese Empfindungen hast, dich fragst, was du zurückhältst, ist es nicht so?

HINWEISE:

- Beim Metamodellieren der Empfindung soll kurz und präzise gefragt werden. Betonung des Satzes geht am Ende nach unten.
- Der Therapeut soll jeweils auf das eingehen, was der Klient direkt vorher gesagt hat.
- Der Klient soll die neue Bedeutung wenn möglich selbst finden.
- Der Therapeut soll sich nicht auf lange Diskussionen und ausschweifende Erklärungen einlassen oder selbst solche liefern.

NOMINAL-DEFINITION:

Erste Frage

Was machst du, wenn du dich verändert hast?

Kontrastierender Fragerahmen

*Die Erfahrung durch
Präsuppositionen lenken*

(© Chris Hall, The NLP Connection)

Problembegrenzungs-Rahmen

1. Was war falsch?
2. Warum hattest du dieses Problem?
3. Was verursachte dieses Problem?
4. Inwiefern behinderte dich das Problem?
5. Was hat dich bis jetzt davon abgehalten, den gewünschten Wandel zu vollziehen?
6. Inwiefern hast du bisher dabei versagt, das Problem zu lösen?
7. Nun, es stellt sich jetzt die interessante Frage, wie kann deine bisherige Lösung des Problems überwunden werden?

Die Art der Fragen (Präsuppositionen) lenkt den Denkprozeß und darüber die Art des Responses.

Wahrscheinlichkeits- / Möglichkeits-Rahmen

1. Wie hoffst du dich zu verändern?
2. Ökologische Überlegungen und Folgen
 - a) Wie kommt es, daß du dich gerade jetzt verändern möchtest?
 - b) Würdest du irgendetwas verlieren, wenn du in der Lage wärest, diese Veränderung vorzunehmen?
 - c) Was würde/wäre passieren/t, wenn du diese Veränderung gemacht hättest?
 - d) Was würde/wäre passieren/t, wenn du diese Veränderung nicht machst?
 - e) Was würde nicht/wird nicht geschehen, wenn du diese Veränderung gemacht hast?
 - f) Was würde nicht/wird nicht geschehen, wenn du diese Veränderung nicht gemacht hast?
3. Du hoffst, diese Veränderung zu schaffen - oder hast du sie schon gemacht?
4. Du hoffst, dich zu verändern, und - hast du es nicht bereits?
5. Wann wirst du sagen können: "Ich verändere diese Begrenzung JETZT!" -
Du konntest es !?
6. Das ist eine schreckliche Einschränkung, war es nicht so?
7. Die Gewißheit von ...Begrenzungen in Frage zu stellen ... wird neue und auf angenehme Weise überraschende Gelegenheiten eröffnen, hast du Lust darauf -JETZT? Denn du kannst es - ist es nicht so?

HINWEISE:

- Der Therapeut stellt die Fragen kurz, ohne jede Kommentierung.
- Die Fragen werden nur wiederholt, wenn der Klient darum bittet.
- Kann ein Klient eine Frage nicht beantworten, geht der Therapeut kommentarlos zur nächsten über.
- Der Therapeut soll die Antworten weder verbal noch nonverbal kommentieren.
- Falls eine oder mehrere Fragen den Klienten verwirren, soll der Therapeut die Frage nicht erläutern, sondern die Frage lediglich wiederholen.

NOMINAL-DEFINITION:

RE-IMPRINT / NEU-PRÄGUNG

Unter einem Imprint versteht man ein wichtiges Ereignis in der Vergangenheit, welches dazu führte, daß sich eine emotional-erlebnismäßige Reaktionsweise und ein dazugehöriger Glaubenssatz (Belief) bzw. eine Gruppe von Glaubenssätzen gebildet hat. D.h., es geht im NLP nicht so sehr um den Inhalt dieses traumatischen Ereignisses, als vielmehr um das Belief, das sich daraus bildete.

Der Begriff "Prägung" geht auf die Arbeit von Konrad Lorenz zurück. Lorenz entdeckte, daß sich die Küken von Enten am ersten Tag ihres Lebens ein Mutterbild einprägen. Das Kriterium, das die Küken dabei benutzen, ist die Bewegung. D.h., alles, was sich bewegt, kann zur "MUTTER" werden. Egal, ob das ein Mensch ist oder ein Fußball. Lorenz und seine Kollegen gehen davon aus, daß die Prägung nur während einer neurologisch kritischen Phase möglich und dann permanent ist.

Die Re-Imprint-Technik von Dilts geht auf seine Zusammenarbeit mit Timothy Leary zurück (vgl. R. Dilts: *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit*). Leary ging in seiner Arbeit davon aus, daß das menschliche Nervensystem durch seine höhere Komplexität flexibler ist und auch zu einem späteren Zeitpunkt noch in der Lage ist, Prägungen zu ändern bzw. Neu-Prägungen vorzunehmen. In den verschiedenen Phasen, die Leary entdeckte, werden Glaubenssätze über das biologische Überleben, emotionale Bindungen, intellektuelle Vorlieben usw. installiert.

Als Kind ist unser Sinn für Identität noch nicht entwickelt, und wir übernehmen probeweise ständig die Rollen anderer. So entsteht unsere eigene Identität zum Teil aus dem Assimilieren fremder Rollen, die dann später in unserem Leben, wenn wir das entsprechende Alter erreicht haben, beginnen, ihre volle Wirkung zu entfalten.

Dilts berichtet von einer Patientin, die schlanker werden wollte. Am kritischen Punkt der Veränderungsarbeit stoppte sie und bemerkte, daß sie das besser doch nicht mache, da sie sonst beginnen würde, sich zu mögen. Auf die Frage, was daran so schlecht sei, bemerkte sie, daß sie dann Menschen verlieren würde, die ihr wichtig sind. Wie sich dann herausstellte, ist so etwas tatsächlich in ihrer Familie geschehen. Diese Klientin hat also unbewußt ein Rollenmodell einer wichtigen Bezugsperson zu ihrem eigenen gemacht.

Aus diesem Grund ist es wichtig, im Re-Imprint sowohl mit der jeweiligen anderen Person als auch mit dem jüngeren DU zu arbeiten.

Imprints können sowohl "positive", d.h. nützliche, das Überleben erleichternde Beliefs installieren, als auch "negative", das Leben erschwerende. Oft, allerdings nicht immer, werden bei diesen Prägungsvorgängen unbewußte Rollenmuster wichtiger Bezugspersonen modelliert.

Dieser Zusammenhang ist z.B. bei mißbrauchten Kindern besonders deutlich. Oft heiraten solche Kinder Partner, die dieses Verhalten in der Ehe fortsetzen, bzw. sie selbst mißbrauchen ihre Kinder.

Modellieren von sozialen Rollen

Das schwierigste bei der Veränderung von Beliefs ist, daß gerade die wichtigsten total unbewußt sind. Die Verhaltensweisen, die für unseren Charakter am typischsten sind, sind die, die uns so in Fleisch und Blut übergegangen sind, daß wir sie gar nicht mehr bemerken.

Identifizieren und Arbeiten mit Imprints

Wenn wir mit einem geankerten Gefühl Schritt für Schritt in die Vergangenheit gehen, dann sind die ersten Erlebnisse, die uns einfallen, normalerweise von nur geringer Bedeutung. Wenn wir an den Punkt kommen, an dem wir wirklich verwirrt sind und nicht mehr wissen, warum wir etwas tun, dann sind wir an der "richtigen Adresse". Dilts nennt das "Impasse".

Die Grundüberlegung beim Re-Imprint besteht darin, neue Ressourcen in die traumatisierende Situation einzuführen, und zwar sowohl für den Klienten als auch für die entsprechende Bezugsperson.

Wobei es beim Imprint nicht notwendigerweise so sein muß, daß der Klient damals die Rolle der Bezugsperson übernommen hat.

Im folgenden möchte ich mich mit einigen praktischen und theoretischen Überlegungen zum Re-Imprint beschäftigen.

Ausdrücken der Affekte

Als erstes möchte ich mich mit der Frage beschäftigen, wie "tief" der Klient in den Affekt des Traumas hineingeführt werden soll. Diese Frage stellt sich einmal auf dem Hintergrund verschiedener Körpertherapien, die häufig die Meinung vertreten, daß nur ein möglichst intensives Nacherleben des ursprünglichen Affekts Heilung ermöglicht, und andererseits auf dem Hintergrund der Frage, wie man sicherstellt, daß der Klient nicht unnötig leidet.

Für diese Frage gibt es meiner Meinung nach keine absolut verbindliche Antwort, aber es gibt doch einige Regeln, die sich in der therapeutischen Arbeit als nützlich erwiesen haben.

1. *Vollständigkeit der Affekte:* Es sollte darauf geachtet werden, daß der Klient alle Affekte, die in der traumatischen Situation entstanden sind, auch ausdrücken kann. So gibt es z.B. manchmal Angst davor, die Wut auszudrücken, weil ein Teil befürchtet, daß er dafür bestraft werden wird.
2. *Die Dissoziierungsfähigkeit soll erhalten bleiben:* Der Therapeut sollte sich zu jedem Zeitpunkt sicher sein, daß er den Klienten mit Hilfe von Ressourceankern o.ä. in Position III bringen kann.
3. *Affekte enttabuisieren:* Jeder Affekt hat seinen legitimen Kontext. Kein Affekt ist per se schlecht.

Ein anderer sehr wichtiger Punkt beim Re-Imprinting ist das Verhältnis zu systemischen Störungen. Systemische Störungen sind solche, die nicht auf ein persönliches Erleben zurückgehen, sondern nur als Dynamik des Systems zu verstehen sind. Werden diese Konflikte wie individuelle Traumata behandelt, dann wird der therapeutische Effekt nicht anhalten, und im schlimmsten Fall wird der Konflikt sogar noch verschärft. Hier zwei Fallbeispiele.

Ein Anwalt um die 40 Jahre, verheiratet, zwei Kinder. Er präsentierte sein Problem so, daß er das Gefühl hat, daß er alles falsch macht und nichts wert ist. Sein zentrales Gefühl war eines der Hilflosigkeit; er fühlte sich im Leben als Opfer. Als wir das Gefühl in seine Kindheit zurückverfolgt hatten, stellte sich heraus, daß seine Mutter ihn wegen jeder Kleinigkeit (z.B. eine zerbrochene Tasse) verprügelte und ihn dann noch in die Speisekammer einsperrte.

Ich bat ihn dann, in den Körper der Mutter zu gehen, während sie ihn so verprügelte, und zu spüren, wie sie sich fühlt, während sie so auf ihn einschlägt. Dabei bekam er einen solch heftigen Würgeanfall, daß er sich beinahe übergeben hätte. Daraufhin fragte ich ihn, was er gespürt hat, und er antwortete mir, daß er eine unbeschreibliche Wut spüre. Vorher hatte er mir bereits erzählt, daß er immer wieder etwas kaputtgemacht hat, obwohl er wußte, was das nach sich ziehen würde. Z.B. hat er mit dem Zirkel den neuen Schreibtisch des Vaters zerkratzt. Und er wunderte sich, warum er so etwas immer wieder machte.

Ich sagte zu ihm, daß es sein könne, daß er seiner Mutter einen Anlaß geben wollte, ihre Wut abzureagieren, weil er befürchtete, daß, wenn sie diese nicht abreagieren könnte, die Familie auseinandergehen würde. Als er diese Vermutung überprüfte, bemerkte er zu seinem größten Erstaunen, daß das tatsächlich der unbewußte Grund für sein Verhalten war. Als ihm diese Erkenntnis in ihrer vollen Wucht bewußt wurde, sagte er: "Das heißt, ich bin kein Opfer, und ich war auch nie eins!"

Diese Erkenntnis war, da sein ganzes Selbstbild auf der Opfervorstellung aufgebaut war, so erschütternd, daß er ca. eine Stunde brauchte, um diese Erkenntnis in immer wieder neuen Anläufen in sein Modell der Welt zu integrieren. Als er damit fertig war, sah er anders aus und fühlte sich total befreit. An dieser Stelle ist es, denke ich, sofort einsichtig, daß die Frage: "Was hätte der kleine X damals gebraucht, um wirklich glücklich zu sein?" zwar zur Vorstellung einer verständnisvolleren Mutter geführt, aber die tieferliegenden Zusammenhänge nicht aufgedeckt hätte und daher die Heilung nicht so fundamental ausgefallen wäre.

Ein anderer Fall: Eine Opernsängerin, verheiratet, zwei Töchter, die im Chor singt, da sie aus Angst und Nervosität nicht als Solointerpretin auftreten kann. Außerdem konnte sie ihre eigene Stimme nicht leiden. Der GS, der schnell zu Tage trat, war: "Ich bin nie gut genug!" Dieser GS ging auf ihre Erfahrung zurück, daß ihre Schwester immer "Auszeichnungen" mit nach Hause brachte und auch ihr Vater viele Auszeichnungen erworben hatte, aber ihre Zensuren "nur" gut waren. Ihre Mutter spornte sie ständig zu noch besseren Leistungen an, egal, wie gut sie war.

Ich bat sie, in den Körper der Mutter zu gehen, während diese die Tochter zu noch mehr Leistung anspornte, und zu spüren, was die Mutter dabei für ein Gefühl hat. Die Klientin antwortete mir, daß die Mutter Angst hatte, daß aus ihr im Leben nichts werden könnte.

Nun, wenn eine Mutter Angst hat, daß aus dem Kind nichts werden könnte, dann folgt aus der Kinder-Logik, daß da schon etwas dran sein muß. Also übernimmt das Kind die Angst der Mutter. Als ich der Klientin diesen Zusammenhang erklärte, sagte sie spontan, daß es tatsächlich die Angst der Mutter ist, die sie spürt, und nicht ihre eigene.

Daraufhin hat sie der Mutter dieses Gefühl zurückgegeben, und die Mutter hat es an ihre Vorfahren zurückgegeben. Als die Mutter sich dann umdrehte, strahlte sie, und die Tochter wußte sofort, daß die Fragen der Zensuren und der Leistungen allgemein damit erledigt waren.

Dieser Prozeß hat die Klientin ebenfalls tief verändert, und sie brauchte ca. 40 Minuten, bis sie diese neue Erkenntnis für sich integriert hatte. Während dieser Zeit ging sie immer wieder in eine kurze Trance und kam dann mit einer neuen wichtigen Erkenntnis heraus. So formten sich nach und nach neue Generalisierungen und GS. Z.B. sagte sie, daß andere Menschen, die ihren Gesang zu beurteilen hatten, ihr im Grunde genommen immer nur ihren eigenen GS über sich selbst zurückgespiegelt haben.

Sie hatte jetzt bei der Vorstellung, auf der Bühne zu stehen und ein Solo zu singen, ein herrliches Glücksgefühl, und ihre Stimme konnte sie auch sehr gut leiden.

Auch an diesem Fall, denke ich, ist deutlich zu sehen, daß es therapeutisch nicht sinnvoll gewesen wäre, diese Angst als ihre Angst zu bearbeiten. Bei einem Fremdgefühl ist das einzige, was wirklich hilft, es zurückzugeben.

Beim Re-Imprint ist also immer vorher abzuklären, ob es sich um einen systemischen Konflikt handelt oder um ein individuelles Trauma.

1. Identifizieren Sie das Gefühl, das Wort oder das Bild, das mit der Impasse verbunden ist (ANKER). Natürlich versuchen die meisten Menschen dieses Gefühl zu vermeiden, da es unangenehm ist, aber es ist wichtig, daß der Klient versteht, daß nur anhand des Gefühls (ANKER halten) ein Weg zurück zur Quelle des Imprints führt.
2. Während der Anker gehalten wird und der Klient in dem regressiven Zustand ist, soll er die Generalisierung oder den Belief formulieren, der auf der Basis des Imprints entstanden ist.
3. Dissoziieren Sie Ihren Klienten von der negativen Erfahrung und helfen sie ihm, die Erfahrung so zu sehen - wie einen Film über sich selbst.

Re-Imprint-Format

nach Robert Dilts

4. Fragen Sie Ihren Klienten nach anderen Generalisierungen oder Beliefs, die auf der Basis des Imprints entstanden sind.
5. Finden Sie die positive Absicht bzw. den sekundären Krankheitsgewinn der Impasse. Wenn andere Bezugspersonen eine Rolle spielen, finden Sie auch deren positive Absicht. Dies kann erreicht werden, indem direkt die entsprechende Person gefragt wird, oder der Klient "in den Körper" des anderen geht und "nachfühlt". Sollte all das nicht gehen, kann auch folgende Frage gestellt werden: "Wie hätten sich deine -X- verhalten, wenn sie in ihrer Kindheit all das bekommen hätten, was sie gebraucht hätten?"
6. Identifizieren und ankern Sie die Ressourcen, die ihr Klient bzw. die Bezugsperson damals gebraucht hätten und nicht hatten, aber die ihr Klient heute hat. Es kommt dabei nicht darauf an, ob diese Ressource damals wahrscheinlich oder nur möglich war; das einzige, was zählt ist, ob Ihr Klient diese Ressource heute hat.
7. Wiederholen Sie den Film mit den Ressourcen aus der Perspektive jeder der beteiligten Personen und achten Sie darauf, was sich jetzt verändert hat. Sollten die Ressourcen nicht ausreichen, um ein befriedigendes Resultat zu erreichen, führen Sie weitere Ressourcen in die Situation ein.
8. Nachdem ausreichend Ressourcen installiert worden sind und der Klient mit dem neuen Film ganz und gar zufrieden ist, fragen Sie ihn, welche Generalisierungen und Beliefs er jetzt über dieses Ereignis hat.
9. Unter Nutzung der Ressource-Anker aus 6. soll der Klient jetzt "in den Körper" jeder der beteiligten Personen gehen und die Ereignisse aus der jeweiligen Perspektive erleben. Zum Schluß erlebt Ihr Klient die ganze Situation aus der Perspektive seines jüngeren Selbst. Während des ganzen Prozesses halten Sie die Ressource-Anker. Gehen Sie durch das neue Erleben so oft durch, daß Ihr Klient den Eindruck hat, daß der Re-Imprint genauso stark ist wie der Imprint.
10. Bitten Sie Ihren Klienten, die Generalisierungen und Beliefs nochmals zu überprüfen und eventuell die Formulierungen nochmals zu verändern, d.h., dem neuen Erleben anzupassen.
11. Während Sie die Ressource-Anker halten, geleiten Sie Ihren Klienten aus der Vergangenheit durch die verschiedenen ähnlichen Erlebnisse bis in die Gegenwart. Achten Sie dabei darauf, daß auch alle Erlebnisse nach dem originalen Imprint jetzt neu und ressourcenvoll erlebt werden. Sollten Sie an ein Erlebnis kommen, daß noch weitere Ressourcen braucht, behandeln Sie diese Situation analog der Imprint-Erfahrung.

Zirkulärer Re-Imprint

Der zirkuläre Re-Imprint, wie er im folgenden dargestellt wird, unterscheidet sich in wesentlichen Punkten von der Grundidee des Re-Imprints, wie er von Dilts entwickelt worden ist. Beim zirkulären Re-Imprint habe ich die Erkenntnisse aus der systemischen Familientherapie mit eingearbeitet (Näheres weiter unten).

Woran merke ich als Therapeut, daß sich das vom Klienten präsentierte Symptom für einen Re-Imprint eignet? Im wesentlichen handelt es sich um die Klasse der heftigen irrationalen, emotionalen Reaktionen auf alltägliche Ereignisse; Reaktionen, die aus dem Kontext völlig unverständlich sind.

Indikationen

Beispiele: Ein Mann beobachtet seine Frau, wie sie sich mit einem anderen Mann freundschaftlich, aber nicht flirtend unterhält, und bekommt einen heftigen Eifersuchtsanfall, indem er von Scheidung redet, usw.

Ein Chef reagiert cholerisch, weil seine Sekretärin ihm einen Brief zum Unterschreiben vorlegt, in dem ein Komma falsch gesetzt ist.

Jemand reagiert depressiv, weil er zu einem bestimmten Thema von seinem Kollegen nicht um seine Meinung gefragt wurde, usw.

Alle diese Ereignisse deuten darauf hin, daß die Reaktion des Klienten auf die entsprechenden Umweltreize eher der eines kleinen, hilflosen Kindes entspricht als der eines erwachsenen Menschen.

D. h., wir können davon ausgehen, daß die entsprechenden Situationen ein Trigger für ein Verhalten und Erleben sind, das der Klient in der Kindheit oder Jugend gelernt hat und in dem er aufgrund eines Traumas steckengeblieben ist, bzw. eine andere Metapher wäre, daß die emotionale Reaktionsweise, die das Kind damals gelernt hat, um mit der Situation umzugehen, seitdem auf Autopilot weiterläuft und durch entsprechende Trigger zum Starten gebracht wird.

Schritt 1

Bitten Sie den Klienten, sich an eine Situation zu erinnern, in der er sein symptomatisches Verhalten besonders deutlich erinnern kann.

Format

Schritt 2

Fragen Sie ihn, wo er die Körperempfindungen, die zu seiner emotionalen Reaktion passen (Wut, Ärger, Eifersucht usw.), am deutlichsten spüren kann. Bitten Sie ihn dann, seine Hand dorthin zu legen, wo die Empfindung am deutlichsten zu spüren ist (Such-Anker, Search-Anker). Dieser Anker wird dem Klienten als Leitlinie dienen, um seinen Weg zurück zum Ursprung zu finden. Der Anker wird gehalten, bis wir am Ursprung angelangt sind.

Schritt 3

Jetzt bitten Sie den Klienten, in der Zeit rückwärts zu gehen und sich an frühere Ereignisse zu erinnern, bei denen er auch das geankerte Körpergefühl hatte. Der Therapeut macht sich zu jeder Erinnerung einen kurzen Vermerk, z. B. Abitur 1963. Bei besonders wichtigen Ereignissen fragt der Therapeut nach möglichen Generalisierungen und Glaubenssätzen, z. B.: Was haben Sie gewußt, als Ihnen X geschehen ist?

Die Glaubenssätze können entweder unmittelbare Generalisierungen aus einer traumatischen Erfahrung sein, oder aber es werden schon im Familiensystem vorhandene Glaubenssätze auf dem Hintergrund einer entsprechenden Erfahrung verstärkt bzw. glaubhafter. So kann z. B. ein kulturell weit verbreiteter Belief, wie beispielsweise Angst vor Verarmung ("Es gibt keine finanzielle Sicherheit") durch finanzielle Schwierigkeiten der Eltern und den sich darauf ergebenden Streßsituationen in der Familie installiert werden und dann im frühen Erwachsenenalter durch eigene finanzielle Probleme noch vertieft und verstärkt werden.

Da diese Glaubenssätze eine relative Eigenständigkeit besitzen und sich nicht automatisch durch den Re-Imprint des Traumas auflösen, ist es wichtig, zu einem späteren Zeitpunkt in der Therapie zu testen, ob der Re-imprint das Trauma aufgelöst oder relativiert hat oder ob es notwendig ist, daran noch separat zu arbeiten.

Schritt 4

Wenn der Klient an den Punkt kommt: Davor habe ich keine Erinnerung, dann kann man ihm helfen, indem man ihn bittet, sich mit seinem jüngeren Selbst zu assoziieren, um ihn dann zu fragen: Hat der kleine X diese Empfindungen in diesem Moment zum ersten Mal gehabt, oder kennt er dieses Gefühl schon von früher?

Schritt 5

Erreichen der traumatischen Situation. Unter Trauma verstehen wir hier ein individuell erlebtes, nicht zu verarbeitendes und nicht zu integrierendes Erlebnis. Dieses Erlebnis kann singular sein (z. B. Tod der Mutter), oder es kann eine Kette von sich wiederholenden Ereignissen sein (sich wiederholender Mißbrauch).

Häufig begegnen wir beim Re-imprint allerdings zusätzlich und/oder als Grundlage für das Trauma einer **systemischen Verstrickung**. Eine systemische Verstrickung ist eine Störung im Familiensystem, die zur Symptombildung beim Klienten führt, allerdings ist hier nicht notwendig vorausgesetzt, daß der Klient eine individuelle Erfahrung gemacht hat, die traumatisierend für ihn war (Näheres weiter unten).

Bevor wir auf die verschiedenen Techniken eingehen, die wir beim Auflösen des Traumas, beim Re-imprinting, benutzen können, sei hier die Frage geklärt: Woran erkenne ich, daß der Klient die ursprüngliche traumatisierende Situation erreicht hat?

- a) In dem Moment, in dem der Klient sich an das Trauma erinnert und damit den Zusammenhang zu seinem gegenwärtigen symptomatischen Verhalten erkennt, entsteht eine Art Aha-Effekt verbunden mit Erleichterung und Entspannung, so, als ob man durch die Ziellinie kommt.
- b) Des weiteren erlebt der Klient einen starken Affekt, der zur traumatischen Situation dazugehört.

Schritt 6

Der Klient berichtet dem Therapeuten, was in der traumatischen Situation bzw. in den traumatischen Situationen geschehen ist. Aus dieser Beschreibung leitet der Therapeut für sich folgende Frage ab: **Ist das Trauma, so wie der Klient es schildert, als Ausdruck eines dyadischen Konflikts (Mutter-Kind, Vater-Kind, Großmutter-Kind usw.) verständlich, oder gibt es relevante Dritte, ohne die diese traumatisierende Interaktion so nicht denkbar gewesen wäre?**

Die Faustregel lautet: Bei Trauma plus systemischer Verstrickung wird erst die systemische Verstrickung und dann das Trauma aufgelöst.

Diese Frage dient dazu, dem Therapeuten klarzumachen, ob er erst eine systemische Verstrickung auflösen muß, bevor er am Trauma arbeiten kann, oder ob es möglich und sinnvoll ist, das Trauma direkt anzugehen. Zusätzlich elizitiert der Therapeut die Glaubenssätze und den Verhaltenskodex, den das Kind auf der Basis dieser Erfahrung gebildet hat.

Häufig werden im Zusammenhang sowohl mit der systemischen Verstrickung als auch mit einzelnen traumatischen Situationen von den Eltern Aufträge an das Kind vermittelt (in der Transaktionsanalyse nennt man diese Skriptsätze, z. B. "Lebe nicht", "Erfülle meine Wünsche, sonst liebe ich dich nicht" usw.)

Systemische Verstrickungen

Wir unterscheiden im folgenden Fremdgefühl, Triangulierung und Identifikation als die drei wesentlichen Formen der systemischen Verstrickung und ihre Auflösung im Kontext des zirkulären Re-Imprints.

Fremdgefühle (siehe den Aufsatz von Ulf Pitthan, S. 276 ff.)

Format Rückgabe von Fremdgefühlen

Der Klient stellt sich die relevante Person, von der er das Gefühl übernommen hat, vor. Der Therapeut gibt das Wording vor, und der Klient spricht laut nach. Der Klient nimmt ein Objekt in die Hand, als Symbol für das übernommene Gefühl.

Wording:

*Du bist mein Vater (Mutter etc.), und ich bin dein Sohn ...
Du fühltest dich ein Leben lang X (ärgert, wütend, verzweifelt ...); dieses
Gefühl habe ich von dir übernommen ...
das ist nicht mein Gefühl, sondern deins ...
das brauche ich nicht, und das will ich nicht mehr ...
ich gebe es dir hiermit zurück.*

Der Therapeut kalibriert sich darauf, ob der Klient das Gefühl wirklich restlos zurückgegeben hat, und läßt im Bedarfsfall die Übung wiederholen. Danach fragt er den Klienten: "Wie fühlst du dich jetzt?" Je nach Antwort kann es sein, daß unterschiedliche weitere Interventionen angeschlossen werden müssen.

Triangulierung / Parentifizierung

Unter **Triangulierung** versteht man eine Situation, in der das Kind auf die Elternebene gehoben ist und dort entweder mit einem Elternteil in einer Koalition gegen einen anderen Elternteil ist oder aber zwischen den Eltern vermittelt.

Unter **Parentifizierung** versteht man eine Situation, in der das Kind in der Rolle der Eltern ist. Es befindet sich sozusagen auf der Ebene der eigenen Großeltern. Beispiel: Ein Elternteil oder beide sind Alkoholiker, und das Kind übernimmt Elternfunktion und kümmert sich darum, daß sie in ihrem Rausch keinen Schaden anrichten.

In beiden Fällen ist die Generationengrenze zwischen Eltern und Kindern nicht gewahrt, was auf Seiten des Kindes einerseits zu einer Überforderung führt und andererseits zu einer Anmaßung, da das Kind das Gefühl hat: Wenn ich mich um meine Eltern nicht kümmern würde, würde alles den Bach runtergehen.

Auflösung der Triangulierung bzw. der Parentifizierung

Der Therapeut gibt dem Klienten folgende Anweisung: "Stelle dir deinen Vater und deine Mutter vor, wie sie nebeneinander vor dir stehen." Dann sagt der Therapeut für den Vater und für die Mutter die folgenden "Ablösungssätze", während sich der Klient vorstellt, daß sie vom Vater bzw. von der Mutter gesagt werden.

Wording

Ich bin dein Vater, und du bist mein(e) Sohn (Tochter), und hier neben mir steht deine Mutter, meine Frau, (falls es sich um eine Tochter handelt, kommt noch folgender Zusatz dazu: und ich bin mit ihr verheiratet, nicht mit dir), und wenn wir beide Probleme miteinander haben, dann sind wir selbst dafür zuständig ...

*Du kannst dafür nicht zuständig sein ... halte dich da raus ...
du bist frei und kannst dein eigenes Leben leben.*

Danach das analoge Wording der Mutter.

Der Therapeut achtet sehr genau darauf, ob der Klient die gesagten Sätze annimmt. Wenn der Klient dabei Schwierigkeiten hat oder Einwände hervorbringt, verweist der Therapeut darauf, daß in den o.g. Sätzen ausschließlich Tatsachen mitgeteilt werden, die nicht bestritten werden können, und keine Meinungen, Bewertungen oder Einschätzungen.

Identifikation

Unter Identifikation verstehen wir hier (im Sinne von Bert Hellinger) einen Prozeß, bei dem ein Sippenmitglied Teilaspekte des Lebens eines früheren Sippenmitgliedes nachlebt, *das er nicht kannte*. Ein Hauptgrund - allerdings nicht der einzige Grund - für die Identifikation ist der Ausschluß eines Sippenmitgliedes aus der Sippe.

Auflösung der Identifikation

Der Klient stellt sich vor, er steht neben der Person, mit der er identifiziert ist, und beginnt seine Gefühle ihr gegenüber wahrzunehmen. Danach stellt er sich vor die Person und sagt: *"Aus Liebe zu dir versaue ich mir das Leben, was sagst du dazu?"* Im Regelfall antwortet die entsprechende Person: *"Das möchte ich nicht, höre auf damit, lebe dein eigenes Leben."* Der Therapeut achtet darauf, daß diese Botschaft beim Klienten tatsächlich ankommt. Wenn sie angekommen ist, erlebt der Klient dies als Erleichterung und Befreiung. Danach bittet der Klient die Person, mit der er identifiziert war, um deren Segen. Er fragt: *"Lieber (Onkel, Tante, Oma usw.), gibst du mir deinen Segen?"* Im Regelfall antwortet der Vorfahre natürlich mit Ja. Daraufhin kniet sich der Klient nieder und stellt sich vor, daß sein Vorfahre die Hände auf seinen Kopf legt und ihn segnet. Danach fragt der Therapeut den Klienten: *"Wie geht es dir jetzt, und was weißt du jetzt, was du vorher nicht gewußt hast?"* Dadurch hilft der Therapeut dem Klienten, neue Generalisierungen und Glaubenssätze zu bilden.

Schritt 7

Manchmal kann es passieren, daß der Klient auf der Suche nach dem Ursprung des Traumas in einem **früheren Leben** landet.

Sollte dies der Fall sein, arbeitet der Therapeut mit dem Trauma analog zu einem Trauma in diesem Leben. Nachdem das Trauma im früheren Leben reimprintet worden ist, bittet er den Klienten, sich vorzustellen, daß dieses Leben beendet ist und er im Zwischenreich zwischen den Leben mit einem Berater (Engel, Höheres Selbst, geistige Helfer oder der Therapeut) das vergangene Leben wie eine Schachpartie analysiert und sich fragt, "welcher Zug" in diesem Leben dazu geführt hat, daß es zum Trauma kommen konnte, und was er jetzt im nachhinein daraus lernt, so daß er diesen "Fehler" in zukünftigen Leben nicht mehr wiederholen muß.

Mit dieser neuen Generalisierung stellt sich der Klient dann vor, wie er in dieses Leben hineinkommt. Und zwar überlegt sich der Klient, warum er sich gerade diese Eltern gewählt hat und wie die traumatisierende Situation (Situationen) sich aus dieser Perspektive darstellt/en.

Dann weiter im normalen Re-Imprint-Format.

Schritt 8

Eine andere Variante, die beim Zurückgehen zum Ursprung des Traumas bzw. der systemischen Verstrickung entstehen kann, ist das Zurückgehen in die *Genealogische Linie*.

Beispiel:

Der Klient brachte als Problem die Situation, daß er sich im Beruf häufig nicht traut, Entscheidungen zu treffen, für die er zuständig und kompetent ist, und statt dessen zu seinem Chef geht und ihn fragt, wie er entscheiden soll.

Mit dem entsprechenden Unsicherheitsgefühl sind wir in der Zeit rückwärts gegangen und kamen dann zu einer Situation, in dem der Vater den Sohn anbrüllte, wenn er etwas falsch gemacht hatte. Dann wurde der Klient gebeten, in den Körper des Vaters zu gehen (Position 2) und zu spüren, wie der sich fühlt, wenn er den Klienten anbrüllt.

Dieses Gefühl führte dann über den Vater des Vaters zurück zum Ur-Ur-Urgroßvater. Dieser hatte unerträgliche Schuldgefühle, da seine Familie (Frau und Kinder) überfallen und umgebracht worden war, während er auf einer Safttour war. Die Kinder aus zweiter Ehe hatten dann das Gefühl, daß sie "auf Kosten" des Todes der ersten Familie leben, und konnten daher ihr Leben nicht annehmen. Dieses Lebensgefühl "vererbte sich" über 4 bis 5 Generationen auf unseren Klienten.

Die Lösung in diesem Fall bestand in mehreren Schritten.

1. Der Urgroßvater erkennt, was sein Schuldanteil war und was von ihm unbeeinflussbares Schicksal war. D.h., der Großvater versteht, daß dieser Überfall auch hätte stattfinden können, wenn er statt zu einer Safttour arbeiten gegangen wäre. Dadurch wurde es dem Ur-Großvater möglich, seine Schuld anzunehmen und um den Tod seiner ersten Familie wirklich zu trauern.
2. Der Sohn aus zweiter Ehe des Ur-Großvaters stellt sich vor die erste Frau des Vaters und sagt ihr, daß er sein Leben nicht annehmen kann, weil er das Gefühl hat, auf Kosten ihres Todes zu leben. Worauf die erste Frau sagte, das ist mein Schicksal, damit hast du nichts zu tun, lebe dein eigenes Leben. Daraufhin bat er um ihren Segen (siehe Ritual weiter oben).
3. Auch der Klient stellt sich vor, er steht vor der ersten Frau seines Ur-Ur-Großvaters und wiederholt den Prozeß aus 2.

Danach wurde der Klient gebeten, sich vorzustellen, er sei ein kleiner Junge und der Vater brülle ihn an. Der Klient sagte, der Vater brüllt nicht mehr so laut, und es fühlt sich anders an.

Danach wurde der Klient gebeten, sich an die Ausgangssituation zu erinnern, wo es darum ging, eine geschäftliche Entscheidung zu treffen, und er antwortete völlig kongruent, daß er das jetzt selbst entscheiden wolle.

Schritt 9

Nachdem die systemischen Verstrickungen (sofern überhaupt welche vorhanden waren) aufgelöst sind, beginnen wir mit dem Re-Imprint des Traumas.

1. Der Klient geht in Pos. 2 mit allen für die traumatische Situation relevanten Personen und beschreibt, wie sich die Situation aus deren Perspektive dargestellt hat (Multidescription, Polyperspektivische Beschreibung).
2. Der Klient drückt seine Emotionen aus, die er damals nicht ausdrücken konnte, z.B. Wut und Empörung.
Dabei ist es wichtig, zu beachten, daß es nicht darum geht, den Klienten in die leidvollen Erfahrungen hineinzuführen, sondern ihm zu helfen, die Emotion auszudrücken, die er damals zurückhalten mußte.
3. Die nächste Frage besteht darin, den Klienten zu fragen: "Was hätte der kleine X gebraucht, damit es ihm damals gut gegangen wäre?"
Der Klient erdenkt sich dadurch zusätzliche Ressourcen. Der Therapeut fragt so lange nach zusätzlichen Ressourcen, bis der Klient eine deutliche Versöhnungsphysiologie zeigt.
4. Jetzt wird der Klient gebeten, das Bild vom geheilten, glücklichen Kind in seinen Körper aufzunehmen.
5. Dann geht der Klient mit diesem Gefühl alle notierten Stufen rückwärts bis zur Gegenwart. Dabei testet der Therapeut, ob der Re-Imprint des Traumas alle Zwischenschritte mitgeheilt hat oder ob es notwendig ist, bei der einen oder anderen Situation noch zusätzliche Ressourcen einzufügen.
Im Bedarfsfalle kann es sinnvoll sein, nicht nur dem Klienten zusätzliche Ressourcen zu geben, sondern auch den beteiligten Personen. Dazu stellt der Therapeut dem Klienten folgende Frage: "Wie hätte sich dein(e) Vater/Mutter verhalten, wenn er/sie all das bekommen hätte, was er/sie als Kind wirklich gebraucht hat?"
6. Dann testen wir die Ausgangssituation

Schritt 10 - Future Pace

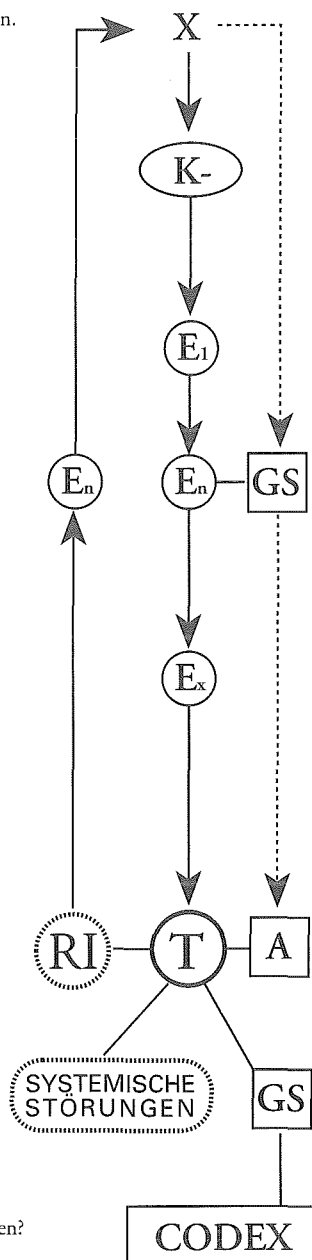
ZIRKULÄRER-RE-IMPRINT

Als letztes testen wir die Ausgangssituation. Dann gehen wir zum Future Pacing über.

Beim Zurückgehen testen wir alle Situationen, die wir uns vorher notiert haben, um festzustellen, ob der Re-Imprint das Erleben der Situation und/oder deren Bewertung wirklich mitverändert hat. Wenn nicht, dann ist an diesem Ereignis noch etwas Besonderes, was wir entweder mit einem erneuten Re-Imprint oder einer anderen Technik bearbeiten müssen.

Beim Re-Imprinting geht es darum, dem Unbewußten und dem Bewußtsein neue Alternativen für eine traumatisierende Situation zu ermöglichen, und zwar kinästhetisch und intellektuell. Dazu gibt es verschiedene Strategien:

1. Was braucht der/die kleine X, um sich in der Situation wirklich 100%ig wohl zu fühlen (mehr Ressourcen)? Der Therapeut läßt den Klienten so viele Ressourcen finden, bis deutlich eine K+ - Physiologie zu sehen ist. - Dann das Bild bzw. die geheilte Person in den Körper reinnehmen.
2. Gehe in deine(n) Mutter/Vater und spüre, wie es ihr/ihm geht. Da du jetzt weißt, wie es ihr/ihm ging, wie schätzt du die Situation jetzt ein? Je nach Information kann jetzt ein Fremdgefühl zurückgegeben werden und/oder eine neue Generalisierung gebildet werden.
3. Wie hätte sich dein(e) Vater/Mutter verhalten, wenn sie als Kind all das bekommen hätten, was sie gebraucht haben? Trennung von Verhalten und Identität. Dann weiter wie in 1.



Irrationale Reaktion auf ein alltägliches Ereignis.

Der Klient ankert die negativen Körperempfindungen bei sich selbst, indem er seine Hand auf die Stelle legt, an der er die Empfindung am deutlichsten spürt. Der Anker wird gehalten, bis wir am Ursprung angelangt sind.

Jetzt erinnert sich der Klient an frühere Ereignisse dieser Klasse. K- ist das Kriterium der Klassenzugehörigkeit. Zu jeder Erinnerung macht sich der Therapeut einen kurzen Vermerk, z.B.: "Abitur 1963".

Bei besonders wichtigen Ereignissen fragen wir nach möglichen Generalisierungen und Glaubenssätzen /GS).
"Was hat X gewußt, als er das erlebt hat?"

Wenn der Klient an einen Punkt kommt, wo er sagt: "Davor habe ich keine Erinnerungen!", dann kann man ihm helfen, indem man ihn bittet, sich mit seinem jüngeren Selbst zu assoziieren, um ihn dann zu fragen: "Hat der kleine X diese Empfindung in diesem Moment zum ersten Mal gehabt, oder kennt er die schon von früher?"

Starker Affekt beim Erreichen des Traumas und gleichzeitig ein Entspannen oder eine Erleichterung, so, als ob man durch die Ziellinie durch ist. Man ist angekommen.

Elizitieren des GS und der Generalisierungen, die aus der traumatischen Erfahrung abgeleitet wurden. Dazu ist es nützlich, sich der Vorannahmen der "KINDER-LOGIK" bewußt zu sein:

1. Die Eltern wissen alles.
2. Die Eltern machen alles richtig.
3. Die Eltern meinen es gut mit mir.

Aus diesen Vorannahmen folgt, daß es die Schuld des Kindes ist, wenn sich die Eltern nicht so verhalten haben, wie das Kind es gebraucht hätte.

Der CODEX besteht aus den Verhaltensregeln, die das Kind aus den GS ableitet. So kann ein Kind, das von den Eltern nicht gewollt wurde, den GS entwickeln, daß es seine Schuld ist, daß es überhaupt auf der Welt ist, und daß es für das Unglück der Eltern verantwortlich ist. Daraus ergibt sich dann z.B. folgender Verhaltens-CODEX:

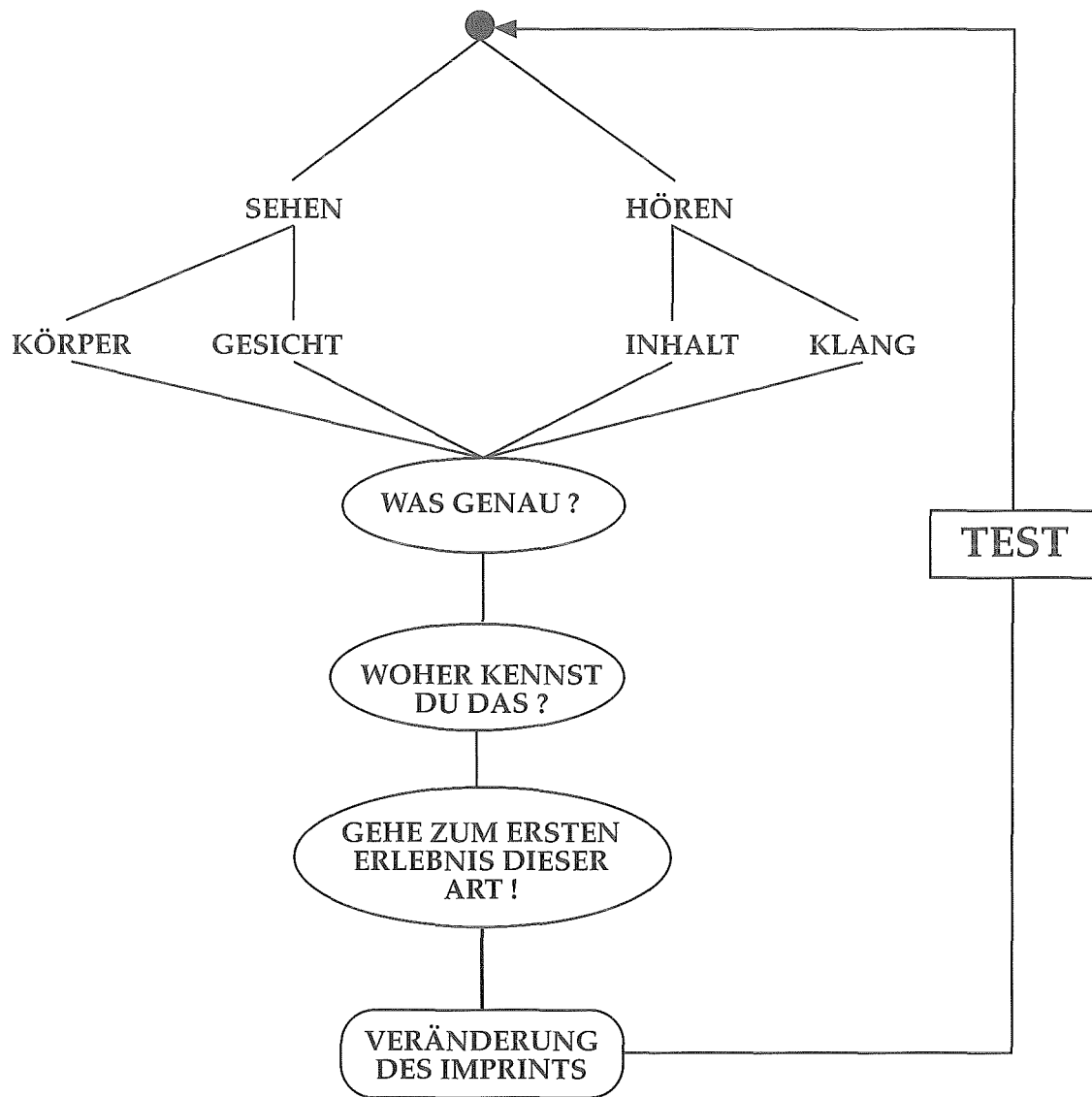
1. Ich darf keine Probleme haben!
2. Ich muß für gute Laune sorgen!
3. Ich muß der Sonnenschein der Familie sein.

In der Bio-Energetik würde man sagen, daß dieses Kind seine Existenz für seine Bedürfnisse eintauscht. Es darf existieren, solange es niemanden mit seinen Bedürfnissen belästigt.

Das Antipathieformat kann man sowohl für sich selbst nutzen als auch mit anderen. Die Vorannahme des Formats läßt sich wie folgt formulieren: Wenn uns jemand auf Anhieb unsympathisch ist, ohne daß diese Person etwas "unsympathisches" gemacht hat, dann erinnert uns etwas (Anker) an dieser Person an ein früheres unangenehmes Ereignis.

1. Der 1. Schritt des Formats besteht also darin, den Anker zu identifizieren. Dies geschieht dadurch, daß Sie den Klienten fragen, was ihn an der Person am meisten stört, das was er sieht oder das was er hört?
 - 1a. Sehen: "Ist es eher die Körperhaltung oder bestimmte Bewegungen oder der Gesichtsausdruck?"
 - 1b. Hören: "Ist es eher der Klang der Stimme, den Sie als unangenehm empfinden oder ist es eher das was der andere sagt?"
2. Je nach Antwort aus 1. wird die Antwort immer genauer spezifiziert.
 Beispiel: "Es ist das Gesicht."
 Frage: "Ist es der Gesichtsausdruck oder ein bestimmter Teil des Gesichtes?"
 Antwort: "Es sind die Augen."
 Frage: "Was genau an den Augen?"
 Antwort: "Es ist der starre, feindselige Blick."
3. Nachdem der Anker jetzt genau spezifiziert ist, fragt man den Klienten woher er das kennt, und gibt ihm die Anweisung, in seiner Erinnerung zum ersten Erlebnis dieser Art zurückzugehen.
4. Beim ersten Imprint angelangt, können Sie jetzt die verschiedenen NLP-Veränderungstechniken nutzen.
 Bei Antipathie ist der erste und wichtigste Schritt, dem Klienten klar zu machen, daß die Person, an die der Anker ursprünglich gekoppelt war, und die neue Person, die er unsympathisch findet, nicht identisch sind. Dies kann unter anderem dadurch erfolgen, daß eine eventuelle "Doppelbelichtung" entzerrt wird.
 Des weiteren können all die Techniken aus dem Re-Imprintformat, wenn nötig, genutzt werden.
5. Test: Nachdem Sie den ursprünglichen Anker entmachtet haben, bitten Sie den Klienten, jetzt sich die Person, um die es ging, nochmals vorzustellen und darauf zu achten, ob der Anker (starrer Blick) immer noch die früheren unangenehmen Gefühle auslöst oder nicht.
 Wenn nicht, weiter zu 6.; wenn ja, zurück zu 4.
6. Future Pace.

ANTIPATHIE-FORMAT



GEFÜHLE

*Aufsatz von
Dr. Ulf Pitthan*

Ich werde in diesem Abschnitt darüber sprechen, daß eine Wahrnehmung, und zwar eine genaue Wahrnehmung des Gegenübers, nicht nur auf dem Sektor des Sehens und Hörens (V, A), sondern auch auf der Ebene der Gefühle möglich ist und daß die sorgfältige direkte Wahrnehmung von außen kommender Gefühle diagnostisch sowie als Leitfaden für die Richtung der Therapie wichtig ist.

Im NLP wird auf die genaue Wahrnehmung des Gegenübers mit Recht großer Wert gelegt. Milton Erickson, Virginia Satir und Fritz Perls, von denen die Begründer des NLP sehr viel gelernt haben, waren dafür bekannt, sorgfältig und präzise wahrzunehmen.

Nun beschränkt sich im NLP die genaue Wahrnehmung von Gefühlen beim Gegenüber im wesentlichen auf das genaue Kalibrieren von Gesichtsausdruck, Körpersprache und Stimme. Ob dann beim Gegenüber negative oder positive Gefühle vorliegen, wird dabei angeblich lediglich über Sehen und Hören, vielleicht auch Riechen festgestellt. Dabei wird festgestellt, ob ein positives (K+) oder negatives (K-) Gefühl auftritt. Was für ein Gefühl das ist, ob Freude, Trauer, Wut usw., wird dabei wieder angeblich nur durch Sehen und Hören des Beobachters wahrgenommen.

Im Gegensatz dazu möchte ich darlegen, daß Gefühle direkt mit einer Art von Gefühlsradar wahrgenommen werden können; weiterhin, daß diese direkte Gefühlswahrnehmung für den Gang der Therapie sehr wichtig ist.

Obgleich die direkte Wahrnehmung eines bestimmten Gefühles (Freude, Schmerz, Angst) möglich und wichtig ist, will ich bei meiner Darstellung hier auf etwas anderes hinaus: Ich folge der Ansicht von Bert Hellinger, daß es verschiedene Kategorien von Gefühlen gibt, und daß der Wahrnehmung dieser Gefühlskategorien die größte Wichtigkeit als Leitfaden bei einer therapeutischen Intervention zukommt.

Nach Bert Hellinger gibt es vier Arten von Gefühlen: Primäre Gefühle, sekundäre Gefühle, Fremdgefühle und von ihm sogenannte Gefühle des Seins.

Das, was als Impuls oder Gefühl in einer Situation als erstes in uns entsteht, ist ein Primärgefühl. Es ist unsere unverfälschte ursprüngliche Antwort auf die Umwelt und kommt tief aus unserem Sein, aus dem, was wir im Grunde weder erklären noch analysieren können. Es ist ein Ausdruck dessen, was wir sind, etwas Ganzheitliches.

Primäre Gefühle

Ein primäres Gefühl, wenn wir es zulassen, erfüllt uns ganz, von unserer tiefsten Tiefe, aus der es aufsteigt, bis an die Oberfläche. Es ist niemals gespalten oder mehrschichtig, sondern eine Einheit, ein Einklang: Ein Aufwallen von Liebe, mit dem wir einen anderen Menschen umarmen, der Impuls der Empörung oder des Zorns, der einen Menschen hochfahren läßt, die Trauer oder die tiefe Freude, die uns erfüllt. Primäre Gefühle sind nicht erklärbar oder analysierbar, wir können sie nur erfahren. Wenn wir sie uns erlauben, machen sie uns ganz, sie heilen. Wir sind dann im Einklang mit uns selbst, ja sie sind wir selbst und sie verleihen uns und unseren Handlungen Ganzheit, Unmittelbarkeit und Kraft.

Die Auswirkung auf die Umgebung ist gleichfalls sehr charakteristisch: Sie berühren andere zutiefst, bringen Menschen einander nahe, rufen Sympathie hervor, bewirken Gemeinsamkeit und Harmonie, sie verbinden. Die innere Klarheit, die sie hervorrufen, strahlt auch auf die Umgebung ab, fördert auch dort unmittelbaren Gefühlsausdruck und Einklang mit sich selbst.

Dies sind Gefühle, die man vorzieht oder vorschiebt, weil sie für akzeptabler gehalten werden als das ursprüngliche primäre Gefühl. Wenn also jemand sich traurig fühlt, sich jedoch davor fürchtet, dies auszudrücken und es vorzieht, wütend zu werden oder fröhlich, dann sind Wut oder Fröhlichkeit sekundäre Gefühle, Trauer ist das primäre. Umgekehrt kann man anstatt wütend zu werden es vorziehen, traurig zu sein. Dann ist Wut das primäre Gefühl, Trauer das sekundäre. Sekundäre Gefühle und Reaktionen wirken auf die Umgebung langweilend, machen überdrüssig und müde. Sie bewirken, daß der Zuhörer das Gefühl hat, er müsse etwas tun, aber nicht weiß, was, sie machen also hilflos und bewirken Schuldgefühle. Oder aber sie wirken aufwühlend, tragisch bis zur Theatralik, tragen Unruhe und Hektik in die Umgebung, Irritation und Ärger, bewirken Turbulenz und Verwirrung.

Sekundäre Gefühle

Sekundären Gefühlen fehlt die einfache, kristallklare, strukturierende und ordnende Kraft der Primärgefühle. Sie sind ihrer Natur nach zusammengesetzt, weil in ihnen das nicht zugelassene primäre Gefühl mitschwingt. Da sekundäre Gefühle ausgedrückt werden mit einem Auge auf die Reaktion der Umgebung, haben sie etwas Verstelltes, Künstliches, zur Schau gestelltes und Manipulatives.

Fremdgefühle sind übernommene Gefühle. In der Regel sind es Gefühle von Mitgliedern der Sippe, die von Nachkommen übernommen wurden. Auf diese Weise können Gefühle über Generationen hinweg tradiert werden. So gibt es Familien, in denen eine unbestimmte Trauer oder Resignation als Grundstimmung herrscht, in anderen ist es Heimatlosigkeit, Ohnmacht oder Wut usw.

Insbesondere werden Gefühle übernommen, die von dem ursprünglichen Besitzer des Gefühls nicht zugelassen bzw. nicht offen ausgedrückt wurden. Nicht damit gemeint sind Gefühle, von denen man sich gelegentlich einmal anstecken läßt, oder Gefühle, die man durch das normale Einfühlen, durch Sympathie mitempfindet.

Die Hauptquelle von Fremdgefühlen ist wahrscheinlich die Identifizierung (siehe dort).

Fremdgefühle sind ein Dauerzustand, sie sind offen oder unterschwellig dauernd da und prägen die Grundstimmung eines Menschen. Ist z. B. die Grundstimmung Trauer, dann wird ein solcher Mensch vielleicht bei traurigen Anlässen traurig sein, bei glücklichen Anlässen ist er vielleicht auch traurig, weil Glück so kurz und vergänglich ist. Er ist für andere traurig und in einer Gruppe von fröhlichen Menschen wird er vielleicht einen entdecken, dem es nicht gut geht, sich von ihm angezogen fühlen und sich mit ihm unterhalten.

In der therapeutischen Arbeit trifft man sehr häufig auf Fremdgefühle. Da sie nicht auf persönliches Erleben zurückgehen, kann man mit ihnen auf die übliche therapeutische Weise nicht arbeiten. Sie gehen nicht auf eigenes Erleben zurück und deswegen kann auch kein Trauma vorliegen.

Ganz besonders wichtig ist die Auswirkung von Fremdgefühlen auf die Umgebung. Sie sind ein wichtiges diagnostisches Kriterium. Sie deuten hin auf eine Identifizierung, d. h. auf einen wichtigen Skriptbezug. Man erkennt sie an ihrer Auswirkung auf die Umgebung. Auch sie wirken - wie Sekundärgefühle - störend, aber auf andere Weise.

1. Sie sind aus der aktuellen Situation nicht zu erklären, passen nicht hinein.
2. Anders als Sekundärgefühle wirken sie eher lähmend und machen ratlos. Sie haben etwas Penetrantes an sich und rufen anders als Sekundärgefühle weniger Turbulenz, Ärger oder den Eindruck des Manipuliertwerdens hervor, als vielmehr den Eindruck, im Nebel herumzutasten, daß man nichts mehr machen kann, von Hoffnungslosigkeit.

Die einzige Art, mit Fremdgefühlen umzugehen ist, sie zurückgeben zu lassen und die ihnen zugrunde liegende Identifizierung zu lösen.

Es sind dies Gefühle, die man vielleicht besser als Zustände des Seins beschreiben könnte. Sie sind begleitet von Gefühlen von Leichtigkeit, Heiterkeit, Harmonie und Fülle. Sie begleiten spirituelle Zustände. Sie werden erfahren als Einssein mit sich selbst und der Welt. Wenn sie während der therapeutischen Arbeit auftreten, sind sie nach meiner Erfahrung ein Hinweis darauf, daß die Arbeit in der richtigen Richtung verläuft. Sie haben gewisse Gemeinsamkeiten mit den primären Gefühlen (ursprüngliche Gefühle), weil sie - so ist mein Eindruck - mit dem Ursprung dessen, was wir sind, verbunden sind.

Seins-Gefühle

Gruppenmitglieder setzen sich in etwa zwei bis drei Meter Abstand gegenüber und schließen die Augen. Der eine spielt "Sender", der andere "Empfänger". Der Sender erinnert sich an eine Situation, die von starken Gefühlen begleitet war. Der Empfänger stellt sich vor, seinen persönlichen Raum so weit auszudehnen, daß der Sender darin sitzt und konzentriert sich auf die Gefühle, die dieser sendet. Auf ein vereinbartes Zeichen läßt der Sender die Situation innerlich ablaufen, der Empfänger spürt. Nach meiner Erfahrung funktioniert das immer. Auch in großen Gruppen findet man praktisch nie eine Person, bei der es nicht gehen würde.

Demonstration der direkten Übertragung von Gefühlen

Die Übung funktioniert auch dann, wenn Sender und Empfänger mit geschlossenen Augen an ihren Platz geführt werden und nicht wissen, wer ihnen gegenüber sitzt.

Man kann nun nicht nur Gefühle direkt wahrnehmen, sondern auch, zu welcher der oben beschriebenen Kategorien von Gefühlen sie gehören, und zwar erkennt man diese an den oben genannten Auswirkungen auf sich selbst und andere.

Erkennen von Gefühlszuständen als Leitlinie für Therapie

Wir werden in dieser Woche üben, Gefühlszustände zu erkennen. Hier noch einmal ihre Auswirkungen auf andere:

1. Primärgefühle strahlen Einfachheit ab, Klarheit, Kraft und Ordnung. Sie bewirken Gemeinsamkeit, Sympathie und Harmonie.
2. Sekundärgefühle wirken verstellt, künstlich und manipulativ, machen hilflos und bewirken Schuldgefühle. Man erkennt sie auch an der Langeweile, dem Überdruß, der Irritation und dem Ärger in der Umgebung.
3. Fremdgefühle wirken lähmend und machen ratlos. Sie haben etwas Penetrantes an sich und rufen den Eindruck hervor, im Nebel herumzutappen, daß man nichts machen kann und daß es hoffnungslos ist.
4. Das Charakteristikum von Seins-Gefühlen ist ihre Leichtigkeit, Heiterkeit und Harmonie.

Wie Katharina Stresius in ihrer Arbeit (*Die Verbindung von NLP-Techniken mit der Systemtheorie und der systemischen Therapie*) beschreibt, ist das Erkennen der verschiedenen Gefühlszustände und insbesondere der Fremdgefühle für die therapeutische Arbeit wichtig, da Fremdgefühle auf bestimmte Skriptzusammenhänge hinweisen, mit denen man auf spezielle Weise umgehen muß. Damit alle das üben können, werden wir während des Seminars darauf hinweisen, wenn bestimmte Gefühlszustände bei jemandem auftreten, und ich bin sicher, daß ihr, wenn ihr nur erst einmal darauf aufmerksam werdet, ihr diese Gefühlszustände auch sehr deutlich spüren und erkennen werdet.

Jedem, der NLP kennt, muß klar sein, daß das hier von mir Vorgeschlagene im NLP bisher eigentlich nicht "erlaubt" ist. Ich behaupte damit nämlich eigentlich, daß man Gefühle kalibrieren kann - beim Gegenüber! Und ich behaupte, man könne auch die Gefühlskategorien kalibrieren, und zwar beides mit einer Art von persönlichem Gefühlsempfänger. Das erscheint gewagt und erinnert an das im NLP aus gutem Grund verpönte Gedankenlesen (obwohl es das auch gibt). Natürlich ist es besser, wenn der Therapeut sich nicht nur auf seinen "Gefühlsempfänger", sondern auch auf Sehen und Hören verläßt. Nach meiner Erfahrung ist der Gefühlsempfänger jedoch sehr zuverlässig, man kann seine sichere und schnelle Wirkung auch bei Leuten beobachten, die in keiner Weise therapeutisch vorbelastet sind.

Gefühle und Aufmerksamkeit

Beim Zusammensein mit anderen, mit Fremden, Freunden, dem eigenen Partner, kann man eine ständige Veränderung der eigenen Aufmerksamkeit feststellen. Manchmal sind wir interessiert, ja fasziniert, manchmal gelangweilt und abwesend. Das hängt von verschiedenen Faktoren ab: ob der Gesprächsgegenstand interessiert, vom eigenen Zustand, von der Erzählkunst des anderen usw. Diese bekannten Ursachen für Aufmerksamkeit werden jedoch von einem anderen Phänomen überlagert, und dieses Phänomen wird besonders im therapeutischen Kontext deutlich, weil hier der Therapeut neben dem normalen Interesse für den Inhalt der Mitteilungen des Gegenübers gleichzeitig in einer Art von Meta-Aufmerksamkeit ist, die sich auf das bezieht, was um die Mitteilung herum sonst noch passiert: Warum erzählt er/sie das jetzt? Was hat es mit der allgemeinen Fragestellung zu tun? Wie sind die Hintergründe und der Kontext? Oder allgemeiner: Was ist hier los?

Aufmerksamkeit

Jeder kennt es, daß, wenn jemand spricht, es bestimmte Punkte gibt, an denen Langeweile auftritt, dann Aufmerksamkeit, dann wieder Langeweile usw. In bestimmten Fällen steigert sich die Langeweile bis zur Unlust, zur lähmenden Müdigkeit. Dieses Phänomen ist besonders in Gruppen aufschlußreich, weil man hier feststellen kann, daß die gesamte Gruppe auf gleiche Weise reagiert. Eben noch waren alle wie gebannt, fasziniert, eine Sekunde später ist es, als ginge ein Wind über die Gruppe. Alle fangen an sich zu bewegen, jemand gähnt, andere sehen weg, einige fangen an sich zu unterhalten usw. Was ist geschehen?

Derjenige, der sprach, wechselte von etwas, das für ihn selbst relevant war, über zu etwas anderem, das nicht relevant war. Dieses Abweichen wird vom Tiefenbewußtsein der Teilnehmer sofort erfaßt, und die Aufmerksamkeit wendet sich im gleichen Augenblick ab. Im folgenden werden wir sehen, welche Bedeutung die aktuelle Relevanz einer Mitteilung und die damit verbundene Fluktuation der Aufmerksamkeit als diagnostische Methode haben.

Der oben beschriebene Umschlagpunkt, an dem der Zuhörer vom aufmerksamen Zuhören plötzlich in einen Zustand von Abgelenktsein übergeht, ist dort, wo der Sprechende von dem, was im Moment dran ist und ihn beschäftigt, zu etwas anderem übergeht, das gar nicht dran ist. Er geht also vom Aktuellen und Relevanten über zu etwas anderem.

Aufmerksamkeit und Ablenkung

Das andere besteht darin, daß entweder

1. der Sprechende auf etwas anderes mit einem anderen Gefühl Verbundenem übergeht, weil er das ursprüngliche Anliegen mit dem dazugehörigen Gefühlszustand für unakzeptabel hält, oder auf verdeckte Weise etwas haben will, was er nicht offen auszusprechen wagt (Lob, Anerkennung, Bestätigung, Sex); oder
2. er drückt etwas Fremdes aus, etwas nicht Eigenes. Dieses Fremde überdeckt das Eigene und drängt es zurück. (Hier wirken fremde Anliegen, fremde Gefühle, Zuständigkeiten und Motive.)

Im gleichen Moment, wo er dies tut, geht die Aufmerksamkeit beim Gegenüber weg. Er hatte sich zugewandt, um etwas vom Sprechenden zu erfahren. Statt dessen erscheint verdeckt etwas anderes (das Primäre) hinter dem offiziell vorgebrachten (sekundären) Anliegen, oder die Person ist von etwas Fremdem besetzt (oder besessen), das gar nicht ihre Sache ist (ein fremdes Anliegen, Motiv, Gefühl).

Das Wegdriften der eigenen Aufmerksamkeit (und die der anderen) ist ein sehr zuverlässiges Zeichen dafür, daß der Sprecher oder der Handelnde nicht bei dem ist, was er sagt oder tut. Es ist daher ein zuverlässiges diagnostisches Hilfsmittel zum Erkennen von Sekundär- und Fremdgefühlen. Fremdgefühle aber sind ein Bestandteil von Identifizierung auf der Ebene des Systems (Sippe).

In unserer Kultur sind wir gewohnt, nicht an Gefühle zu glauben. Gefühle sind eher eine angenehme oder unangenehme Zugabe, irrational, unzuverlässig, Blendwerk. Im Gegensatz dazu ist jetzt hoffentlich klar geworden, daß Gefühle - und zwar die beim Therapeuten auftretenden - eine wichtige Orientierungshilfe sind. Dabei ist allerdings noch einiges zu beachten:

1. Der Therapeut braucht Übung im Erkennen von Gefühlskategorien.
2. Der Therapeut muß lernen, Empfänger zu spielen.
3. Er muß selbstverständlich alle anderen Kanäle (V, A) ebenfalls benutzen und sich gegebenenfalls Rückmeldungen beim Klienten oder bei der Gruppe holen, um seine Wahrnehmungen zu prüfen.
4. Es ist überhaupt nicht wünschenswert, daß der Therapeut im Zusammenhang mit Sekundär- und Fremdgefühlen objektiv und abgegrenzt den Klienten seine eigene Lösung finden läßt. Er muß beim Finden konstruktiver Lösungen helfen und auch welche vorschlagen können. Nehmen wir an, der Therapeut hört sich viel Negatives an, ohne dies zu unterbrechen, dann leistet er dem Negativen Vorschub. Er muß auf das Vorliegen von Sekundär- und Fremdgefühlen aufmerksam machen und unterbrechen, da man mit diesen Gefühlen nicht arbeiten kann. Bei Sekundärgefühlen geht es um etwas anderes und Fremdgefühle zu jemand anderem. Beide beziehen sich auf das, worum es geht.

Wir müssen uns hier folgendes klarmachen: Der Klient oder derjenige, der gerade in einer Gruppe arbeitet, ist ein Sender, und die anderen sind Empfänger. Ihre Reaktionsweise ist einerseits ein wichtiges diagnostisches Hilfsmittel, das für den weiteren Verlauf der Handlung bestimmend ist. Alle diese Empfänger senden aber auch gleichzeitig! Es ist klar, daß es hier zu sehr negativen Feedback-Schleifen kommen kann. Aus diesem Grund ist es so wichtig, Negatives zu unterbrechen und Positives zu finden. Der Therapeut macht dies am besten so, daß er sich das Problem anhört und sich dabei innerlich auf eine positive Lösung ausrichtet, d. h. er muß dabei tatsächlich in einen positiven Zustand gehen, da er nur so etwas Konstruktives sendet. Wenn er nicht unterbricht, gerät er selbst in den Zustand, der zu Sekundär- und Fremdgefühlen gehört, verliert seine Ressourcen und kann nicht mehr helfen. Empathisches Zuhören ist hier völlig sinnlos. Wir müssen uns also in einer Gruppe darüber klar sein, daß wir es hier mit einem komplizierten Beziehungsnetz zu tun haben, in dem jeder gleichzeitig Sender und Empfänger ist und in dem jeder auf den anderen einwirkt.

Weiterhin müssen wir aber auch berücksichtigen, und das werden Euch die Skulpturen sehr klar zeigen, daß es Konstellationen gibt (in Familien, Sippen, das gilt aber auch in Betrieben und Institutionen), die mit Klarheit, Wohlbefinden und Harmonie nicht zu vereinbaren sind. Das ist eine Behauptung. Wenn diese Behauptung aber stimmt, dann müssen wir diese Konstellationen kennen, weil sonst bei allem Engagement und allem positiven Denken eine konstruktive Arbeit nicht möglich ist. Das Wissen über diese Konstellationen und Gesetzmäßigkeiten führt uns zu den in der Arbeit von Katharina Stresius beschriebenen Systemgesetzen.

Jeder ist Teil des Systems

*oder:
Der Experimentator ist Teil
des Experiments.*

PEERGRUPPEN-ÜBUNGEN

Übungen zur sensorischen Genauigkeit

KALIBRIEREN:

A schließt die Augen und B und C und D berühren A auf ähnliche Weise an der gleichen Stelle, z. B. an der Schulter; dabei sagen sie ihren Namen.

I. Kinästhetisch

TEST:

Wenn A meint, er kann die drei Menschen an ihrer Berührung erkennen, sagen B, C und D nicht mehr ihre Namen und A muß diese raten. B, C, D geben sofortige Rückmeldung, ob A richtig geraten hat oder nicht und sagen dann ihren Namen. A soll möglichst schnell antworten.

REKALIBRIERUNG:

Wenn A zu viele Fehler macht, soll er sich nochmals kalibrieren.

STRETCH:

B, C, D machen ihre Berührungen immer ähnlicher und ab und zu soll A von jemandem berührt werden, der vorher nicht dazu gehört hat.

DISKUSSION:

Wie haben Sie die Information gespeichert? Im gleichen System oder in einem anderen? Sinnvoll ist es, die Informationen in dem System zu speichern, in dem sie empfangen werden.

Oder haben Sie ein inneres Bild bei der Berührung bekommen oder etwas gehört?

Es könnte sein, daß Sie ein Meta-Gefühl bekommen haben, z.B. Entspannung, Erleichterung, Erregung usw. Diese Art der Speicherung tilgt so gut wie alle konkreten sensorischen Informationen und ist daher nicht zu empfehlen. Diese Art der Speicherung ist eine *Bewertung* der Informationen, aber keine Speicherung.

Wenn Sie sich etwas sagen (auditiv-digital), während Sie berührt werden, ist diese Speicherung von der ursprünglichen Information maximal entfernt und daher nicht zu empfehlen. Als zusätzliche Methode, die Information zu speichern, kann es allerdings nützlich sein.

KALIBRIEREN:

A schließt die Augen und B, C, D machen ähnliche Geräusche (z.B. mit dem Finger schnippen) oder sagen dasselbe Wort und sagen danach sofort ihren Namen.

TEST:

A sagt den Namen sofort nach dem Geräusch bzw. dem Wort und B, C, D geben ihm sofort Rückmeldung, ob er Recht hat oder nicht.

STRETCH:

B, C, D bemühen sich, die Geräusche und Worte so ähnlich wie möglich zu machen.

Danach stellt A fest, in welchem Rep.-System er die Informationen gespeichert hat und bemüht sich dann, die Information noch in einem anderen System zu speichern. Um diese Aufgabe zu erledigen, kann es notwendig sein, das Rep.-System zu blocken, in dem die Informationen bisher gespeichert wurden. Z.B. kann man den Körper von A etwas schütteln, wenn er den Sound kinästhetisch gespeichert hat.

Verlängern Sie die Zeit zwischen den beiden Stimuli, so daß der Sound länger gespeichert werden muß.

II. Auditiv

KALIBRIEREN:

A schließt die Augen und B nimmt eine bestimmte Körperhaltung ein. A öffnet dann für einen kurzen Augenblick die Augen, um einen „Schnappschuß“ zu machen. Dann wird diese Prozedur mit C und D wiederholt.

TEST:

A's Aufgabe ist es, jeweils anzugeben, ob die Positionen gleich sind oder nicht; wenn nicht, soll A außerdem *ZEIGEN*, inwieweit sich die Positionen unterscheiden. Um diese Aufgabe erfolgreich zu erledigen, ist es sinnvoll, eine Art zu schauen zu benutzen, die in den asiatischen Kampfkünsten als „weiches Auge“ bezeichnet wird. Dabei geht es darum, möglichst viel periphere Wahrnehmung zu haben und nicht so sehr um fokussierte Wahrnehmung.

STRETCH:

Machen Sie die Differenzen der verschiedenen Positionen immer minimaler. Dann die gleiche Übung mit kleinen Bewegungen statt mit Positionen; so daß A sich einen kleinen Film merken muß.

III. Visuell

ZWEI KANÄLE HINTEREINANDER: V/A, V/K, A/V, A/K, K/A, K/V

Mehrkanalübungen

Beispiel: V/A. B macht erst eine Geste und dann einen Sound. Danach wiederholt B die Geste und den Sound, allerdings mit einer kleinen Veränderung bei der Geste oder beim Sound oder beidem. A muß diese Differenz benennen und demonstrieren.

Gehen Sie dann über zu

ZWEI KANÄLE GLEICHZEITIG, DREI KANÄLE HINTEREINANDER und dann: DREI KANÄLE GLEICHZEITIG.

Kalibrierungsübungen

KALIBRIEREN:

A sagt zu B: "Denke an jemanden, den du sehr gern hast." A und C beobachten B und notieren sich die auffälligen Veränderungen, durch die B geht, während er mehr und mehr in den entsprechenden Zustand geht. A und C kommentieren das Gesehene nicht laut, um B nicht zu beeinflussen.

Nutzen Sie auch bei dieser Beobachtung ihr „weiches Auge“.

Übungen zum visuellen Kalibrieren

SEPARATOR:

A fragt B etwas, was ihn aus dem Zustand herausholt, z.B. was er zum Frühstück hatte o.ä.!

KALIBRIEREN:

A bittet B an jemanden zu denken, den er **nicht** mag. A und C kalibrieren sich wieder auf die Veränderungen.

SEPARATOR:

Wie beim ersten Separator.

TEST:

A fragt B jetzt eine Menge von vergleichenden Fragen, wie z.B. wer von den beiden ist älter, größer, reicher etc. und kalibriert sich dabei auf die Veränderungen, die er vorher bemerkt hat. Dann rät er auf Grund seiner Beobachtung (er nimmt den Zustand, den B inne hatte, kurz bevor er nickte, als Zeichen dafür, daß er die Frage im Inneren beantwortet hat), wer der Größere etc. ist. B denkt nur an die jeweilige Person, aber benennt sie nicht. B gibt A sofortige Rückmeldung, ob er recht hat oder nicht. C kann A bei der Aufgabe beraten. Wenn A 4 bis 5 richtige Versuche hintereinander hat, ist die Übung beendet.

STRETCH:

Dadurch, daß B's Gesicht hinter einer Zeitung versteckt wird, muß A andere Hinweise nutzen außer die sehr offensichtlichen im Gesicht und Halsbereich.

Als weitere Herausforderung kann die Übung mit Zuständen wiederholt werden, die dichter beieinanderliegen oder mit solchen mit geringerem emotionalen Anteil.

DISKUSSION:

Es ist wichtig zu verstehen, wofür diese Übungen Bedeutung haben. In der Kommunikation im allgemeinen und in der therapeutischen im besonderen ist es erforderlich, non-verbale Teile der Kommunikation genauso zu berücksichtigen wie das Gesagte.

Es gibt viele Situationen, in denen jemand zu bestimmten Informationen und Situationen keinen bewußten Zugang hat, wo aber das Unbewußte sofort mit einer leichten körperlichen Veränderung auf eine Frage bzw. Bemerkung reagiert.

Gleichfalls ist diese genaue Beobachtungsfähigkeit notwendig, um Inkongruenzen (das Bewußtsein sagt „JA“ und das Unbewußte sagt „NEIN“) wahrnehmen zu können.

Beispiel: Der Klient arbeitet bewußt mit dem Therapeuten zusammen, aber ein unbewußter Teil sabotiert die Arbeit. Wir wollen jemandem etwas verkaufen, was er einerseits haben will und andererseits nicht. Wollen wir zufriedene Kunden, ist es wichtig, die miteinander im Widerspruch stehenden Teile zu berücksichtigen.

Diese Übung ist analog zur Übung zum visuellen Kalibrieren. Diesmal schließen A und C die Augen und B **redet** über eine Person, die er mag und über eine, die er nicht mag. A und C kalibrieren sich auf den Klang der Stimme, das Tempo usw.

Beim **TEST** allerdings soll B in einer Nonsens-Sprache antworten. A und C sollen allein am Klang erraten, um welche der beiden Personen es sich handelt.

Übungen zum auditiven Kalibrieren

2. Übung:

A läßt drei verschiedene Münzen auf einen Teller fallen, während B die Augen geschlossen hat. A sagt B mehrmals, welcher Klang zu welcher Münze gehört. B muß dann anhand des Klanges raten, welche Münze A auf den Teller fallenließ.

STRETCH:

A benutzt jetzt vier oder fünf verschiedene Münzen.

A und C sitzen rechts und links von B, halten seine Hand und legen ihre andere auf die Schulter von B im Halsbereich. Dann geht B in zwei deutlich unterschiedliche Zustände und sagt, wann er den jeweiligen Zustand voll erreicht hat.

Übungen zum kinästhetischen Kalibrieren

Beim **TEST** nimmt B mal den einen und mal den anderen Zustand ein und A und C sollen auf Grund dessen, was sie spüren sagen, in welchem Zustand B sich gerade befindet.

STRETCH:

Um die Übung schwieriger zu machen, kann die Anzahl der Zustände erhöht werden, bzw. Zustände genommen werden, die dichter beieinander liegen.

Verschiedene Übungen

A beschreibt B, was er bei ihm sieht (sensorisch definit), C ist Meta-Person und tippt A auf die Schulter, wenn dieser eine Bemerkung über B macht, die nicht sensorisch definit ist.

Wenn A nicht weiß, warum er angetippt wird, dann sagt C es ihm kurz (Beispiel: Du hast gerade gesagt: "B sieht ärgerlich aus!")

Dann wird A aufgefordert, nur noch halluzinatorische (nicht sensorische) Aussagen über B zu benutzen. C bleibt Meta-Person und tippt A jetzt auf die Schulter, wenn er sensorische Ausdrücke benutzt.

Dann zurück zu sensorisch genauer Redeweise.

STRETCH:

C gibt A einen Zustand (Humor, Neugierde, Entspannung etc.) vor, den er in B induzieren soll durch Benutzung von nicht-sensorischen Formulierungen.

DISKUSSION:

Wofür ist sensorisch genaue und wofür ist halluzinatorische Sprechweise gut?

"TAP"-Übung

Wenn unser Gesprächspartner sich in einem **stuck state** (festgefahren sein) befindet, ist es sicherlich für ihn besser, wenn er in einen anderen Zustand wechselt.

Veränderung von Zuständen beim Gesprächspartner

1. A begibt sich in einen stuck state (Depression, Schmollen o.ä.) und bleibt darin. A kann auch an Zustände denken, die er bei anderen unerträglich findet. Dies sind meistens Zustände, mit denen man selber auf die eine oder andere Art Schwierigkeiten hat.
2. B's Aufgabe ist es, A's Zustand zu verändern. Dabei kann er jede Methode nutzen, die nicht den Rapport bricht.
3. C ist die Meta-Person und ihre Aufgabe ist es, wie ein Schiedsrichter darüber zu wachen, ob B's Zustand wirklich wechselt. Wenn das erreicht ist, gibt C B die Aufgabe, A erneut aus dem stuck state zu holen; diesmal mit anderen Mitteln. C sorgt auch dafür, daß A genug Zeit hat, um wieder in den stuck state zu kommen.

DISKUSSION:

Diskutieren Sie die Erlebnisse bei dieser Übung. Je flexibler wir sind, desto leichter wird es, andere von einem Zustand in den anderen zu führen. In diesem Zusammenhang ist das Buch von Frank Farrelly, **PROVOKATIVE THERAPIE**, besonders zu empfehlen.

Direkte kinästhetische Interventionen wirken oft bei depressiven Klienten am besten. Dabei sollte man sich allerdings bewußt sein, daß man als erste Reaktion auch Ärger bekommen kann, was besonders unangenehm werden kann, wenn der Klient stärker ist.

A sagt einen kurzen Satz und B wiederholt diesen so, daß sowohl A als auch C ihn als einen guten tonalen Match empfinden.

Wenn B's Wiederholung nicht gut genug ist, geben A und C sensorisch genaues Feedback, was B verändern soll, bzw. A wiederholt die Phrase nochmals.

STRETCH:

B soll einen anderen Inhalt, aber die gleichen tonalen Qualitäten benutzen.

Wiederholen einer
kurzen Phrase

Diese Übung dient der Erweiterung des Gesichtsfeldes und dem Einüben des „weichen Auges“.

Erweiterung
des Gesichtsfeldes

Strecke deine beiden Arme aus und mache eine Faust, so daß jeweils die beiden Daumen aufgerichtet nach oben zeigen. Dann sieh geradeaus nach vorne, während du die Arme im gestreckten Zustand langsam zur Seite bewegst. Achte dabei darauf, daß du deine Daumen sehen kannst. Am Rand deines Sehfeldes kannst du die Daumen etwas bewegen, um sie deutlicher sehen zu können.

Dann schließe die Augen und stelle dir vor, daß du die Übung nochmals machst (deine wirklichen Arme bewegen sich dabei nicht), gehe dabei mit deinen gedachten Armen viel weiter nach hinten, als das physisch möglich ist und stelle dir dabei vor, daß du deine Daumen immer noch siehst.

Jetzt wiederhole die Übung mit offenen Augen. Wahrscheinlich wirst du feststellen, daß sich dein Sehfeld erweitert hat.

Wiederhole diese Übung ein paarmal. In regelmäßigen Abständen wiederholen, um die maximale Weite des Sehfeldes zu halten.

ÜBUNG I

Nonverbales
Pacen und Leaden

B verläßt den Raum, so daß A C mitteilen kann, was er bei B spiegeln will: seine Körperhaltung, die Art zu sprechen, bestimmte Handgesten etc.

Wenn B wieder reinkommt, sagt A ihm, daß er gerne einige Informationen von ihm sammeln möchte und beginnt, mit ihm zu reden und paced ihn dabei in der vorher angegebenen Weise.

Dann beginnt er nach einiger Zeit, B zu leaden. Wenn A der Meinung ist, daß auch dieser Teil beendet ist, hört er auf und bekommt von C entsprechendes Feedback.

Wenn etwas nicht deutlich genug war, sollte A nochmals ein Gespräch führen und B entsprechend pacen und leaden, so daß C deutlich sehen und hören kann, daß B sein Verhalten entsprechend den Vorgaben von A verändert hat.

STRETCH:

Nachdem A erfolgreich gepaced und geleaded hat, kann er beginnen, bewußt aus dem Pacing herauszugehen (mismatch), um zu sehen, was geschieht.

Wenn A sich ein Verhalten ausgesucht hat, was zu selten auftritt und sich daher nicht gut für das Pacen und Leadern eignet, kann er jederzeit zu einem anderen Verhalten überwechseln.

A sagt B zu keiner Zeit, was er paced!

Der Trainer kann B den Auftrag geben, A's Repräsentationssysteme anhand der Prozeßwörter zu identifizieren und sie zu matchen. Desweiteren kann B typische Sequenzen, z.B. visuell nach kinästhetisch, matchen. B sagt A und C zu keiner Zeit, was er tut.

ÜBUNG II

Gleiche Übung wie oben, nur jetzt wird nicht etwas Sichtbares gespiegelt, sondern Aspekte des Hörbaren. Also die Lautstärke, die Geschwindigkeit, die Melodie, der Druck in der Stimme oder mehrere dieser Aspekte gleichzeitig. Dann wird auch hier zum Leading übergegangen. Als STRETCH kann auch hier wieder der mismatch dazugenommen werden.

B hat auch hier die Aufgabe, die Rep.-Systeme zu identifizieren und zu matchen.

ÜBUNG III

Diesmal bekommt der Klient draußen die Instruktion, die Rep.-Systeme des Programmierers zu matchen. A bekommt die Instruktion, einfach nur mit dem Klienten über irgend etwas zu reden, während C die Aufgabe hat, den Klienten zu spiegeln und zu führen. C kann sowohl visuelle als auch auditive Aspekte spiegeln, da er aber nicht mit dem Klienten reden darf, muß er, wenn er auditive Aspekte spiegeln will, natürlich eine crossover-Technik benutzen.

Dem Klienten wird auch hier nicht gesagt, worum es geht.

DEN TEILNEHMERN SOLL KLAR GEMACHT WERDEN, DASS DIESE FÄHIGKEITEN FÜR DIE ZUKUNFT ALS SELBSTVERSTÄNDLICH BEI *JEDER* ÜBUNG VORAUSGESETZT WERDEN. DIES IST DAS KLEINE 1x1 DES PROFESSIONELLEN KOMMUNIKATORS!

1. Geben Sie Ihrem Unbewußten auf respektvolle Weise die Anweisung: "Ich möchte, daß du den Inhalt des heutigen Tages in mein Verhalten integrierst, so daß all das Gelernte automatisch und im richtigen Kontext auftreten wird."
 2. Geben Sie Ihrem Unbewußten eine bestimmte Zeit für die kommende Trance vor (1/2 Std. oder weniger).
 3. Geben Sie einen Zustand vor, in dem Sie die Trance beenden wollen, z.B. erfrischt, entspannt, wach usw.
 4. Benutzen Sie eine der beiden folgenden Trance-Induktionen, die ausführlich in *Therapie in Trance* beschrieben sind.
- A. Mit geöffneten oder geschlossenen Augen sagen Sie sich selbst drei Dinge, die Sie sehen, drei, die Sie hören und drei, die Sie spüren können. Dann nochmals mit jeweils zwei Dingen und dann mit jeweils einem Ding. Normalerweise werden Sie dabei in Trance gleiten, wenn nicht, wiederholen Sie die Prozedur mit jeweils einem Ding, bis Sie in Trance sind.
- B. Schließen Sie Ihre Augen und stellen Sie sich vor, daß Sie sich gegenüber stehen und beschreiben Sie sich von oben nach unten. Sagen Sie zuerst, was Sie sehen und dann, was Sie an der betreffenden Stelle spüren. Beispiel: „Ich sehe, wie eine Locke meine Stirn berührt und wie es an dieser Stelle etwas kitzelt ...“

Selbsthypnose

Anker-Übungen

1. Der Klient benennt die Sätze, die er im Inneren hört bzw. die er zu sich selbst sagt. Für jeden dieser Sätze wählt er ein Mitglied aus der Gruppe, das diesen Satz sagen soll. Diese Person wiederholt den Satz so genau wie möglich. Der Klient korrigiert die Intonation so lange, bis er zufrieden ist, d.h. bis der Satz von außen so klingt, wie der Satz von innen klingt.
2. Der Klient sagt jetzt die Sätze, die er entweder auch zu sich sagt und positiv findet und/oder die er gerne glauben möchte bzw. gerne hören möchte. Auch für jeden dieser Sätze sucht er sich aus der Gruppe einen Sprecher aus, den er entsprechend instruiert, so daß auch diese Sätze richtig klingen.
3. Dann setzt sich der Klient auf einen Stuhl (mit geschlossenen Augen) und die Gruppe läuft im Uhrzeigersinn um ihn herum und ruft ihm seine Sätze zu. (Dabei können sich einzelne Sätze überlappen, aber sie sollten trotzdem noch verständlich bleiben). Nach ca. einer Minute dreht sich die Gruppe gegen den Uhrzeigersinn und ruft weiter die entsprechenden Sätze.

Auditive Anker integrieren

4. Nach ca. einer weiteren Minute werden die Sprecher leiser, hören dann ganz auf und berühren den Sitzenden von allen Seiten mit ihren Händen. Sie halten diese Berührung ca. 20-30 Sek. aufrecht und lassen dann los und setzen sich auf den Fußboden, so daß der Klient sie sehen kann, wenn er die Augen wieder öffnet.
5. Der Klient kann, wenn er möchte, danach mit der Gruppe über seine Erlebnisse reden.

1. Führen Sie Ihren Klienten in einen dissoziierten Zustand, indem Sie ihm entsprechende Fragen stellen. Z.B., wie siehst du morgens im Spiegel beim Rasieren aus? Wenn du dich von außen sehen würdest, was würde dir jetzt besonders an dir auffallen? Erwinnere dich an eine Situation, wo du dich in einen Video gesehen hast! usw.
2. Ankern Sie diesen Zustand kinästhetisch durch eine entsprechende Berührung.
3. Separieren Sie Ihren Klienten, in dem Sie ihn ins Hier und Jetzt zurückbringen und ihn fragen, ob er spüren kann, wie seine Füße in den Schuhen stecken und wie er Kontakt zum Fußboden hat.
4. Feuern Sie den Anker ab und testen Sie, ob er funktioniert. Achten Sie auf physiologische Veränderungen und fragen Sie Ihren Klienten, was er empfindet, wenn Sie den Anker auslösen.
5. Gehen Sie mit Ihrem Klienten in Situationen, in denen es bisher für ihn schwer war, sich zu dissoziieren und nutzen Sie den Anker.

Dissoziierten Zustand ankern

1. Testen Sie als erstes, ob Ihr Dissoziations-Anker noch sitzt, dann erneut separator state.
2. Führen Sie Ihren Klienten in einen leichten stuck state. Erst wenn der Klient geübter ist, können Sie dieses Format auch für dramatischere stuck states benutzen.
3. Sobald Sie merken, daß Ihr Klient den stuck state erreicht, feuern Sie den Dissoziations-Anker ab.
4. Separator
5. TESTEN Sie, indem Sie den Klienten bitten, an den stuck state zu denken. Beobachten Sie genau, ob er wieder in den stuck state geht oder ob er sich dissoziiert.

Chaining Stuck State in dissoziierten State

1. Erinnern Sie sich an einen vergangenen RESSOURCE-State oder an ein ressourcenvolles Verhalten, welches Sie in dem stuck state, den Sie bearbeiten wollen, gut gebrauchen könnten.
2. Mit Hilfe des Dissoziations-Ankers bleiben Sie dissoziiert, während Sie sich sehen, wie Sie das gewünschte Verhalten in dem Kontext des stuck states hervorbringen. Sie können auch Korrekturen vornehmen, bis Sie zufrieden sind.

Verhaltens-Transfer

3. Ökologie Check. Ist es das, was Sie in diesem Kontext wirklich wollen? Ist dieses Verhalten Ihrer Meinung nach wirklich angemessen? Wenn nicht, gehen Sie zurück zu 2.
4. Assoziieren Sie sich jetzt und spüren Sie, wie es sich anfühlt, in dieser Situation zu sein. (Hierdurch wird der ressource state in den stuck state hineingekerkert.)
5. Ökologie Check. Wollen Sie immer noch, daß Sie in Zukunft in diesem Kontext dieses Verhalten hervorbringen?
6. TESTEN Sie Ihre Arbeit, in dem Sie Ihren Klienten bitten, nochmals in die Situation zu gehen, in der er bisher in einen stuck state zu geraten pflegte. Beobachten Sie genau und seien Sie sicher, daß der stuck state an den ressource state angekettet (chaining) ist.
7. FUTURE PACE: "Wann wirst du das nächste Mal in eine ähnliche Situation kommen? Was passiert, wenn du jetzt an diese Situation denkst?"

Nehmen Sie einen neuen stuck state und nutzen Sie den Dissoziations-Anker, um den Klienten von diesem Zustand zu dissoziieren.

1. "Tun Sie so, als ob Sie sich in diesem Zustand ganz souverän verhalten könnten. Was würden Sie dann tun?"
2. "Sehen Sie sich, wie Sie das souveräne Verhalten hervorbringen und hören Sie, was Sie in dieser Situation sagen."
3. Ökologie Check. "Möchtest du dieses Verhalten tatsächlich in diesem Kontext hervorbringen?"
4. Assoziieren Sie sich mit der Situation.
5. Ökologie Check.
6. TEST
7. Future Pace

"Als Ob"-Rahmen
(So tun, als ob)

Neuer stuck state und erneut den Dissoziations-Anker nutzen, um den Klienten von der Situation zu dissoziieren.

Wähle ein Modell. Denke an jemanden, der diese Situation wirklich souverän und elegant handhaben kann. Siehe diese Person, wie sie in diesem Kontext agiert. Wähle ein Verhalten, welches du für dich als besonders nützlich empfindest.

Dann weiter ab 2. wie oben!

Dies ist eine Technik, die Kinder automatisch machen, wenn ihnen das Verhalten von jemandem gut gefällt und sie das auch können möchten. Es ist in gewissem Sinne die natürlichste Art, neues Verhalten zu lernen.

New Behavior Generator

1. Der Klient (A) soll an ein Verhalten von jemandem denken, das "eigentlich" ganz harmlos ist, ihn aber auf die Palme bringt, ihn stört, eckelt, nervös macht, usw.
2. B soll jetzt das genannte Verhalten unter Anleitung des Klienten hervorbringen und zwar so, daß A die gleiche oder eine abgeschwächte Reaktion bekommt.
3. Der Klient wird gefragt, welche Ressource er gerne hätte oder welches Verhalten oder inneres Erleben ihm angemessener erscheint. Dieses Verhalten wird dann kinästhetisch geankert.
4. Jetzt soll B das ehemals unangenehme Verhalten wieder hervorbringen, während C den Ressource-Anker hält. Der Klient soll im Ressource-Zustand bleiben. Wenn nicht, muß der Anker verstärkt werden.
5. Jetzt wiederholt B das Verhalten, ohne daß der Ressource-Anker gehalten wird. Beobachte das Verhalten des Klienten. Ist die alte Reaktion völlig ersetzt oder gibt es noch Überreste davon? Diskutiere mit dem Klienten, ob er noch etwas braucht oder ob er mit seiner jetzigen Reaktion voll zufrieden ist.

Paar-Anker
(A und B, C Therapeut)

DISKUSSION:

Der Klient kann sich jetzt bewußt darüber werden, daß es sich hier wahrscheinlich um einen **kalibrierten Loop** gehandelt hat. D.h. seine Reaktion war wiederum ein Anker für die andere Person. Insofern wird sich höchstwahrscheinlich in Zukunft auch das Verhalten der anderen Person ändern.

B verläßt den Raum und A bekommt die Anweisung, ein Verhalten bei B zu finden, das sich ca. alle 15 Sekunden wiederholt. Dieses Verhalten soll A dann verstärken. Das ganze geschieht, während A und B sich miteinander unterhalten. Um die Aufgabe zu erledigen, muß A etwas finden, was das betreffende Verhalten bei B verstärkt. Das kann ein Lächeln sein oder ein nach-vorne-Beugen, Kopfnicken oder was auch immer.

Wenn A meint, erfolgreich gewesen zu sein, gehen A und C zur Seite, und C versucht zu erraten, welches Verhalten A verstärkt hat. Wenn C nicht erkennen konnte, daß A gerade dieses Verhalten verstärken wollte, dann geht A zu B zurück und verstärkt das Verhalten noch mehr, bis C zufrieden ist.

Verhalten verstärken

STRETCH:

Wenn A mit einer Methode erfolgreich war, kann er es mit einem anderen Verhalten versuchen. Dann dieselbe Übung mit einem auditiven Verhalten von B, z.B. Tempo, Lautstärke, Druck der Stimme, Räuspern usw. Dann dieselbe Übung mit bestimmten Worten: Substantive, englische Worte, Worte, die mit B anfangen oder mit S aufhören. Als Erweiterung kann A zusätzlich zu dem Verhalten, das er verstärkt, ein Verhalten abschwächen.

Übungen zum Meta-Modell

Effektive Informationssammlung ist der Schlüssel für effektive Interventionen; egal, ob in der Therapie, in der Geschäftswelt usw. Bevor wir mit dem Meta-Modell beginnen, wollen wir mit der folgenden Übung feststellen, wie gut Ihre Fähigkeit ist, Informationen zu sammeln.

Übung zur Informationssammlung

Der Trainer gibt das Handout ohne weitere Erklärung an die Teilnehmer. Die Gruppe hat jetzt 5 Minuten Zeit (jeder für sich), die Fragen zu beantworten. Dann geht der Trainer mit der Gruppe Frage für Frage durch und demonstriert, wie unterschiedlich die internen Repräsentationen der verschiedenen Personen beim gleichen Satz sind. Diese Unterschiede basieren auf zwei wichtigen Operationen:

- a. **TILGUNG:** Informationen, die verlorengehen im Zuge der Repräsentation der Worte.
- b. **HINZUDICHTEN:** Informationen, die jemand zu der Repräsentation der Worte addiert und die auf seiner persönlichen Geschichte, seinen Präsuppositionen usw. beruhen.

Die Aufgabe des Trainers ist es nicht, die richtige Antwort zu nennen - das können die Teilnehmer nachher alleine feststellen, indem sie nochmals die Geschichte lesen - sondern schnell und lebhaft die unterschiedlichen Meinungen bewußtzumachen, die daraus resultieren, daß wir mehrdeutige Aussagen hören.

Wenn man eine Sprache einmal gelernt hat, kann man sie nicht nicht mehr verstehen.

Man produziert immer sofort eine Repräsentation von jedem Wort und jedem Satz, den man in einer Sprache hört, die man beherrscht. Als kleine Übung kann der Trainer ein Wort sagen oder schreiben, das aus einer Sprache stammt, die die Teilnehmer nicht kennen. Sie sollen darauf achten, was in ihrer inneren Repräsentation geschieht. Dann sagt der Trainer ein Wort bzw. schreibt es auf den Flip-Chart und fordert die Teilnehmer auf, das Wort nur als Klang bzw. als Striche auf dem Papier zu sehen. Dann schreibt bzw. sagt er ein Wort, z.B. SONNE. Die Teilnehmer sollen sagen, was in ihnen passiert ist. Jeder wird die Erfahrung machen, daß sich sofort eine Repräsentation einstellt. Worte sind Anker, die mit unseren Erfahrungen verbunden sind, und es sind unsere Erfahrungen, die den Worten Bedeutung geben. Wenn wir mit jemandem kommunizieren, hoffen wir, daß unsere Worte im anderen ähnliche Erfahrungen evozieren.

Die nachfolgende Geschichte stammt aus *Handbook of Structured Experiences for Human Relations Training*, Volume V, J. William Pfeiffer und John E. Jones, University Associates, 1975.

Die Geschichte

Ein Geschäftsmann hatte gerade das Licht in einem Geschäft ausgemacht, als ein Mann erschien und Geld verlangte. Der Eigentümer öffnete die Kasse. Der Inhalt der Kasse wurde zusammengerafft, und dann rannte der Mann weg. Es wurde umgehend die Polizei informiert.

Decken Sie den Text der Geschichte mit einem Blatt ab. Beantworten Sie die nachfolgenden Fragen durch Ankreuzen der entsprechenden Antwort, ohne nochmals die Geschichte zu lesen. W bedeutet wahr, F bedeutet falsch und ? bedeutet, daß die Informationen des Textes nicht erlauben, die Frage zu beantworten.

Aussagen über die Geschichte

W	F	?	Ein Mann erschien, nachdem der Besitzer die Ladenbeleuchtung ausgeschaltet hat.
W	F	?	Der Mann war ein Räuber.
W	F	?	Der Mann verlangte kein Geld.
W	F	?	Der Mann, der die Kasse öffnete, war der Besitzer.
W	F	?	Jemand öffnete die Kasse.
W	F	?	Nachdem der Mann, der das Geld verlangte, den Inhalt der Kasse zusammengerafft hatte, rannte er weg.
W	F	?	Wir wissen, das die Kasse Geld enthielt, aber wir wissen nicht, wieviel.
W	F	?	Der Räuber verlangte Geld vom Besitzer.
W	F	?	Die Geschichte enthält nur drei Menschen: den Inhaber, den Räuber und den Polizisten.
W	F	?	Die folgenden Ereignisse haben stattgefunden: Jemand verlangte Geld. Eine Kasse wurde geöffnet, der Inhalt wurde zusammengerafft und ein Mann rannte aus dem Geschäft.

Der verdeckte Zweck der Übung: Ein kleiner "Vortest" zeigt, wie gut die Fähigkeiten der Teilnehmer sind, Informationen zu sammeln. Die Instruktionen werden immer nur für eine Übungsphase gegeben. Dann die nächste. Der Trainer weist nochmals darauf hin, daß die Personen, die die Therapeutenrolle spielen, an das Pacen ihres Klienten denken.

Informations-Übung

Phase 1: Sammle Informationen. A sammelt Informationen von B über eine angenehme Erfahrung (ca. 2 Min.). Dann sammelt B Informationen von C (2 Min.), danach sammelt C Informationen von A (2 Min.).

Phase 2: Jetzt erzählt A C etwas über B's Erfahrungen. B und C machen sich Notizen über eventuelle Abweichungen zwischen A's Bericht und ihren jeweiligen Erinnerungen. Diese Abweichungen sind typischerweise entweder Tilgungen oder Erfindungen, die es für den jeweiligen Erzähler leichter oder plausibler machen, sich die Geschichte zu merken (2 Min.). B und C teilen A die von ihnen wahrgenommenen Differenzen mit. Wenn A und B keine Differenzen feststellen, können sie die Zeit auch nutzen, um ihre internen Repräsentationen zu vergleichen. Bei diesem Vergleich kann es geschehen, daß interessante Mißverständnisse auftauchen. A dachte, B verstanden zu haben, gab die Geschichte auch zutreffend wieder, hatte aber intern eine völlig unpassende Repräsentation von dem einen oder anderen Teil der Geschichte. Dann die gleiche Vorgehensweise mit B und C.

Prozeßworte sind solche, die einen Prozeß oder eine Aktion beschreiben, z.B. Verben (gehen, kaufen, sprechen, entscheiden usw.), aber auch Adverbien. Wenn man lernen will, die geeigneten Meta-Modell-Fragen zu stellen, ist es am leichtesten, wenn man sich die Aktion, die im Satz benannt werden soll, vorstellt und sich fragt, was an Informationen fehlt. Beispiel:

Prozeßworte

"Mein Vater ängstigt mich zu Tode."

Was genau macht er, daß du dich ängstigst?

"Er bedroht mich jedesmal, wenn er wütend ist, mit dem Gewehr" oder:

"Die Art, wie er die Augenbrauen hochzieht, ängstigt mich."

Es ist wichtig zu wissen, was genau passiert, wenn man angemessene Interventionen anwenden will. Daher sind Fragen wie: *"Wo genau fühlst du die Angst?"* oder *"Übertreibe mal bitte deine Angst"* nicht hilfreich, solange man noch nicht genug über die Situation weiß. Diese Art von Fragen sammelt nur Informationen über den Response, nicht aber über den Stimulus.

Jedes Verb kann spezifiziert werden. Wie weit Sie es in einer gegebenen Situation spezifizieren wollen, hängt von Ihrem Outcome ab. A sagt einen Satz mit einem unspezifizierten Verb, und B fragt nach Spezifikationen (wie in der vorherigen Übung). C ist Meta-Person. C achtet darauf, daß die Fragen flüssig gestellt werden, das ist wichtig für die Automatisierung der Fragen. Auch hier achten A und B darauf, was mit ihren Repräsentationen geschieht, wenn sich die Informationen über die Prozesse verdichten.

B und C achten auch darauf, ob sie genau die richtigen, d. h. angemessenen Informationen bekommen. Auf die Frage: "Wie genau bist du gerannt?" könnte es sein, daß A antwortet: "In den Park." Diese Antwort sagt etwas über den Kontext aus, aber nicht über das WIE des Rennens.

A sagt einen Satz mit einem unspezifischen Substantiv. Z.B: "Er ist nicht beweglich genug." Eine Möglichkeit, das zu tun, besteht darin, daß A an etwas ganz Spezifisches denkt, es aber absichtlich so vage wie möglich ausdrückt. B's Aufgabe ist es, A Fragen zu stellen, indem er das Substantiv identifiziert, um sich dann anhand seiner internen Repräsentation zu fragen, was fehlt, was ist nicht detailliert genug usw. B frage WAS-WIE-WO-WER-WANN-Fragen. A antwortet nur sehr kurz und bündig. A und B achten darauf, was mit ihrer jeweiligen internen Repräsentation geschieht, wenn mehr und mehr spezifische Informationen dazukommen.

Zweck dieser und der nachfolgenden Übungen ist es, die Meta-Modell-Fragen so zu automatisieren, daß Sie sich darauf verlassen können, daß Ihr Unbewußtes diese Fragen an der entsprechenden Stelle automatisch hervorbringt.

C ist Meta-Person und achtet darauf, daß B eine angenehme Art zu fragen beibehält und weist auf eventuelle Rapportbrüche hin. Gleichzeitig achtet C darauf, daß B trotz der höflichen Formulierungen im Befehlston bleibt; d. h. die Betonung der Frage geht zum Ende hin nach unten.

DISKUSSION:

A, B und C unterhalten sich nach der Übung, was mit ihren inneren Repräsentationen geschehen ist, als die Information immer spezifischer wurde.

Der Trainer bittet die Gruppe, auf ihre internen Repräsentationen zu achten, während er bestimmte Worte sagt. Dabei soll jeder besonders auf den Unterschied zwischen FILM/STANDBILD achten. Der Trainer beginnt mit einer Reihe von Substantiven wie Stuhl, Lampe, Raum, Schiff, Hund usw., dann fährt er mit Verben fort wie laufen, springen, rudern, schwitzen, denken, lieben usw., dann wechselt er zwischen den beiden Wortgruppen hin und her.

Der Trainer läßt sich nach jedem Wort eine **kurze** Rückmeldung von jedem geben. Danach wird der Unterschied zwischen den Standbildern und Filmen unter dem Gesichtspunkt von Informationsreichtum und Kontextvariabilität diskutiert.

Unspezifizierte Substantive

Substantive versus Verben

Jetzt gibt der Trainer Verben vor, die er dann nominalisiert.

einkaufen	-	der Einkauf
lieben	-	die Liebe
reisen	-	die Reise
<i>und umgekehrt:</i>		
Besprechung	-	besprechen
Entscheidung	-	entscheiden

Denken Sie an eine Zeit oder an ein Gebiet, worüber Sie wirklich viel wissen und sagen Sie dann: "Ich habe viel WISSEN." Machen Sie sich Ihre interne Repräsentation bewußt. Dann sagen Sie: "Ich weiß viel." Machen Sie sich Ihre Repräsentation bewußt. Dann fragen Sie sich selbst: "Worüber genau?" Und Sie antworten sich. Achten Sie wieder auf den Wechsel Ihrer internen Repräsentation. Wiederholen Sie diese Übung mit TOLERANZ, SICHERHEIT, PRODUKTIVITÄT.

Der Trainer diskutiert mit der Gruppe die Resultate jedes einzelnen. Dann werden wieder 3er-Gruppen gebildet.

A sagt einen Satz mit einer oder mehr Nominalisierungen. B identifiziert die Nominalisierung und fordert sie heraus. Ziel ist es, diese in einen Prozeß zurückzuverwandeln und dabei herauszubekommen, welche Informationen dadurch gewonnen werden bzw. welche Informationen vorher getilgt waren.

Beispiel:

"Es herrschte ein ausgesprochen hoher Frustrationslevel im Raum."

"Wer war über was genau frustriert?"

"Ich war sehr enttäuscht über das Verhalten meines Partners in dieser Situation."

"Was genau hat dein Partner in welcher Situation genau gemacht?"

"Wenn wir in der Lage sind, die Mißverständnisse in dieser Abteilung zu beseitigen, dann wird die Produktivität gewaltig ansteigen."

"Wer versteht was miß?" "Wer wird dann wovon mehr produzieren?"

A sagt einen Satz mit einem Universalquantifikator und/oder einem Modal-Operator. B identifiziert den entsprechenden Operator und hinterfragt ihn. C ist Meta-Person.

Beispiel:

"Frauen reden immer nur über Männer, wenn sie unter sich sind."

Als erstes soll "alle Frauen", dann "immer" hinterfragt werden.

STRETCH:

Identifizieren Sie nonverbale Quantifikatoren bzw. Modal-Operatoren (Stimmlage, Betonung, Gesten usw.).

Nominalisierungen

Übung zu "Grenzen im Modell der Welt"

A sagt einen Satz mit mehreren entsprechenden Quantifikatoren. B hinterfragt erst die DINGE, dann die PROZESSE und dann die behaupteten GRENZEN. Nach jedem Hinterfragen antwortet A kurz. B hinterfragt die Antwort nicht mehr, sondern geht zum nächsten Punkt über.

Integrationsübung:
Dinge, Prozesse, Grenzen

STRETCH:

A macht eine relativ vage Aussage, und B hinterfragt diese mit Hilfe des Meta-Modells solange, bis er einen relativ deutlichen und detaillierten Film als innere Repräsentation hat.

A sagt einen Satz, in dem eines oder mehrere dieser Muster vorkommen. B hinterfragt alle vorkommenden Muster. C achtet darauf, ob B nicht eines vergessen hat.

Übung:
Verlorener Performativ,
Gedankenlesen, Ursache-
Wirkung

DISKUSSION:

Typischerweise nutzen Menschen bestimmte Meta-Modell-Verletzungen häufiger als andere. Wenn Sie in der Lage sind, diese zu registrieren, dann erfahren Sie viel darüber, wie Ihr Gegenüber typischerweise die Welt erlebt.

1. A denkt sich einen Outcome aus, der nicht akzeptabel ist, wie Selbstmord, Mord usw.
2. B paced den Outcome und fragt dann jeweils, was er davon hat, wenn er den jeweiligen Outcome realisiert hat. Dieser Prozeß wird solange fortgesetzt, bis A einen akzeptablen Outcome formuliert.

Übung: Meta-Outcome

STRETCH:

A produziert einen Einwand gegen den Outcome. B hinterfragt den Meta-Outcome des Einwandes, um die jeweilige Lösung zu verteidigen.

Beispiel:

"Dieses Auto ist für mich zu teuer."

"Worin besteht für Sie der Vorteil, ein billigeres Auto zu kaufen?"

"Dann kann ich die Raten für mein Haus zahlen."

"Das ist natürlich noch wichtiger als ein teures Auto, aber lassen Sie uns doch mal durchrechnen, ob Sie nicht beim Leasen in der Lage sind, sowohl Ihre Raten für das Haus als auch den schöneren Wagen zu kaufen."

Durch diese Technik kann ich nicht nur in der Therapie, sondern auch im Verkauf und in Verhandlungen allgemein Einwände gegen bestimmte Ziele umgehen.

(Der Trainer demonstriert diese Übung nicht.) Der Trainer gibt den Teilnehmern die drei folgenden Fragen und läßt sie beginnen. Der Zweck der Übung besteht darin, einen Kontrast herzustellen zu dem detaillierteren und ökologischeren Outcome aus der nächsten Übung.

Outcome spezifizieren
(Trios, 3-5 Min., mit Trainer)

1. Was möchtest du? (Zielzustand)

A kann hier ein Ziel für ein tatsächliches Problem nehmen oder ein Rollenspiel daraus machen. Beispiel: "Ich möchte mehr Selbstvertrauen haben, wenn ich vor einer Gruppe einen Vortrag halten muß." B wiederholt (paraphrasiert) kurz: "Also, du möchtest mehr Selbstvertrauen bei Vorträgen." Dabei achtet B auf eventuelle Inkongruenzen bei A. Sollte B den Eindruck haben, daß es Probleme mit diesem Outcome gibt, dann kann er nach dem Meta-Outcome fragen.

2. Woran wirst du merken, daß du das Ziel erreicht hast? (Evidenz-Test)

"Ich würde es daran merken, daß ich entspannt bin, daß ich mich gut fühle, an der Art der Leute, wie sie mir zuhören und daran, daß meine Stimme klar und deutlich ist."

3. Mit WEM, WO, WANN willst du dieses Ziel erreichen? (Kontext)

"Ich möchte es immer, wenn ich vor mehr als 10 Leuten einen Vortrag halten muß, über etwas, worüber ich Bescheid weiß."

DISKUSSION:

Wenn diese Fragen nicht genauso gestellt werden, bekommt man unterschiedliche Ergebnisse. Z.B. führt die Frage: "Woran möchtest du arbeiten?" zu der Vorannahme, daß es sich hier um ein Problem handelt, zu dessen Lösung ARBEIT erforderlich ist.

Jetzt führt der Trainer die Übung vor, so daß die Teilnehmer den Kontrast zu ihrer eigenen Befragung sehen können.

Aktiv zuhören - paraphrasieren (Feedback frame)

Es gibt zwei Arten des aktiven Zuhörens:

Paraphrasierung: Der Inhalt des Gesagten wird wiederholt.

Verbalisierung: Der offene oder versteckte Gefühlsanteil der Aussage wird wiederholt.

A

Sprecher-Aussage:

Ich bin aus Umweltgründen für eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf 130 km/h, da dadurch der Schadstoffausstoß drastisch reduziert werden kann.

A hört der Paraphrasierung aufmerksam zu und gibt B deutlich eine Rückmeldung, ob er mit der Paraphrasierung einverstanden ist.

JA, genau!

A hört B aufmerksam zu, d. h. A überlegt sich nicht, was er als nächstes sagen könnte, sondern bemüht sich, den Gedankengang von B zu verstehen.

B

B hört A aufmerksam zu, d. h. B überlegt sich nicht, was er als nächstes sagen könnte, sondern bemüht sich, den Gedankengang von A zu verstehen.

Paraphrasierung:

Wenn ich dich richtig verstehe, möchtest du die Umweltbelastung mit Hilfe eines Tempolimits auf der Autobahn reduzieren.

Sprecher-Aussage:

Meiner Meinung nach könnten wir den Umweltschutz genauso gut oder besser durch Katalysatoren erreichen, und wir könnten uns die Selbstbestimmung auf der Autobahn erhalten.

usw.

Paraphrasierung

A

Es hat doch überhaupt keinen Zweck, sich hier zu engagieren. Die Geschäftsleitung macht ja doch, was sie will!

JA - allerdings!

B

B versucht, den offenen oder versteckten Gefühlsanteil der Aussage herauszuhören, um ihn dann zurückzuspiegeln.

Das hört sich so an, als ob du resigniert bist.

Verbalisierung

Das Gegenteil von *aktiv zuhören* besteht in:

- gute Ratschläge geben
- kritisieren
- ironisieren
- bagatellisieren.

Beim aktivem Zuhören ist zu beachten:

- nicht drängen
- nicht informieren
- nicht fragen
- nicht werten.

Bestimmen Sie durch Ankreuzen die Antwort, die Sie für eine optimale Verbalisierung halten (Mehrfachnennungen möglich). Begründen Sie mit Stichworten, warum die anderen Antworten keine Reaktionen im Sinne des aktiven Zuhörens sind.

Sprecher-Aussage:

Die A kommt bei jeder Gelegenheit nachfragen!

Zuhörer-Reaktion:

- A. Naja, die A hat die Weisheit eben auch nicht mit Löffeln gefressen.
- B. Sie sollten etwas kollegialer sein.
- C. Sie fühlen sich von A genervt.
- D. Versuchen Sie doch mal, ihr die Formeln von Grund auf zu erklären.

Sprecher-Aussage:

Die lassen einfach alles stehen und liegen, sobald die Zeiger auf fünf stehen.

Zuhörer-Reaktion:

- A. Kenne ich, kenne ich, mein Lieber - überall dasselbe Lied.
- B. Sie sind wahrscheinlich nicht sehr streßgewohnt und daher etwas überempfindlich.
- C. Das würde ich auch nicht so hinnehmen, wenn ich Sie wäre.
- D. Sie haben das Gefühl, daß Ihre Mitarbeiter Sie nicht in gewünschtem Maße unterstützen.
- E. Na, das kann ich mir von Kühn und von Thomas gar nicht vorstellen.

Sprecher-Aussage:

Der Leonhardt? Dem ist doch egal, was ich dazu sage.

Zuhörer-Reaktion:

- A. Also ich glaube, Sie sehen ein bißchen schwarz.
- B. Sie sind enttäuscht, weil er Sie Ihrer Meinung nach nicht für voll nimmt.
- C. Aber hören Sie, so etwas dürfen Sie doch nicht sagen.
- D. Das meinen Sie vielleicht, weil Sie ihm gegenüber ein gewisses Minderwertigkeitsgefühl haben.
- E. Na, dann gehen Sie doch mal zu ihm und versuchen Sie es - den Kopf kann's nicht kosten.

Sprecher-Aussage:

Zugegeben, auf dem Papier sieht das Ganze ja recht gut aus ...

Zuhörer-Reaktion:

- A. ... aber es gefällt Ihnen offenbar trotzdem nicht.
- B. ... aber Sie sind nicht ganz sicher, ob sich alles so realisieren läßt.
- C. ... aber Sie können sich offenbar doch noch nicht ganz damit anfreunden.
- D. ... Na eben, dann sind wir uns ja völlig einig.
- E. ... das klingt ja allerdings sehr enthusiastisch, muß ich sagen.

Welche Lust- oder Unlustgefühle verbergen sich hinter diesen Aussagen?

- 1. Was, den ganzen Berg soll ich bis heute abend weggearbeitet haben?
- 2. Seit der Lehre arbeite ich schon in diesem Unternehmen. Ich habe immer meine Arbeit getan. Jetzt soll ein Jüngerer meinen Job machen?
- 3. Seitdem Sie mir vor einem halben Jahr ein paar Kniffe gezeigt haben, sind meine Umsätze ständig gestiegen.
- 4. Für mich gibt es keinen Zweifel darüber, daß ich richtig liege. Egal, was die Kollegen denken, wir müssen diesen neuen Weg gehen.

Formulieren Sie zu den Sprecher-Aussagen selbst Zuhörer-Reaktionen, die den gefühlsmäßigen Gehalt der Aussage im Sinne des aktiven Zuhörens verbalisieren.

Sprecher-Aussage:

Nun ja, versprochen hat er, daß er mir hilft ...

Zuhörer-Reaktion:

Sprecher-Aussage:

Aber wieviel Arbeit das gibt, davon haben die im Marketing natürlich keine Ahnung.

Zuhörer-Reaktion:

Sprecher-Aussage:

Reden, reden, letzten Endes macht die Direktion ja doch, was sie will.

Zuhörer-Reaktion:

Sprecher-Aussage:

Bei mir darf nichts schiefgehen. Beim Lüscher dagegen ... - aber so ist das eben: Wenn zwei dasselbe tun, ...

Zuhörer-Reaktion:

FRAGEN ZUM THEORETISCHEN PRACTITIONER-WISSEN

1. Liste die Präsuppositionen von NLP auf.
2. Was versteht man unter dem Gesetz der notwendigen Variabilität (Law of requisite variety)?
3. Was sind die drei Beine des NLP? Was sind einige der Variationen dieser Grundlagen?
4. Was bedeutet der Ausdruck "die Karte ist nicht das Territorium"?
5. Was ist der Unterschied zwischen Prozeß, Muster und Inhalt? Wofür ist es gut, diese Unterscheidungen zu kennen und zu verstehen?
6. Was versteht man unter "bewußt" bzw. "unbewußt" oder "Bewußtsein" bzw. "Unterbewußtsein". Warum ist der Unterschied wichtig zu wissen und zu verstehen?
7. Gib einige typische Kurzdefinitionen von NLP.
8. Gib deine eigene Definition von NLP (ausführlich).
9. Was versteht man unter der magischen Zahl 7 +/-2 und wofür ist es nützlich, dieses Konzept zu kennen?
10. Liste die Wohlgeformtheitskriterien für Outcomes auf.

NLP-Grundlagen und
Präsuppositionen

11. Beschreibe die folgenden Rahmen und wann man sie benutzt:
 - Backtrack-Rahmen
 - Relevanz-Rahmen
 - Als-Ob-Rahmen
 - Offener Rahmen
 - Entdeckungs-Rahmen
 - Outcome-Rahmen
 - Kontrast-Rahmen
 - Ökologie-Rahmen
 - Zustimmung (Agreement)-Rahmen
 - Absurditäts-Rahmen

Rahmen (Frames)

12. Was ist das Meta-Modell und wie wird es benutzt?
13. Was sind die drei universellen Modellierungsprozesse, auf denen das Meta-Modell basiert? Definiere jeden der drei Prozesse.
14. Was ist eine Nominalisierung, und worin besteht die Meta-Modell-Frage?
15. Was versteht man unter Tiefenstruktur?
16. Was versteht man unter Oberflächenstruktur?
17. Was ist eine Derivation?
18. Was eine Transformation?
19. Erkläre die folgenden Meta-Modell-Unterscheidungen. Gib ein Beispiel und die entsprechende Meta-Modell-Frage.
 - einfache Tilgung
 - unspezifiziertes Verb
 - vergleichende Tilgung
 - Nominalisierung
 - Komplexe Äquivalenz
 - Ursache-Wirkung
 - Gedankenlesen
 - unspezifischer bzw. fehlender Referenzindex
 - Universalquantifikator
 - Modaloperator der Notwendigkeit / Möglichkeit
 - Verlorener Performativ
20. Liste zehn verschiedene syntaktische Umgebungen für Präsuppositionen auf.

21. Was versteht man unter stuck state?
22. Was versteht man unter Meta?
23. Was ist die Beziehung zwischen interner Repräsentation, Physiologie, Zustand und der Qualität deines Verhaltens? Nutze die Graphik mit dem Gesicht und erläutere die Unterschiede anhand dieser Graphik. Wofür sind diese Unterscheidungen wichtig und wie kannst du sie nutzen?
24. Was versteht man unter einer Physiologie der Excellence und warum ist sie wichtig?
25. Was ist der Unterschied zwischen Verwirrung und sich überwältigt fühlen? Wann und warum würdest du einen dieser beiden Zustände absichtlich nutzen?
26. Was ist der Unterschied zwischen Assoziation und Dissoziation, und wann ist jeder dieser Zustände nützlich und wann nicht?
27. Wie kannst du jemanden helfen, sich zu assoziieren bzw. sich zu dissoziieren?
28. Wie hilfst du jemandem, eine V^k -Dissoziation aufzubauen? Und wie machst du das bei einer Doppeldissoziation?
29. Was versteht man unter Position 1, 2, 3? Wann sind die Positionen nützlich und wann nicht?

State Control

30. Was versteht man unter einer Strategie? Wie eliziert man eine Strategie und welche Fragen benutzt du dabei?
31. Was ist Synästhesie?
32. Wie veränderst oder streamlinest du eine Strategie?
33. Wie installierst du eine Strategie?
34. Was sind die Wohlgeformtheitskriterien für eine Strategie?
35. Was sind die sieben Lernstrategien für generatives Lernen?
36. Was versteht man unter T.O.T.E. (bitte eine sehr ausführliche Beschreibung mit Graphik)?

Strategien

37. Notiere die verschiedenen Symbole, die man nutzt, um Strategien zu notieren, und erkläre sie.
38. Was versteht man unter einer sensorisch genauen Sprache?
39. Was ist Projektion?
40. Was ist Halluzination?
41. Was ist Kalibrieren und wie machst du es und warum machst du es?
42. Auf welchen Präsuppositionen basiert das Konzept der Kalibrierung?
43. Liste die verschiedenen Modalitäten auf, in denen man sich kalibrieren kann.
44. Was ist der Unterschied zwischen up-time und down-time und wofür sind diese Zustände nützlich bzw. schädlich?
45. Gib für jede der folgenden Modalitäten drei Übungsmöglichkeiten an:
 - visuelle Genauigkeit
 - auditive Genauigkeit
 - kinästhetische Genauigkeit
 - up-time und down-time
46. Was versteht man darunter, ein Inventar von sich selbst anzulegen?
47. Was versteht man unter Multi-Tracking und wie macht man es?
48. Was ist der Unterschied zwischen gleichzeitiger und sequentieller Inkongruenz? Wie kalibrierst du dich darauf und wie gehst du damit um?

49. Was versteht man unter einem Anker?
50. Was sind die fünf Bedingungen für gute Anker?
51. Worin bestehen die Schritte, wenn man bei jemandem einen Anker setzen möchte?
52. Was versteht man unter Anker kollabieren?
53. Was sind die Schritte, um Anker zu kollabieren, und wann würdest du diese Technik nutzen?
54. Was versteht man unter Anker verketten; wie genau machst du es und wann würdest du diese Technik nutzen?
55. Was ist ein gestapelter Anker und wann und warum nutzt du ihn?
56. Was ist ein Such-Anker und wann und wozu nutzt du ihn?
57. Was ist ein Ressource-Anker und wann und wozu nutzt du ihn?
58. Was versteht man unter Change-Personal-History und wann ist es sinnvoll, dieses Format zu nutzen und wann nicht?
59. Was ist das Rep.-System, in dem Anker am leichtesten und am wirkungsvollsten zu installieren sind und warum gerade dieses?
60. Gib ein Beispiel für einen Anker, der alle Rep.-Systeme umfaßt.
61. Was versteht man unter einem Circle of Excellence und wann wird er benutzt?

Ankern

62. Was ist eine NLP-Definition für Rapport?
63. Was versteht man unter Pacing und Leading?
64. Gib sieben Aspekte, die man beim Etablieren vom Rapport nutzen kann.
65. Was ist der Unterschied zwischen Matching und Spiegeln?
66. Was versteht man unter Über-Kreuz-Spiegeln?
67. Wie testest du Rapport?
68. Was ist der Unterschied zwischen Pacing und Matching?

Rapport

Repräsentations-Systeme

69. Zeichne ein Diagramm mit den AZH für einen normal organisierten Rechtshänder und gib an, wo vom Klienten aus gesehen rechts und wo links ist.
70. Was versteht man unter einem primären Rep.-System? Gib fünf verschiedene Wege an, es zu ermitteln.
71. Was versteht man unter Lead-System, wie merkt man, daß sich das Lead-System vom primären Rep.-System unterscheidet?
72. Was versteht man unter Referenz-System?
73. Was versteht man unter Überlappung, wie machst du es und wofür nutzt du sie?
74. Was ist der Unterschied zwischen auditiv-tonal und auditiv-digital?
75. Was ist ein anderer Ausdruck für Überlappung?

Submodalitäten

76. Was sind Submodalitäten und was können wir mit ihnen machen?
77. Was ist der Unterschied zwischen analogen und digitalen Submodalitäten?
78. Was sind kritische Submodalitäten?
79. Was sind Treiber-Submodalitäten?
80. Beschreibe das Standard-Swishmuster - wann würdest du es benutzen?
81. Beschreibe, wie man einen Designer-Swish macht.
82. Was sind die beiden wichtigsten Wege, um einen Compulsion-Blow-Out zu machen? Wie und wann würdest du es anwenden?
83. Was ist eine Phobie?
84. Beschreibe, wie man eine Phobie beseitigt.
85. Beschreibe, wie man eine begeisterte Zukunft kreiert.
86. Wann benutzt du die folgenden Muster, und wie benutzt du sie:
 - Glaubenssätze ändern
 - Verwirrung zum Verstehen

87. Was sind die Grundlagen, auf denen Reframing basiert?
88. Wann gebrauchst du einen Reframe?
89. Was sind die beiden Haupt-Kategorien von Reframes? Wann gebraucht man den einen oder den anderen?
90. Was sind die Schritte eines Six-Step-Reframes? Wann gebrauchst du es?
91. Welche Technik kennst du, um simultane Inkongruenzen auszusortieren?
92. Beschreibe das Format "Einen neuen Teil schaffen". Wann gebrauchst du es?

Reframing

93. Was ist Ökologie?
94. Beschreibe mindestens fünf Wege, um einen Ökologiecheck zu machen.

Ökologie

95. Was sind die Elemente des Basic-Modelling? Auf welchen Präsuppositionen des NLP basiert Modelling?

Modelling

96. Was ist mit "Positionen wechseln" gemeint?
97. Worin besteht der Wert, eine Erfahrung aus unterschiedlichen Wahrnehmungspositionen zu beschreiben?
98. Was ist eine dreifache Beschreibung und warum ist es wichtig, diese zu tun? Gebe eine ausführliche Erklärung von der 1., 2. und 3. Position.
99. Wie genau führt man jemanden durch Position 1, 2, 3?
100. Was sind die vier Wahrnehmungs-Positionen relativ zur Zeit, und worin besteht ihre Funktion?

Wahrnehmungspositionen

101. Was ist ein 4-tuple? 6-tuple?
102. Was ist Chunking und warum ist es nützlich, darin flexibel zu sein? Gebe Beispiele von:
 - hochchunken
 - runterchunken
 - laterales Chunken
103. Was ist Sequentialisieren und warum ist es wichtig?
104. Was sind Werte und warum sind sie wichtig?
105. Was sind die fünf Satir-Kategorien? Wie nutzt du sie?
106. Was sind die Dinge, die du mit deinem inneren Dialog machen kannst?
107. Was ist eine Kontext-Markierung? Warum ist sie wichtig?
108. Was hat Gregory Bateson damit gemeint, "Ich" die ultimative Nominalisierung zu nennen?
109. Was ist mit Logischen Ebenen gemeint?
110. Beschreibe einen persönlichen Entwicklungs-Prozeß, den du auf einer 5-Minuten-Basis jeden Tag nutzen kannst.
111. Wie willst du es feiern, wenn du all diese Fragen beantwortet hast?!

GLOSSAR

Analog-digital:

Bezieht sich auf Eigenschaften von Submodalitäten, die entweder kontinuierlich zu verändern sind (Größe, Farbe, Helligkeit etc.) bzw. solche, die nur zwei verschiedene Zustände annehmen können, wie assoziiert/dissoziiert, farbig/schwarz-weiß, Film/Standbild.

Ankern:

Beim Ankern verbindet sich ein äußerer Stimulus mit einem inneren Vorgang (ähnlich dem klassischen Konditionieren); sobald der externe Stimulus erfolgt, wird ein bestimmter innerer Zustand hervorgerufen; Anker können in jedem Repräsentationssystem verankert werden; damit können sowohl positive als auch negative Zustände kontrolliert werden.

Beispiel: Wenn Sie gerade zu schnell fahren und dann eine Polizeisirene hören, so ändert sich Ihr Zustand derart, daß Ihr Herzschlag und Ihre Atmung sich beschleunigen. Es ist ziemlich wahrscheinlich, daß derselbe oder ein ähnlicher Stimulus zu einer anderen Zeit dieselbe oder eine ähnliche Reaktion hervorrufen würde.

Anker verschmelzen:

Unter dem Verschmelzen oder auch Kollabieren von Ankern versteht man das gleichzeitige Auslösen von zwei oder mehr verschiedenen Ankern und das damit verbundene Verschmelzen der jeweiligen inneren Zustände.

Auditiv:

Das innere und äußere Hören betreffend.

Augenzugangshinweise:

Bestimmte Augenbewegungen zeigen das bei Denkprozessen jeweils bevorzugte Sinnessystem (Repräsentationssystem) an.

Bedeutungsreframe:

Die Gegebenheiten werden anders interpretiert oder neu bewertet.

Bedingter Reflex / unbedingter Reflex:

- Bedingte Reflexe sind angeboren (Knieschnenreflex)
- Unbedingte Reflexe sind erlernt bzw. konditioniert.

Bewußt:

Alles, was im Moment im Bereich meiner Wahrnehmung ist.

Calibrated Loop:

Unter einem Calibrated Loop versteht man eine geankerte Ursache-Wirkungs-Schleife zwischen zwei verschiedenen Personen.

Beispiel: A kräuselt die Stirn - B fühlt sich irritiert und bekommt einen nervösen Unterton - A wird aufgrund des nervösen Untertons ärgerlich - B

Change History:

Eine spezielle NLP-Technik, die sich die Vorannahme zunutze macht, daß das Unbewußte des Menschen alle Erfahrungen aus der Vergangenheit speichert und dadurch das gegenwärtige und zukünftige Erleben und Verhalten beeinflusst, um neue Verhaltensmöglichkeiten zu generieren.

Erklärung: Wenn ein Mensch negative Erfahrungen gemacht hat und dadurch eingeschränkt wird, bietet das NLP die Möglichkeit, diese Erfahrungen so aufzuarbeiten und zu verändern, daß sie zu einer Ressource werden (jede Erfahrung kann eine wertvolle Information darstellen) und dadurch neue Wahlmöglichkeiten entstehen.

Chunkgröße (Abstraktionsniveau):

Gibt die logische Ebene an, auf der über etwas gesprochen wird.

Chunking/Chunks:

Seine Wahrnehmung verändern, indem man um eine logische Ebene hinunter- oder hinaufgeht.

Erklärung: Einen Schritt hinaufgehen heißt, auf eine höhere (allgemeinere) Ebene gehen, die (neben anderem) das beinhaltet, womit man sich gerade befaßt.

Einen Schritt hinuntergehen heißt, auf eine niedrigere Ebene gehen, um ein konkretes Beispiel für das zu finden, womit man sich gerade beschäftigt; dieses Beispiel kann ein einzelnes Mitglied einer (logischen) Klasse oder ein Teil eines (übergeordneten) Ganzen sein.

Defokussiert:

Sehschärfe auf "unendlich" umschalten.

Einsicht:

Die Fähigkeit, eine äußere oder innere Situation genau zu verstehen, Zusammenhänge zu begreifen.

Empfindungsreframe:

Die emotionale Bedeutung, die einer Körperempfindung zugesprochen wird, wird verändert.

Endlosschleife:

Eine Test-Operate-Schleife, die nicht nach "endlich" vielen Schritten zum Exit führt.

Entscheidungspunkt:

Der Schritt einer Strategie, bei dem sich das Individuum entscheidet,

- a) *die Strategie zu beenden (Exit),*
- b) *durch Verarbeitungsprozesse die Repräsentationswerte innerhalb der Strategie zu verändern (Operate),*
- c) *zum nächsten Schritt in der Strategie weiterzugehen oder*
- d) *die Strategie zu wechseln, wenn die eben verwendete ineffektiv ist.*

Exzellenz:

Spitzenleistung bzw. ausgezeichneter, ressourcenvoller Zustand.

Fähigkeit:

Eine erfolgreiche Strategie, um eine Aufgabe zu erledigen.

Feedback:

Die Rückmeldung darüber, wie sich eine Aktion im Hinblick auf das Ziel der Aktion ausgewirkt hat.

Feedback-Schleife:

Das Ergebnis einer Abfolge von Aktion und Reaktion: Der Stimulus ruft eine Antwort hervor, die als Bestätigung der Beziehung dient.

Fehlender Referenzindex:

Einem Wort/Satz fehlt der Bezug zur tatsächlichen Begebenheit.

Fluff:

Umgangssprachlicher Ausdruck für hypnotische Prozeßinstruktionen. Bedeutet wörtlich soviel wie Staubflocke, Flaum, aufplustern.

Fremdgefühl:

Fremdgefühl ist kein Ausdruck aus dem NLP. Unter Fremdgefühl verstehen wir ein Gefühl, welches von jemand anderem übernommen wurde.

Gedankenlesen:

Die Annahme einer Person, sie wüßte, was ein anderer denkt bzw. fühlt, ohne daß eine direkte Kommunikation über dieses Thema stattgefunden hat.

Generalisierender Referenzindex:

Substantive im Plural, die ähnlich wie Universalquantifikatoren sich auf alle Elemente einer Klasse beziehen.

Beispiel: Deutsche sind gemütlich. Dieser Satz könnte auch heißen, alle Deutschen sind gemütlich.

Generative Veränderung:

Generative Veränderungen sind solche, bei denen der Klient nicht nur das beklagte Symptom aufgibt bzw. verändert, sondern bei denen das Prinzip, das die jeweilige Veränderung ermöglicht hat, bewußt oder unbewußt auf ähnliche Probleme und Situationen angewendet wird.

Gustatorisch:

Das innere und äußere Schmecken betreffend.

Hypnotalk / integrative Suggestionen:

Prozeßorientierte Sprache auf der Basis des Milton-Modells; kunstvoll vage Sprachmuster, die es dem Klienten ermöglichen sollen, die seitens des Beraters angebotenen unspezifischen Formulierungen (Generalisierungen, Nominalisierungen, unspezifischer Referenzindex etc.) mit eigenem Inhalt zu füllen.

Beispiel: „Wir Menschen haben die Angewohnheit, uns auf ganz unterschiedliche Art zu entspannen, und während wir das tun, können wir oft bemerken, daß sich in unserem Körper Empfindungen einstellen, die wir so nicht erwartet hätten; nicht wahr?“

Identifikation:

Der Begriff Identifikation wird in der Psychologie in unterschiedlicher Bedeutung benutzt. Hier ist die Definition von Hellinger gemeint: Identifikation bedeutet die teilweise Übernahme des Schicksals (Rolle, Symptom etc.) eines Familienmitglieds aus einer früheren Generation, ohne daß der Identifizierte denjenigen, mit dem er identifiziert ist, kennt.

Impasse: (wörtliche Übersetzung = Sackgasse)

Der Punkt bei der Regression, an dem Verwirrung entsteht und der Klient nicht mehr weiterweiß.

Inkongruenz / Kongruenz:

Bemerkung: Im Kontext von Strategien werden diese beiden Begriffe etwas anders benutzt, als wir sie im Kapitel "Metamodell der Sprache" definiert haben.

- Die Übereinstimmung zwischen Ziel einer Strategie und Testergebnis wird Kongruenz genannt und führt zum Exit.
- Das Nichtübereinstimmen zwischen Ziel der Strategie und Testergebnis wird Inkongruenz genannt und führt zu einer Operation.

Installieren:

Eine funktionierende Vorrichtung, Anlage o.ä. anschließen, einbauen, einrichten.

Interventionsmuster / Format:

Unter einem Format bzw. Interventionsmuster versteht man im NLP die Reihenfolge der verschiedenen Interventionsschritte.

Kalibrieren:

Die Zuordnung des äußeren (externalen) Zustandes einer Person zu einer inneren (internalen) Verfassung.

Kinästhetisch:

Das innere und äußere Fühlen betreffend.

Koinzidenzdetektor:

Unter Koinzidenzdetektor versteht man den gedachten Mechanismus, mit dem Nervensysteme das gleichzeitige oder beinahe gleichzeitige (Koinzidenz) Auftreten eines äußeren Reizes und eines inneren Zustandes assoziativ verbinden.

Siehe auch: bedingter Reflex.

Kommunikation:

- Verständigung untereinander
- Zwischenmenschlicher Verkehr, besonders mit Hilfe von Sprache, Zeichen etc.

Komplexe Äquivalenz:

(A=B); zwei Erfahrungen werden als synonym interpretiert. *Beispiel:* Er kommt zu spät zu unserem Treffen, bedeutet, daß es ihn nicht interessiert, was wir besprechen.

Konditionieren:

Ein Stimulus verbindet sich mit einer spezifischen Reaktion. Taucht derselbe Stimulus auf, ruft er wiederum dieselbe Reaktion hervor; die Reaktion erfolgt quasi automatisch.

Kongruenz:

Alle Ressourcen einer Person sind auf ein Ziel fokussiert und kein Teil der Person versucht, das Erreichen dieses Ziels zu behindern.

Kontext:

- Der umgebende Text einer sprachlichen Einheit.
- Der inhaltliche (Gedanken-) Sinnzusammenhang, in dem eine Äußerung steht, und der Sach- und Situationszusammenhang, aus dem heraus sie verstanden werden soll.

Kontextreframe:

Das Verhalten wird in einen anderen Kontext gebracht, in dem es einen positiven Wert hat.

Leading:

Das Verändern des eigenen Verhaltens auf der Basis eines guten Reports, so daß der andere automatisch (unbewußt) folgt.

Lead System (Leitsystem):

Das Repräsentationssystem, mit dem jemand Informationen findet, um sie dann bewußt werden zu lassen.

Limitierung:

Begrenzung

Meta-Modell:

- Differenzierte Kategorisierung der Sprache.
- Fragetechniken, mit deren Hilfe sehr genaue, sinnesspezifische Informationen über kognitive Prozesse eingeholt werden können; Generalisierungen, Tilgungen und Verzerrungen sowie kognitive Strategien werden hinterfragt bzw. erfragt.

Erklärung: „Meta“ ist aus dem Griechischen abgeleitet und bedeutet soviel wie „über“ und „darüber hinaus“; wird auch im Sinne von auf einer höheren „logischen Ebene“ verwendet.

Meta-Outcome:

Das Ziel, welches hinter oder über einem Ziel steht.

Beispiel: Jemand hat das Ziel, DM 10.000,- zu sparen. Das Ziel dahinter ist es, ein Auto zu kaufen.

Meta-Response:

Eine Reaktion *über* den vorhergehenden Schritt der Strategie und keine Fortführung derselben.

Modalität:

Bezieht sich hier auf die Repräsentations-Systeme. Jedes Rep.-System stellt eine Modalität der Repräsentation dar. Modalität bedeutet soviel wie Art und Weise.

Modaloperator:

Verb, das ein anderes Verb näher bestimmt.

Modell:

Eine praktische Beschreibung, wie etwas funktioniert bzw. wie man etwas machen kann, damit man einen bestimmten Outcome erzielt; es ist eine generalisierte, getilgte und verzerrte Kopie des Originals.

Erklärung: Ziel eines Modells ist es nicht, die Wahrheit über einen bestimmten Teil der Welt zu behaupten, sondern nützlich zu sein.

Modellieren / Modelling:

- Das Evozieren und Imitieren der Strategie eines Menschen, der eine Aufgabe hervorragend und anscheinend ohne Mühe erledigt.
- Die bewußte, aktive "Erzeugung" kognitiver Modelle mit dem Ziel, neues Verhalten zu ermöglichen.

Nachäffen:

Ein Kopieren des verbalen und/oder non-verbalen Verhaltens einer Person derart, daß bestimmte Verhaltensaspekte übertrieben oder verzerrt gespiegelt werden, so daß der andere sich angegriffen und beleidigt fühlt.

Neurologisches Muster:

Die typischen sich wiederholenden Vorgänge im Nervensystem, die notwendig sind, um eine bestimmte Physiologie aufzubauen.

NLP:

- Das Studium der Kunst und Wissenschaft von menschlicher Spitzenleistung und ein Modell davon, wie Menschen ihr eigenes Weltmodell kreieren. Es ist ferner eine bestimmte Haltung und eine besondere Art des in-der-Welt-seins. Des weiteren eine Menge von praktikablen Modellen, Fertigkeiten und Techniken für effektives Denken und Handeln. Die Fähigkeit, effektiv auf das Verhalten von anderen zu reagieren, sie zu verstehen und ihr Modell der Welt zu respektieren. (*vgl. O'Connor & Seymour: Neurolinguistisches Programmieren*)
- NLP ist ein Modell des menschlichen Verhaltens und der menschlichen Kommunikation. Dazu gehören die verschiedenen Arten der Wahrnehmung und deren Speicherung sowie der Prozeß der Verhaltenssteuerung. Das Modell umfaßt das Studium der Wahrnehmungen und des Verhaltens, die den individuellen Handlungen zugrunde liegen. NLP betrachtet und analysiert den gesamten Organismus in seinem Umfeld.

- NLP untersucht die neurolinguistischen Prozesse - neurologische Vorgänge werden linguistisch dargestellt - in ihrer Interaktion mit der Umwelt. Diese laufenden Interaktionen werden wahrgenommen, eingeordnet und in Form von Sprach- und Verhaltensmustern von einzelnen Menschen gespeichert. Diese Muster beeinflussen laufend das menschliche Verhalten (vgl. Nagel: *Megateaching*)

Nominalisierung:

Verben, die zu Hauptwörtern gemacht werden.

Olfaktorisch:

Das innere und äußere Riechen betreffend.

One-trial-learning:

Ein Lernen, daß durch eine einmalige Erfahrung erfolgt ist.

Physiologie:

Der von einem außenstehenden Beobachter wahrnehmbare nonverbale Anteil eines inneren Zustandes.

Beispiel: Bewegungen, Durchblutung, Geruch, Klang der Stimme, Augenbewegung, Spannung der Muskeln.

Polaritätsresponse:

Eine *inhaltliche Umkehrung* des vorhergehenden Schrittes der Strategie.

Beispiel: Jemand denkt an etwas, was Spaß gemacht hat und bekommt ein K+, der Polaritätsresponse ist eine innere Stimme, die sagt: "Diesmal wird es bestimmt nicht so schön" mit anschließendem K-.

Primäre Erfahrung:

Unter primärer Erfahrung sind hier die unmittelbaren Sinneseindrücke zu verstehen.

Programmieren:

Mit einem systematischen Plan oder einer Liste von Instruktionen ein System in die Lage versetzen, ein Problem nach diesen Anweisungen zu bearbeiten.

Prozeßorientiert:

Eine prozeßorientierte Therapie oder Vorgehensweise ist eine solche, die das *Wie* stärker betont als das *Was* oder *Warum*.

Beispiel: Viele Therapie-Methoden sind eher am *Was*, also am Inhalt interessiert, andere wiederum an den Ursachen eines Problems, also an dem *Warum*. NLP legt den Schwerpunkt darauf, wie ein Mensch eine beliebige Verhaltensweise hervorbringt. Diese Hervorbringung gilt als *Leistung*.

Rapport:

Eine Beziehung zwischen Personen, die durch Harmonie, Verständnis und gegenseitiges Vertrauen geprägt ist.

Beispiel: Vertrauen des Klienten in die Kompetenz des Therapeuten.

Referenzsystem:

Das System, in dem jemand testet, ob die abgerufene Information wahr ist oder nicht.

Re-Imprint:

Eine therapeutische Technik, bei der der Klient zu einer (meist frühkindlichen) traumatischen Erfahrung zurückgeführt wird, und das Trauma geheilt und der dazugehörige Glaubenssatz angemessen verändert wird.

Reinheit des Zustandes:

Ein Zustand wird dann als rein bezeichnet, wenn er nicht von anderen Zuständen überlagert oder begleitet ist.

Beispiel: Die Freude, die sich bei der Erinnerung an ein Geburtstags-Geschenk einstellt, kann getrübt sein dadurch, daß derjenige gleichzeitig daran denkt, daß dieser Gegenstand vor kurzem kaputtgegangen ist. Insofern wäre diese Freude nicht rein.

Reframing:

Umdeuten - den Bezugsrahmen einer Aussage verändern oder auswechseln, um ihr eine andere Bedeutung zu verleihen.

Repräsentation:

Die inneren Bilder, Töne und Gefühle, die, bewußt oder unbewußt, das Erleben und Verhalten einer Person beeinflussen.

Repräsentationssystem:

Fünf nonverbale Sinnesmodalitäten (visuell, auditiv, kinästhetisch, olfaktorisch, gustatorisch), die der Mensch zur externen Wahrnehmung und zur internen Weiterverarbeitung der Wirklichkeit zu Modellen verwendet; zusätzlich zu den fünf nonverbalen wird als sechstes Repräsentationssystem ein verbales angenommen, das ebenfalls der internen Weiterverarbeitung dient.

Response:

Reaktions-Antwort auf einen Stimulus (Reiz).

Ressource:

Hilfsmittel zur Erreichung von Wunschzielen.

Erklärung: Im NLP wird - wie auch in den anderen humanistischen Therapieverfahren - davon ausgegangen, daß ein Klient bereits über sämtliche zur Veränderung notwendigen Ressourcen verfügt; der Beratungsprozeß zielt auf das Bewußtmachen und/oder Nutzbarmachen dieser Ressourcen ab.

Sekundärer Gewinn:

Unter sekundärem Gewinn versteht man die relativen Vorteile, die jemand durch ein problematisches Verhalten bzw. ein krankhaftes Symptom hat.

Beispiel: Jemand hat Angst, alleine zuhause zu sein. Der sekundäre Gewinn könnte sein, der Betreffende möchte immer Gesellschaft haben.

Sensorisch definit:

Informationen, die direkt mit Hilfe der fünf Sinne wahrnehmbar und überprüfbar sind.

Spiegeln:

Unter Spiegeln versteht man die Übernahme des körperlichen Ausdrucksverhaltens, insbesondere der Körperhaltung dergestalt, daß der Gespiegelte in seinem Gegenüber seine Körperhaltung so sieht, als ob er in einen Spiegel schauen würde.

Stimulus extern/intern:

Stimulus bedeutet soviel wie Reiz oder Signal. Ein externer Stimulus ist einer, der von außen kommt, und ein interner kommt aus dem eigenen Körper bzw. aus den eigenen geistigen Prozessen (inneres Bild oder innere Stimme).

Strategien:

Eine zielgerichtete Sequenz von internen verbalen und nonverbalen Repräsentationen.

Submodalitäten:

Submodalitäten sind die kleinsten wahrnehmbaren Einheiten in den einzelnen Repräsentations-Systemen.

Beispiel: Helligkeit, Farbe, Bewegung, Lautstärke etc.

Synästhesie:

Die durch externe oder interne Reizung eines Sinnessystems (Repräsentationssystem) gleichzeitig mitausgelöste Stimulierung eines oder mehrerer anderer Sinnessysteme.

Syntax:

- In einer Sprache übliche Verbindung von Wörtern zu Wortgruppen und Sätzen,
- korrekte Verknüpfung sprachlicher Einheiten zu einem Satz,
- Lehre vom Bau des Satzes als Teilgebiet der Grammatik,
- Satzlehre

Systemische Verstrickung:

Systemische Verstrickung ist kein NLP-Ausdruck, sondern stammt aus der Systemischen Familientherapie von Bert Hellinger und bezieht sich auf die individuelle Symptomatik, die ein Systemmitglied erlebt, als Auswirkung einer Störung der Ordnung des Familiensystems.

Technologie:

Die praktische Anwendung von Wissen.

Teiläquivalenz:

Eine Reaktion wird mit einer Klasse von Ereignissen verbunden, nach der Form "immer wenn X, dann Y".

Timing:

Eine zeitliche Beziehung zwischen einer Aktion oder mehreren Aktionen, die ein Maximum an Effekt produziert.

Tonal/Digital:

Jegliche Beziehung zwischen Tönen, Klängen und Akkorden/Variabel, wechselnd, veränderlich zwischen nur zwei Zuständen, wie ein Lichtschalter, bei dem es nur "an" oder "aus" gibt. Der Gegensatz ist "analog".

T.O.T.E (Test-Operate-Test-Exit):

Eine Reihenfolge von Aktivitäten in unseren Repräsentations-Systemen, die sich zu einer funktionalen Verhaltenseinheit verfestigt hat.

Transderivationale Suche:

Unbewußter Suchvorgang, bei dem aus der Oberflächenstruktur eines Satzes mögliche Tiefenstrukturen (sowohl Mehrdeutigkeiten als auch metaphorische Bedeutungen) abgeleitet werden.

Traumata:

Schockartiges, emotional belastendes Erlebnis, das von der Person, die es erleidet, nicht verarbeitet werden kann; meistens in der frühen Kindheit.

Trigger (Auslöser):

Das Ereignis, das den Beginn einer Strategie auslöst.

Über-Kreuz + direktes Pacen:

- Pacen bedeutet, mit jemandem im Gleichschritt gehen oder im gleichen Tempo sein.
- Beim direkten Pacen wird der Teil des Verhaltens des Klienten mit dem gleichen Körperteil nachgeahmt, den der Klient benutzt.

Beispiel: Der Klient hat die Beine übereinander geschlagen und wippt mit dem obenliegenden Fuß. Der Therapeut kann jetzt ebenfalls die Beine übereinanderschlagen und mit dem obenliegenden Fuß wippen. Hierbei ist es unerheblich, ob der gleiche Fuß oder der entgegengesetzte oben ist.

- Über-Kreuz-Pacen bedeutet, ein Ausdrucksverhalten des Klienten mit einem anderen Körperteil als den, den der Klient benutzt, zu wiederholen.

Beispiel: Der Atemrhythmus eines Asthmatikers kann durch das Kopfnicken des Therapeuten gepaced werden.

Erklärung: Der Ausdruck "Über-Kreuz-Pacen" ist etwas unglücklich gewählt, da leicht der Eindruck entstehen könnte, daß damit seitenverkehrtes Spiegeln gemeint ist. Der amerikanische Originalausdruck "cross-over-pacing" meint aber eher das Wechseln in ein anderes Ausdrucksverhalten.

Unbewußt:

Alles, was zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht im Bewußtsein ist.

Universalquantifikatoren:

Universalquantifikatoren sind Worte, die alle Elemente einer Klasse betreffen.

Beispiel: Alle, jeder, immer, keiner, nie, niemand usw.

Unspezifisches Verb/Adjektiv:

Verben/Adjektive, die in dem gegebenen Kontext die Bedeutung nur ungefähr wiedergeben.

Up-time-Anker:

Ein Anker für den Hier-und-Jetzt-Zustand; die gesamte Aufmerksamkeit richtet sich nach außen.

Ursache-Wirkung:

Die Annahme, das eine Aktion oder ein Verhalten einer Person verursachen kann, daß eine andere Person eine Emotion oder einen inneren Zustand erlebt.

Utilisieren:

Utilisieren bedeutet, sich etwas zu Nutze machen.

Erklärung: Der Ausdruck Utilisieren wurde aus der Arbeit von Milton Erickson übernommen. Erickson ging davon aus, daß jedes Verhalten, das der Klient hervorbringt, bzw. jeder äußere Umstand, unter dem die Therapie stattfindet, für die Ziele der Therapie genutzt (zu Nutze gemacht) werden kann.

Beispiel: Während einer Trance-Induktion gibt es ein "störendes" Geräusch. Z.B. ein Flugzeug fliegt über das Haus. Während dieses Ereignisses kann der Hypnotherapeut z.B. sagen: "Und all die Geräusche, die du wahrnehmen kannst, teilen dir mit, wie tief du schon in Trance bist."

Verlorener Performativ:

Aussagen in Form einer Generalisierung, die etwas über die Welt aussagen, wie sie der Sprecher sieht, ohne daß aus der Oberflächenstruktur der Aussage hervorgeht, daß der Sprecher sich darüber bewußt ist, daß er etwas über sein Modell der Welt aussagt.

Visuell:

Das innere und äußere Sehen betreffend.

Vorannahme:

Ein Glaubenssatz, der, bewußt oder unbewußt, das Erleben und Verhalten einer Person beeinflusst.

Vorannahme (Meta-Modell):

Sätze, die einen oder mehrere andere Sätze als wahr voraussetzen, damit sie selbst sinnvoll sind.

Willkürliches und autonomes Nervensystem:

- Das willkürliche Nervensystem ist dasjenige, welches der Mensch durch seinen Willen beeinflussen kann, um damit willkürliche, willentliche Bewegungen auszuführen.

Beispiel: Den Arm heben

- Das autonome Nervensystem ist das Nervensystem, welches der Mensch (normalerweise) durch seinen Willen nicht beeinflussen kann.

Beispiel: Darmperistaltik oder Herzschlag

Wohlgeformtheitskriterien:

Die formalen Bedingungen, die eine Strategie erfüllen muß, um erfolgreich und effektiv zu sein.

Zustand (State):

- Wie man sich fühlt,
- die Stimmung.

Zwei-Punkt-Schleife:

Strategie, bei der die Person nur zwischen zwei Repräsentationssystemen hin- und herpendelt.

LITERATURLISTE FÜR DEN NLP-PRACTITIONER-KURS

Die folgenden Titel sollten zu den angegebenen Wochenenden gelesen sein!

Als Nachschlagewerk zu allen Wochenenden:

Rückerl, T.: *NLP in Stichworten. Ein Überblick für Einsteiger und Fortgeschrittene.* Als e-book bei www.active-books.de erhältlich.

Ötsch, W. & Stahl, T.: *Das Wörterbuch des NLP.* Paderborn: Junfermann 1997

Zum ersten und zweiten Wochenende:

Bandler, R. & Grinder, J.: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie. Neurolinguistische Programme.* Paderborn: Junfermann 1981.

Zum dritten Wochenende:

Bandler, R. & Grinder, J.: *Kommunikation und Veränderung. Die Struktur der Magie II.* Paderborn: Junfermann 1982.

Zum vierten Wochenende:

Bandler, R.: *Veränderung des subjektiven Erlebens. Fortgeschrittene Methoden des NLP.* Paderborn: Junfermann 1987.
Andreas, S. & C.: *Gewußt wie. Arbeit mit Submodalitäten und weitere NLP-Interventionen nach Maß.* Paderborn: Junfermann 2000.

Zum fünften Wochenende:

Bandler, R. & MacDonald, W.: *Der feine Unterschied. NLP-Übungsbuch zu den Submodalitäten.* Paderborn: Junfermann 2000.

Bandler, R.: *Bitte verändern Sie sich ... jetzt. Transkripte kurz-therapeutischer NLP-Sitzungen.* Paderborn: Junfermann 1993.

Zum sechsten Wochenende:

Bandler, R. & Grinder J.: *Therapie in Trance. Hypnose: Kommunikation mit dem Unbewussten.* Stuttgart: Klett-Cotta 1984.

Zum siebten und achten Wochenende:

Bandler, R. & Grinder, J.: *Metasprache und Psychotherapie.* Paderborn: Junfermann 1981.

Bandler, R. & Grinder, J.: *Kommunikation und Veränderung. Die Struktur der Magie II.* Paderborn: Junfermann 1982.

Zum neunten Wochenende:

Bandler, R. & Grinder J.: *Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie (NLP)*. Paderborn: Junfermann 1985.

Zum zehnten Wochenende:

Dilts, R.: *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit. Höhere Ebenen der NLP-Veränderungsarbeit*. Paderborn: Junfermann 1991.

Die folgenden Bücher können bei Interesse parallel gelesen werden:

Zum ersten und zweiten Wochenende:

Bandler, R., Grinder, J. & Satir, V.: *Mit Familien reden. Gesprächsmuster und therapeutische Veränderung*. München: Pfeiffer 1978.

Cameron-Bandler, L.: *Wieder zusammenfinden. NLP – neue Wege der Paartherapie*. Paderborn: Junfermann 1983.

Dilts, R.: *Applications of Neuro-Linguistic Programming to Business Communication*. Meta Publications 1981.

Eicher, J.: *Making the Message Clear. Communication for Business: How to Master the Business Communication Tools That Direct Productivity, Excellence and Power*. Grinder, Delozier Associates 1987.

Richardson, J.: *Erfolgreich Kommunizieren. Eine praktische Einführung in die Arbeitsweise von NLP*. München: Kösel 1992.

McClendon, T.L.: *The Wild Days. Neurolinguistic Programming, 1972-81*. Meta Publications 1990.

O'Connor, J. & Seymour, J.: *Neurolinguistisches Programmieren. Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung*. Freiburg i. Br.: VAK 1992.

Mohl, Alexa: *Der Zauberlehrling. Das NLP-Lern- und Übungsbuch*. Paderborn: Junfermann 1993.

Zum dritten Wochenende:

Chong, D. & Smith-Chong, J.K.: *Power and Elegance in Communication*. C-Jade Publ. Inc. 1993.

Zum vierten und fünften Wochenende:

Weerth, R.: *NLP & Imagination*. (2 Bd.) Paderborn: Junfermann 1992.

Andreas, C. & S.: *Mit Herz und Verstand*. Paderborn: Junfermann 1992.

Bandler, R.: *Time for a Change. Lernen, bessere Entscheidungen zu treffen. Neue NLP-Techniken*. Paderborn: Junfermann 1995.

Zum fünften Wochenende:

Andreas, C. & T.: *Der Weg zur inneren Quelle. Core-Transformation in der Praxis. Neue Dimensionen des NLP*. Paderborn: Junfermann 1995.

Zum sechsten Wochenende:

- Bandler, R. & Grinder, J.:** *Patterns. Muster der Techniken Milton H. Ericksons Bd. 1.* Paderborn: Junfermann 1996.
- Rossi, E.:** *Die Psychologie der Seele-Körper-Heilung. Neue Ansätze der therapeutischen Hypnose.* Essen: Synthesis 1991.
- Erickson, M.H.:** *Meine Stimme begleitet Sie überallhin. Ein Lehrseminar mit Milton H. Erickson.* Stuttgart: Klett-Cotta 1985.
- Erickson, M.H. & Rossi, E.:** *Hypnotherapie. Aufbau, Beispiele, Forschungen.* München: Pfeiffer 1981.
- Haley, J.:** *Die Psychotherapie Milton H. Ericksons.* München: Pfeiffer 1978.
- Erickson, M.H., Rossi, E.L. & Rossi, S.L.:** *Hypnose. Induktion, psychotherapeutische Anwendung, Beispiele.* München: Pfeiffer 1978.
- Rosen, S.:** *Die Lehrgeschichten von Milton H. Erickson.* Hamburg: ISKO Press 2006.
- Zweig, J.K.:** *A Teaching Seminar with M.H. Erickson. Annual Progress in Child Psychiatry and Child Development.* Routledge 1985.

Zum siebten Wochenende:

- De Shazer, S.:** *Words Were originally Magic.* New York: W.W.Norton 1994.

Praktisch angewandtes NLP:

- Siegmund, H. & Besser-Siegmund, C.:** *Coach Yourself. Persönlichkeitskultur für Führungskräfte.* Paderborn: Junfermann 2003.
- Cameron-Bandler, L. & Lebeau, M.:** *Die Intelligenz der Gefühle. Grundlagen der ‚Imperative Self Analysis‘ I.* Paderborn: Junfermann 1990.
- Stahl, T.:** *Triffst Du 'nen Frosch unterwegs ... NLP für die Praxis.* Als e-book bei www.active-books.de erhältlich.
- Cornyn-Selby, A.P.:** *Procrastinator's Successkit.* Bynch Press 1987.
- Robbins, A.:** *Grenzenlose Energie. Das Power-Prinzip.* Bonn: Rentrop 1991.

Meta-Reflexionen über NLP:

- Bachmann, W.:** *Das neue Lernen. Eine systematische Einführung in das Konzept des Neurolinguistischen Programmierens (NLP).* Paderborn: Junfermann 1991.
- Marcus, E.:** *Die Logik des Unlogischen.* Hamburg: ISKO Press 1984.
- Yeager, J.:** *Thinking about Thinking with NLP.* Meta Publications 1985.

NLP für Lehrer/Lehrende/Schule/Erziehung:

- Grinder, M.:** *NLP für Lehrer. Ein praxisorientiertes Arbeitsbuch.* Freiburg i.B.: VAK 1991.
- Jense, E.P.:** *Super-Teaching. Master Strategies for Building Student Success.* Turning Point for Teachers 1988.
- Cleveland, B.F.:** *Master Teaching Techniques. 4* Lawrenceville: The Connecting Link Press 1987.
- Cleveland, B.F.:** *Das Lernen lehren. Erfolgreiche NLP-Unterrichtstechniken.* Freiburg i.B.: VAK 1992.
- Jacobson, S.:** *Meta-Cation.* Bd. 1-3. Meta Publications 1989.

NLP und Verkauf:

- Bandler, R. & Donner, P.:** *Die Schatztruhe – NLP im Verkauf. Das neue Paradigma des Erfolgs.* Paderborn: Junfermann 1995.
- Bierach, A.:** *NLP – Die letzten Geheimnisse der Starverkäufer.* Landsberg/Lech: Verl. f. Mod. Industrie 1989.
- Aspromonte, D. & Austin, D.:** *Green Light Selling. Your Secret Edge to Winning Sales and Avoiding Dead Ends.* Metamorphus Press 1989.
- Zarro, R.A. & Blum, P.:** *Den richtigen Draht finden.* München: mvg 1991.
- Nelson, S.:** *No Experience Necessary. Techniques to Succeed in Today's Telemarketing.* Meta Publications 1990.

Psycho-Neuro-Immunologie:

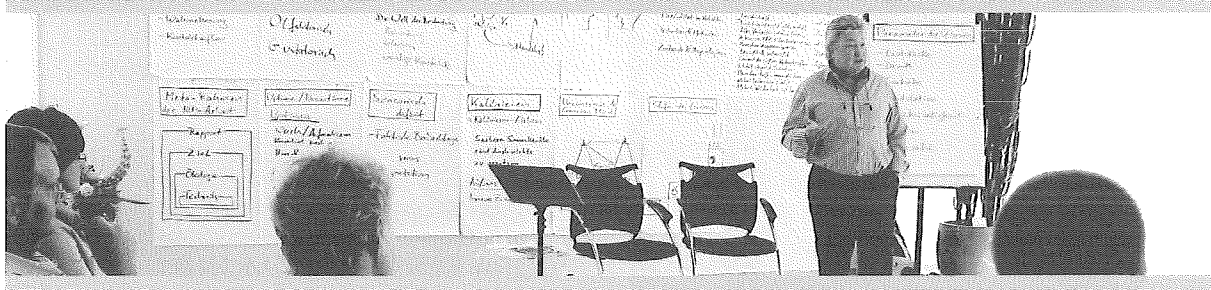
- Achterberg, J.:** *Gedanken heilen: Die Kraft der Imagination. Grundlagen einer neuen Medizin.* Reinbek: Rowohlt 1990.
- Chopra, D.:** *Die heilende Kraft. Ayurveda, das altindische Wissen vom Leben, und die modernen Naturwissenschaften.* Berg. Gladbach: Lübbe 1992.
- Grünn, H.:** *Die innere Heilkraft. Entdecken Sie die Möglichkeiten der Selbstheilung.* Düsseldorf: ECON 1992.
- Rossi, E.L.:** *20 Minuten Pause. Wie Sie seelischen und körperlichen Zusammenbruch verhindern können.* Paderborn: Junfermann 2007.

Hintergrundwissen zu NLP:

- Watzlawick, P.:** *Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Wahn, Täuschung, Verstehen.* München: Piper 1976.
- Watzlawick, P.:** *Anleitung zum Unglücklichsein.* München: Piper 1983.
- Farrelly, F & Brandsma, J.M.:** *Provokative Therapie.* Berlin: Springer 1986.
- Maturana, H.R. & Varela, F.J.:** *Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennens.* München: Goldmann 1990.
- Bateson, G.:** *Geist und Natur. Eine notwendige Einheit.* Frankfurt/Main: Suhrkamp 1987.
- Bateson, G.:** *Ökologie des Geistes. Anthropologische, psychologische, biologische und epistemologische Perspektiven.* Frankfurt/Main: Suhrkamp 1985.
- Achterberg, J.:** *Gedanken heilen. Die Kraft der Imagination. Grundlagen einer neuen Medizin.* Reinbek: Rowohlt 1990.
- Jaynes, J.:** *Der Ursprung des Bewusstseins durch den Zusammenbruch der bikameralen Psyche.* Reinbek: Rowohlt 1988.
- Korzybski, A.:** *Science and Sanity. An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics.* Intl. Non-Aristotelian Lib. Publ. Co. 1941.
- Pavlov, I.P.:** *Die bedingten Reflexe.* München: Kindler 1972.
- Schwartz, S.:** *Wie Pawlow auf den Hund kam. Die 15 klassische Experimente der Psychologie.* Weinheim: Beltz 1988.
- Pinker, S.:** *The Language Instinct.* Penguin 1995.
- Jackendoff, R.:** *Patterns in the Mind. Language and Human Nature.* Basic Books 1994.

NLP & Management:

- McMasters, M.D.:** *Performance Management.* Metamorphus Press 1988.



■ ■ ■ ■ WIR STEHEN FÜR

NLP-Ausbildungen

- Practitioner
- Master-Practitioner
- Trainer

Praxisnahe Umsetzung des NLP für Ihr Business

- Inhousetrainings
- Systemisch orientierte Unternehmensberatung
- Business-Practitioner-Ausbildungen

Systemische Ausbildung

- System-Coach

Hypnose-Ausbildungen

- in unregelmäßigen Abständen

Persönliche Entwicklung

- Coaching
- Systemische Familientherapie nach Hellinger
- Pentagnostische Doppelsitzungen mit Klaus Grochowiak und Detlef Arms

Wochenendseminare

- Phänomenologische Familienaufstellungen
- Klärung der energetischen Körper
- Intuitionstraining
- After life exploration
- Liebe, Partnerschaft & Sexualität
- und andere

Lernmaterialien

- verschiedene Fachbücher von Klaus Grochowiak
- NLP-Practitioner- und -Master-Handbuch
- Live-Mitschnitte von Fachvorträgen auf CD und DVD
- Live- Mitschnitte von NLP-Practitioner- und -Masterkursen auf DVD
- Audiotapes zu NLP-Themen

Sämtliche Shopangebote finden Sie unter: <http://www.cnlpa.de/shop/>

Bitte ausführliche Infos anfordern bei:

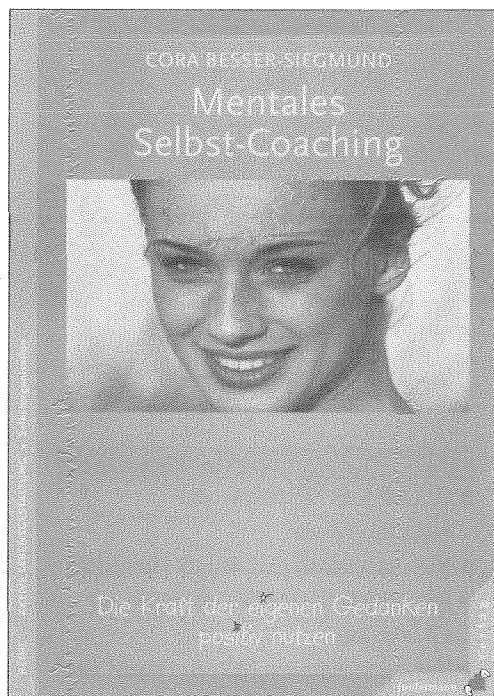


CNLPA
CREATIVE NLP
■ ACADEMY ■

CREATIVE NLP ACADEMY
Postfach 1806 • 65008 Wiesbaden
Tel. (0611) 527 237 • Fax (0611) 529 707
Email: cnlpa@cnlpa.de
www.cnlpa.de

Auf dem Weg zum Ziel

240 Seiten, kartoniert • € (D) 20,50 • ISBN 978-3-87387-631-6



CORA BESSER-SIEGMUND

»Mentales Selbst-Coaching«

Die Kraft der eigenen
Gedanken positiv nutzen

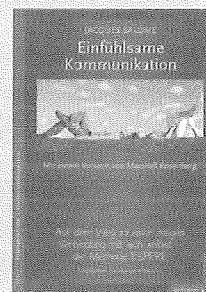
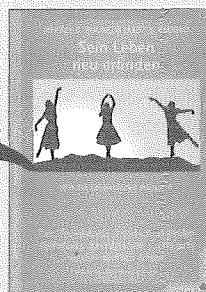
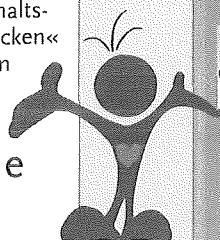
Die Autorin präsentiert eine Fülle von praktischen Anleitungen für eine zielorientierte Lebensweise. So erfahren die Leser, wie sie Strategien zur Bewältigung von alltäglichen Problemen entwickeln können und wie sie auf diese Weise gleichzeitig lernen können, störende Verhaltensweisen schrittweise zu verändern. Ebenfalls vermittelt wird, wie sich übermäßige Stressbelastungen mit Hilfe von mentalen Methoden reduzieren lassen und wie durch Trancetechniken die Wahrnehmung vertieft und wichtige Lebensziele verinnerlicht werden können. Dieses Buch stellt die besten Techniken zur bewussten Selbstorganisation, wie z.B. Visualisieren, NLP und Selbsthypnose vor.



Cora Besser-Siegmund ist Psychotherapeutin, Lehrtrainerin und Supervisorin. Seit über 15 Jahren erarbeitet sie in ihrem Institut im Herzen Hamburgs maßgeschneiderte Interventionen für ihre Klienten.

Ausführliche Informationen mit Inhaltsverzeichnis und original »Seiten-Blicken« sowie weitere erfolgreiche Titel zum Thema finden Sie auf unserer Homepage.

www.junfermann.de
Ihr direkter Draht zum Verlag



Coaching fürs Leben

Junfermann

Verlag

Schluss mit lustig!

320 Seiten, kartoniert • € (D) 22,50 • ISBN 978-3-87387-598-2



Kelly Bryson ist seit mehr als 30 Jahren Familientherapeut. Zwölf Jahre verbrachte er als Mönch in einem Ashram und 20 Jahre war er als Trainer für das CNVC tätig.

KELLY BRYSON

»Sei nicht nett,
sei echt!«

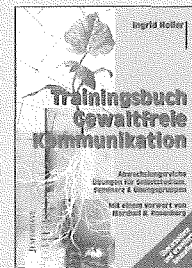
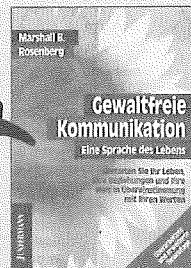
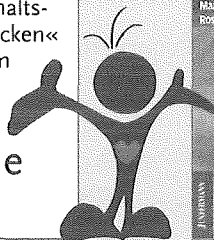
Handbuch für
Gewaltfreie Kommunikation

Wer immer nur nett und freundlich ist, der wird nicht gehört – und irgendwann auch nicht mehr ernst genommen. Genau so ergeht es Menschen, die sich hinter einer Maske der Autorität verstecken. Kurz: Wer sich verstellt, kommt bei seinen Gesprächspartnern mit seiner Botschaft oft nicht an. Kelly Bryson zeigt in diesem Buch, wie wichtig Authentizität in der Kommunikation ist. Seine eigenen Gefühle zu erkennen und auszudrücken, das bedeutet, sich selbst einfühlsam wahrzunehmen, »echt« zu sein – und damit fällt es leichter, auch andere mit ihren Bedürfnissen anzuerkennen. So funktioniert die GFK!

»Bereiten Sie sich darauf vor, einige unkonventionelle Antworten auf große Fragen über Glück und Beziehungen zu erhalten. Kellys Geschichten aus dem Leben, sein Humor und seine erfrischenden Theorien geben eine anschauliche Einführung in die Wirkungsweise von Integrität und Authentizität.« – John Gray

Ausführliche Informationen mit Inhaltsverzeichnis und original »Seiten-Blicken« sowie weitere erfolgreiche Titel zum Thema finden Sie auf unserer Homepage.

www.junfermann.de
Ihr direkter Draht zum Verlag



Coaching fürs Leben

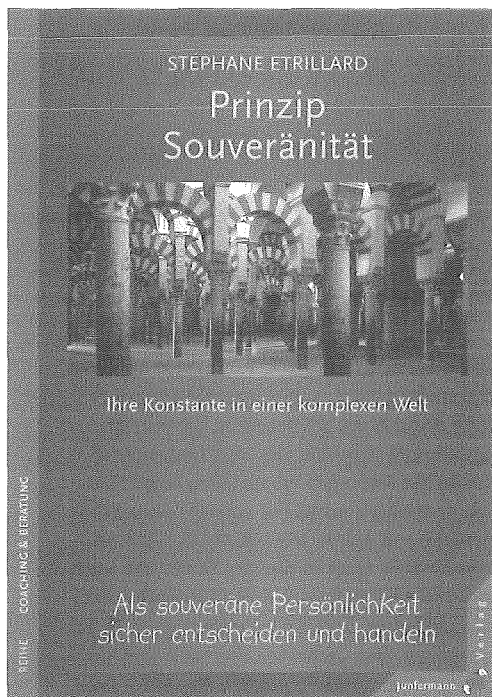
Junfermann



Verlag

Die Herausforderungen der Zukunft meistern

224 Seiten, kartoniert • € (D) 22,- • ISBN 978-3-87387-633-0



Stéphane Etrillard ist ein gefragter Kommunikations-
experte und zählt zu den
innovativsten Vertriebsstrai-
nern der neuen Generation.

STÉPHANE ETRILLARD

»Prinzip Souveränität«

Ihre Konstante in einer
komplexen Welt. Als
souveräne Persönlichkeit
sicher entscheiden und
handeln

»Stéphane Etrillard gilt als führender Experte zum Thema »persönliche Souveränität« und zeigt uns in seinem neuen Werk, wie wir als souveräne Persönlichkeit sicher entscheiden und handeln können. Er erklärt ausführlich den Begriff »Souveränität« und beschreibt, welche Voraussetzungen man für Souveränität haben muss und wie man mit ihr in der Praxis und im Umgang mit Schwierigkeiten zurecht kommt. Am Ende jedes Kapitels schildert Etrillard die Lebensgeschichten bekannter Persönlichkeiten (z.B. Johnny Cash, Coco Chanel, Edzard Reuter). Ein sehr gelungenes Buch für jeden, der (s)eine souveräne Persönlichkeit entwickeln und werden will.«
– Prof. Dr. Lothar Seiwert

Schon gelesen? »Kommunikation & Seminar«:

Das Junfermann-Magazin für professionelle Kommunikation:
NLP, Gewaltfreie Kommunikation, Coaching und Beratung, Mediation,
Pädagogik, Gesundheit und aktive Lebensgestaltung.

Mit ausführlichen Schwerpunktthemen, Berichten über
aktuelle Trends und Entwicklungen, übersichtlichem
Seminarkalender, Buchbesprechungen, Interviews,
Recherchen, Trainerportraits, ...
Mehr darüber? Ausführliche Informationen unter:

www.ks-magazin.de



Verlag

Junfermann

Mit diesem Buch stellt Klaus Grochowiak sein Practitioner-Handbuch der NLP-Community zur Verfügung. Das Ergebnis der Erfahrung aus zahlreichen Practitioner-Trainings enthält neben den NLP-Standard-Formaten und den relevanten Neuentwicklungen des NLP auch Hintergrundinformationen, Vertiefungen und Ausblicke des Wissens. Detaillierte Übungsanweisungen erlauben dem Leser, das neu erworbene Können sofort in der Realität anzuwenden. Erlernen Sie Skills und Fähigkeiten für NLP-Practitioner auf höchstem Niveau!

Die Vorannahmen des NLP sind Grundlage dieses Buches und zugleich unentbehrliche Voraussetzung für jeden Practitioner:

1. Kommunikation ist redundant. Man kommuniziert immer in den drei Haupt-Repräsentationssystemen gleichzeitig. (Der Anteil der nonverbalen Kommunikation beträgt 70%.)
2. Die Bedeutung meiner Kommunikation ist nicht das, was ich meine, und auch nicht das, von dem ich meine, dass es der andere versteht.
3. Widerstand ist ein Kommentar über die Inflexibilität des Kommunikators. Erfolgreiche Kommunikatoren akzeptieren und nutzen jedes angebotene Verhalten ihres Partners.
4. Es gibt keinen Ersatz für saubere, offene sensorische Kanäle.
5. Die Wahl, die ich treffe, ist immer die beste, die mir zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung steht. Allerdings heißt das nicht, dass es nicht noch eine bessere gibt.
6. Alle Menschen haben Ressourcen, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen.
7. Individuen haben zwei Ebenen der Kommunikation: die bewusste und die unbewusste.
8. Der positive Wert jedes Individuums ist konstant, hingegen können der Wert und die Angemessenheit des internen und externen Verhaltens Gegenstand der Veränderung sein. Menschen arbeiten perfekt, niemand ist kaputt oder funktioniert nicht richtig. Wenn wir mit einem unserer Verhaltensmuster nicht zufrieden sind, geht es darum, herauszufinden, wie es funktioniert, um es so zu verändern, dass es nützlich und angenehm ist.
9. Für jedes Verhalten gibt es einen Kontext, in dem es nützlich und sinnvoll ist. Neukontextualisierung des Verhaltens ist eine der wichtigsten NLP-Interventionen.
10. Eine Wahl zu haben ist besser, als keine Wahl zu haben, oder: Je größer die Auswahl, desto besser.
11. Die Intention allen Verhaltens ist positiv.
12. Die Landkarte ist nicht das Territorium. Menschen reagieren auf ihre »Karte der Realität«, nicht auf die Realität selbst. NLP ist die Wissenschaft vom Verändern dieser Landkarten.
13. Es gibt keine Fehler in der Kommunikation, nur Resultate bzw. Feedback.
14. Alle Unterschiede, die Menschen hinsichtlich ihrer internen und externen Umgebung sowie ihres Verhaltens machen können, können sinnvoll im visuellen, auditiven, kinästhetischen, gustatorischen und olfaktorischen System repräsentiert werden.
15. Die Person mit der größten Verhaltensvariabilität kontrolliert die Situation.
16. Rapport bedeutet, dem anderen im Modell seiner Welt zu begegnen.
17. Wenn jemand etwas tun kann, ist es möglich, dieses Verhalten zu modellieren und es jemand anderen zu lehren.
18. Chunking – alles kann von jedem erreicht werden, wenn die Aufgabe in Stücke geteilt wird, die klein genug sind.



Klaus Grochowiak ist Master-Trainer der INLPTA, Wyatt Woodsmall, Certified Trainer der Society of Neuro-Linguistic Programming, Bandler & Associates, Certified Trainer des Institutes von Chris Hall, The NLP Connection. Der Autor zahlreicher Fachbücher arbeitet seit 1986 als Management-Trainer und -Coach für namhafte deutsche Unternehmen. Über seine Tätigkeiten als NLP-Therapeut und -Trainer hinaus bilden die Systemische Familientherapie nach Bert Hellinger sowie deren Übertragung auf Unternehmen und Organisationen in Ausbildung und Anwendung zentrale Schwerpunkte seiner persönlichen Arbeit.



ISBN 978-3-87387-225-7

www.junfermann.de

Coaching fürs Leben