

17. Practitioner Ausbildung
NLP Institut Salgado

Roland P Louis
30.10.2003

1	NLP – was ich darunter verstehe	3
1.1	Was ist NLP?.....	3
1.2	Für wen ist NLP da?.....	3
1.3	Aus welchem Grund sollte mich das interessieren?.....	4
1.4	Auf welchen Vorannahmen beruht NLP? Die Axiome	4
2	Veränderung.....	5
2.1	Unzufrieden und eingeschränkt?.....	5
2.2	'Besser' leben mit NLP	6
3	Wie erleben wir unsere Realität?	6
3.1	Repräsentationssysteme	6
3.2	Strategien.....	8
3.3	Meta Programme	8
3.4	Projektion	9
4	Wie finde ich heraus, was ich verändern will?.....	10
4.1	Allein oder mit andern?.....	10
4.2	Rapport	10
4.3	Meta Modell	11
4.4	Werte bestimmen.....	12
4.5	Zieldefinition.....	12
5	Veränderungsarbeit	13
5.1	Submodalitäten.....	13
5.2	Ankern.....	14
5.3	Swish	15
5.4	Reframing.....	15
5.5	6step Reframing	16
5.6	Milton-Modell	17
5.7	Ökologie	17
6	Schlussbetrachtung.....	18
	Verwendete Literatur.....	A

1 NLP – was ich darunter verstehe

"Am Wochenende? Nein, kann ich leider nicht. Hab NLP-Seminar."

"Was für'n Seminar?"

"NLP."

"Ach, so. – Und was ist das?"

Diese oder ähnliche Unterhaltungen habe ich in der letzten Zeit des Öfteren geführt. Und was dann antworten? Als angehender Practitioner NLP schnell mal in eigenen Worten erklären? Kein Problem, oder doch?

Genau das will ich nun in dieser Arbeit tun. Nicht 'schnell mal eben', sondern so gut es mir gelingen mag. Mein Verständnis von NLP, das bisher Gelernte und Ausprobierte, Reflektierte und Studierte in eigene Worte fassen, um es für mich und für andere, die bei Beginn einer Unterhaltung wie der obigen in den Zustand der bewussten Inkompetenz eingetreten sind, verständlich zu machen.

1.1 Was ist NLP?

"NLP ist die Kunst und Wissenschaft von persönlicher Vervollkommnung, von erfolgreicher Kommunikation und Höchstleistungen (*excellence*), [...]"¹

Klingt sehr eloquent. Wenn ich das meinem imaginären Gesprächspartner sage, müsste er ja eigentlich wissen, was ich da am Wochenende mache. – Natürlich nicht. So aus dem Zusammenhang gerissen, könnte der Satz zig andere Systeme, Glaubenslehren, Programme beschreiben. Also etwas konkreter und persönlicher.

NLP – lassen wir mal die ausgeschriebene Form des Namens weg, da sie zumeist nur Verwirrung stiftet, bietet meiner Ansicht nach dreierlei. Erstens² hilft mir NLP, mit meinen Mitmenschen und meiner Umwelt erfolgreicher, d.h. für mich zufriedenstellender zu kommunizieren. Zweitens verfügt NLP über eine ganze Reihe sehr mächtiger Techniken, die es einem ermöglichen, schon nach kurzer Zeit und mit relativ wenig Übung im eigenen Leben Dinge zu verändern, die einem, salopp formuliert, schon lange auf die Nerven gingen. Und die man mit den üblichen guten Vorsätzen und selbst unter Einsatz seiner gesamten Willenskraft bisher nicht so richtig in den Griff bekommen hat.

Drittens, und das macht die Sache nach meinem Dafürhalten erst richtig interessant, ist NLP eine Lebenseinstellung, eine Art, die Welt zu betrachten, die auf Regeln und Vorschriften verzichtet und statt dessen Eigenverantwortung und Selbstbestimmung in den Vordergrund rückt.

1.2 Für wen ist NLP da?

Für Philosophen? Ja. Für hochreflektierte Intellektuelle? Ja. Für Psychologen? Ja. Für Pädagogen und Soziologen? Ja, auch. Für Starverkäufer, für Eltern, Versicherungsvertreter, Füh-

¹ O'Connor, Joseph; Seymour, John; *Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung*; VAK Verlag; Kirchzarten bei Freiburg; 1992; 12. Auflage 2002; S. 17

² die Aufzählung ist ausdrücklich nicht hierarchisch gegliedert

rungskräfte? Ja. Ja. Ja. Ja. Für dich? Ja. Für mich, für uns, für euch? Ja. Also eigentlich für jeden? Für alle, sozusagen? Ja.

Man muss weder besonders intelligent noch besonders gebildet, weder besonders reich noch besonders bedürftig sein, um NLP für sich zu entdecken und zu nutzen. Eine Voraussetzung aber muss man erfüllen: Man muss sich mit dem eigenen Leben und der Welt, die einen umgibt, auseinandersetzen wollen. Aber das will man ja, sonst wäre man ja gar nicht auf die Suche gegangen und hätte NLP eben auch nicht gefunden.

1.3 Aus welchem Grund sollte mich das interessieren?

"Ja, warum sollte ich mich für so etwas interessieren? Mit der Kirche hab ich nicht mehr viel zu tun. Gurus und Scharlatane verabscheue ich gleichermaßen. Solche Leute haben sich zu oft ein Menschenbild geschmiedet, das dann als Grundlage ihrer Lehren herhält und das, soweit besteht Gemeinsamkeit, nur all zu oft einseitig verfälschend wirkt. Mir passt so etwas ganz und gar nicht."

Ein durchaus nicht unwahrscheinlicher Einwand meines imaginären Gegenübers. Und ein gutes Stichwort. Gerade das, was mein Gesprächspartner an Religionen und Sekten, an Erfolgsgurus und Scharlatanen der Heilkunst verabscheut, macht eben dieses NLP nicht.

NLP tut etwas viel Erschreckenderes. Es macht den Lernenden *verrückt* im wahrsten Sinne des Wortes. Was NLP einem zu denken gibt, sorgt, anders ausgedrückt, dafür, dass ein Weltbild, welches man sich so wunderbar eingerichtet hatte, aus den Fugen gerät. Man muss oder vielmehr kann, vieles aus einem neuen Blickwinkel betrachten. Dass dabei 'liebe' alte Gewohnheiten bisweilen auf der Strecke bleiben, nimmt man gern in Kauf.

"Ja, prima, dann hab ich zwar keinen, der mir was vorschreibt, aber auch nichts mehr, an das ich mich halten kann. Was soll ich denn dann noch glauben?"

Tatsächlich macht sich unter Umständen an dieser Stelle bei meinem Gesprächspartner Verunsicherung breit, allein durch diese Beschreibung der möglichen Folgen eines solchen Wochenendes. Vielleicht hilft ein Blick ins nächste Kapitel.

1.4 Auf welchen Vorannahmen beruht NLP? Die Axiome

In den Axiomen, den Vorannahmen, drückt sich aus, welches Bild NLP vom Menschen und der Welt hat. So geht man unter anderem davon aus, dass jeder Mensch einzigartig ist und die Welt auf ganz eigene Weise erlebt, dass er sich dabei in seinen Handlungen an einer persönlichen Landkarte der Welt orientiert, nicht an der Welt selbst, und dass Menschen nicht neurotisch, verrückt oder kaputt sind, sondern stets die beste Wahl aus den Möglichkeiten treffen, die ihnen zur Verfügung stehen. In ihrem Modell der Welt funktionieren sie perfekt.³

Beschäftigt man sich mit dieser Sichtweise, so wird man sehr wahrscheinlich einiges neu bewerten müssen, was einem bisher völlig klar, logisch und eindeutig erschien. Der Nachbar, der sich so eigenartig verhält, dass man ihn für verrückt hält, auch ohne genauer nachzusehen, wie es denn auf seiner Landkarte der Welt aussieht. Der Partner, der Mitarbeiter, der

³ vgl. daSilva Costa Salgado, C. M.; NLP – Practitioner, DVNLP; Ausbildungsmanual 17. Practitioner-Ausbildung; S. 79

Verkehrspolizist, deren Verhalten man bisher sehr schnell einordnen und beurteilen konnte, erscheinen unter Umständen in einem anderen Licht.

Das heißt nicht, dass man ab sofort alles toll finden muss ('Klasse, mein super Nachbar hat mir schon wieder seinen Dreck über den Zaun geworfen. Prima Typ'). Man hat aber nun die Wahl, es sich anzusehen und zu hinterfragen, auf eine ganz neue Art und Weise. Man wird sich bewusst, dass es nicht nur EINE 'richtige' Möglichkeit gibt, die Welt zu sehen. Und der Schluss liegt nahe, dass die unterschiedlichen Sichtweisen a priori gleichberechtigt nebeneinander stehen. Nicht, meine ist richtig und die andere schon auch, aber ... Nein, beide sind richtig und falsch, gut und schlecht.

Den Unterschied macht die Landkarte. In meiner derzeitigen Landkarte, die im Übrigen von NLP ziemlich durcheinander gerüttelt worden ist, mag etwas logisch und richtig erscheinen, während mein Nachbar es für unsinnig und falsch hält. Man stelle sich nur das ganz simple Beispiel vor, dass zwei Bekannte über Landkarten brüten (jetzt sind die ganz normalen gemeint, so mit Straßen und Bergen) und sich darüber unterhalten, wie man am einfachsten von Freiburg nach München kommt. Nun ist aber der eine Fahrrad begeistert und hat deshalb eine Karte, auf der Radwege und mit dem Rad gut befahrbare Straßen hervorgehoben sind. Der andere hat von einem großen Deutschen Automobileclub eine Übersichtskarte Deutschland Süd zugeschickt bekommen und blickt auf diese. Die Urteile der beiden werden sehr unterschiedlich ausfallen. Und dennoch wird jeder von ihnen die für ihn perfekte Strecke heraussuchen. Natürlich könnte der eine den anderen für bekloppt halten, weil er völlig unsinnige Wege ein- bzw. vorschlägt. Sie wissen aber um die Unterschiedlichkeit ihrer Karten und werden dies bei ihrem Urteil berücksichtigen, um zu dem Schluss zu kommen, dass beide Sichtweisen ihre Berechtigung haben. Trotzdem verlangt niemand von dem Radfahrer nun auf Autobahnen nach München zu radeln.

"Was soll ich denn dann noch glauben?", hatte mein Gesprächspartner zuvor gezweifelt. Tatsächlich 'zwingt' einen NLP, ein klein wenig umzudenken und die Suche nach dem, an was man noch glauben kann, in eine andere Richtung zu lenken. Auf einen selbst.

2 Veränderung

"Und wieso soll ich dann noch was verändern wollen, wie du am Anfang gesagt hast, wenn eh jeder in seiner eigenen Welt lebt und die okay ist?"

Unter Umständen fragt mein aufmerksamer Gesprächspartner so oder ähnlich nach. Und die Frage hat, wie alle Fragen, ihre Berechtigung – manche Fragen haben halt nur eine ganz klitzekleine oder gar keine für die anderen und für den Fragenden sind sie dennoch von großer Bedeutung.

2.1 Unzufrieden und eingeschränkt?

Nun, stellen wir uns vor, wir sitzen da. Wir haben erfahren, dass wir uns die Welt anhand unserer eigenen Karte zurechtlegen und dass wir uns unserer Besonderheit und Einzigartigkeit bewusst werden dürfen. Und wenn wir dann genau hinschauen, mal nachfühlen und aufmerksam in uns hinein horchen, fällt uns womöglich auf: Es gibt ein paar Dinge, die würd ich gern verändern, die stören mich, geben mir ein Gefühl des eingeschränkt Seins.

Wir haben die Wahl. Wir können uns entscheiden, unsere Lebenssituation genau zu erkunden und Störendes zu ermitteln, Einschränkungen festzustellen. Und wir können entscheiden, Veränderung anzustreben. (↗ 4; 5)

"Aber besser oder schlechter gibt's doch eh nicht, also wozu Veränderung?", mein Gegenüber lässt nicht locker. Mit Recht.

2.2 'Besser' leben mit NLP

Richtig, was ICH für besser halte, muss DIR noch lange nicht besser erscheinen und umgekehrt. Aber es geht mir auch gar nicht darum, etwas in MEINEM Leben so zu verändern, dass es DIR besser erscheint. Mir geht es, wenn ich von Veränderung rede, um MEINE EIGENE Einschätzung MEINER EIGENEN Situation und MEINER Gemütsverfassung im Hinblick auf einen bestimmten Zustand, eine Gewohnheit, ein Verhalten o.ä.

"Das ist ja total egoistisch, was ihr da macht!", ein Einwand, der nicht ausbleiben konnte.

Ja, das ist egoistisch, klar. Und im Zusammenhang des oben Gesagten, kann es auch gar nicht anders sein. Wenn der Einzelne nämlich kein Egoist wäre, d.h. sich um sein eigenes Leben nicht weiter kümmern würde, wer sonst sollte sich dann darum kümmern, in angemessener Weise. Es würde sich ja jeder Fremde in meinem Leben sozusagen verlaufen, falsche Entscheidungen treffen, die falschen Straßen auswählen, weil er eben nur seine Landkarte zur Verfügung hat. Es geht also, so bitter das der eingeschworenen Altruisten-Gemeinde auch aufstoßen mag, nicht ohne ein gesundes Maß an Egoismus.

Und was erreichen wir, wenn jeder so egoistisch ist, dass er sich um sich kümmert und dadurch besser lebt? Jeder lebt besser, genau. Und das war es doch immer, was wir wollten, oder?

3 Wie erleben wir unsere Realität?

Natürlich reicht einem so kritischen Gesprächspartner, einem ausgeprägten *mismatcher* (↗ 3.2), das bisher Gesagte bei weitem nicht aus. Aber neugierig ist er geworden und will es nun doch genauer wissen. Wie kommt die unterschiedliche Wahrnehmung der Welt zustande? Wie kann ich denn überhaupt herausfinden, was ich wirklich verändern will? Und natürlich, wie fang ich das dann an?

Auf diese Fragen will ich im Weiteren eingehen und möglichst verständlich Antworten geben. Von meinem Stand der Kenntnisse und nach meinem Verständnis. Eigentlich inzwischen überflüssig zu erwähnen.

3.1 Repräsentationssysteme

NLP geht davon aus, dass jeder Mensch eine ganz eigene Vorstellung (↗ 1.4) der Welt hat. Und auch die Wahrnehmung dessen, was um uns herum passiert, und die Art und Weise, wie wir Erlebtes abspeichern, ist bei unterschiedlichen Menschen verschieden.

Jeder hat, abgesehen von krankhaften Einschränkungen, fünf Sinne zur Verfügung um seine Umwelt wahrzunehmen: Gesicht, Gehör, Gefühl, Geschmack und Geruch. (Statt sie mit

GGGGG zu bezeichnen, hat man im NLP zum Glück das sinnvollere Akronym VAKOG mit den Anfangsbuchstaben der Adjektive gewählt). Der Unterschied liegt nun darin, welchen dieser Sinne wir bevorzugt einsetzen, wenn wir uns die Welt bzw. Teile der Welt vorstellen. Eine Vorgehensweise, die wir nicht bewusst gelernt oder gelehrt bekommen haben, sondern die bereits in den ersten drei Monaten unseres Lebens entstanden ist.

Dabei wird u.a. unterschieden zwischen dem sogenannten Startsystem und dem bevorzugten Repräsentationssystem.

Das Startsystem leitet die Vorstellung ein und zieht dann sozusagen die anderen Systeme nach. Erkennen können wir, welches Startsystem unser Gehirn verwendet, wenn wir es schaffen, den aller ersten flüchtigen Impuls zu identifizieren, den unser Gehirn sendet, wenn es z.B. mit einem Begriff konfrontiert wird.

Von besonderer Bedeutung für die Kommunikation und damit u.a. auch für Veränderungsarbeit, ist das bevorzugte Repräsentationssystem. (↗ u.a.4.2; 5.1)

Ein Beispiel:

"Brot" sagt jemand zu mir. Was ist der wichtigste Eindruck, den dieser Begriff in mir auslöst?

- Sehe ich ein frisches Brot vor mir? (visuell)
- Höre ich, wie die Kruste beim Schneiden kracht? (auditiv)
- Fühle ich einen warmen Laib Brot in der Hand? (kinästhetisch / taktil⁴)
- Habe ich den Geschmack von Brot auf der Zunge? (kinästhetisch / gustatorisch)
- Rieche ich den Duft frisch gebackenen Brotes? (kinästhetisch / olfaktorisch)

Natürlich kommt jeder dieser Sinne bei unserer Bemühung, die Welt zu erfassen zum Einsatz. Interessant ist aber, welcher davon uns am meisten unterstützt, wenn wir unsere Vorstellungen der Welt produzieren bzw. abrufen. Wie bei so vielem anderen ist es die Mischung, die's macht. Es kann sein, dass die Sinne in etwa gleichrangig neben einander funktionieren, vielleicht gibt es aber auch deutliche Präferenzen. Einer sieht schöne Bilder von leckeren Broten, schafft es aber beim besten Willen nicht, sich einen Geruch in Erinnerung zu rufen. Ein anderer hat das deutliche Gefühl, z.B. ein warmes Brot in der Hand zu spüren oder den Geruch in der Nase zu haben, sieht dazu aber kein Bild und wundert sich womöglich, wovon der andere spricht.

Welches System ich selbst oder mein Gegenüber bevorzugt verwenden kann ich an verschiedenen Zeichen erkennen (↗ 4.2). Die Sprache, die ein Mensch verwendet lässt Schlüsse zu. Ein vornehmlich kinästhetisch repräsentierender Zeitgenosse wird *spüren*, wenn etwas nicht stimmt, er wird *das Gefühl* haben, die Sache geht gut aus und hat vielleicht eine *echt knuddelige* Frau auf der letzten Party kennen gelernt. Ein eher auditiver Typ *hört* stattdessen *die Nachtigall trapsen*, wird sagen: "*Das klingt mir ganz so*, als ob die Sache klappt.", und die neue Bekanntschaft hat diese *herrlich zarte Stimme*.

Auch die Themenwahl zeigt, wie jemand bevorzugt repräsentiert. Spricht er z.B. eher davon, wie laut es auf einer Feier war oder lässt er sich über das herrliche Buffet aus, spricht er über die gelungene Dekoration und die angenehme Beleuchtung?

⁴ Der Begriff *taktil* wird in den Unterlagen nicht verwendet. er ist hier eingesetzt, um den Unterschied der unter *kinästhetisch* zusammengefassten Sinne deutlicher hervorzuheben

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Merkmalen, z.B. Körperhaltung, Augenbewegungen, Sprechgeschwindigkeit etc. die Hinweise auf das bevorzugte System geben. Da man diese in der Literatur in leicht verständlichen Worten nachlesen kann, will ich hier nicht näher darauf eingehen.

3.2 Strategien

Als Strategie bezeichnet man z.B. die Vorgehensweise, die unser Gehirn verwendet, um gespeicherte Informationen abzurufen, sich zu erinnern. Dabei werden sehr wahrscheinlich die unterschiedlichen Sinnesbereiche abgearbeitet. Bei unterschiedlichen Menschen in unterschiedlicher Reihenfolge. Vielleicht startet mein Kopf auf ein bestimmtes Stichwort hin damit, sich an die Stimme eines Menschen zu erinnern, der zu diesem Thema einmal zu mir gesprochen hat (*auditiv*), klopft dann *visuell* ab, ob es vielleicht einen Tafelanschrieb, eine Flip-Chart-Skizze oder ähnliches gab, um dann zu versuchen, das Gefühl zu reproduzieren, dass ich hatte, als ich da saß und zu diesem Thema lernte.

Wenn mir diese Art der Strategie bei mir selbst bewusst ist, kann ich sie willentlich einsetzen, um vergrabene Informationen (z.B. den letzten bekannten Aufenthaltsort meines Autoschlüssels) hervor zu holen. Wenn es mir gelingt, die Strategie eines Gegenübers zu erkennen, wird es leichter, in einem Gespräch unterschiedliche Aspekte z.B. eines mir vorgetragenen Problems mit ihm abzuarbeiten, da ich ihn durch die verschiedenen Schritte der Strategie führen kann (↗ 4.2).

3.3 Meta Programme

Außer unserer natürlichen Disposition spielt bei der Art und Weise, wie wir uns unsere Welt zurecht machen eine gewichtige Rolle, was wir auf unserem bisherigen Weg mitbekommen haben. Wir sind erzogen worden, haben uns selbst erzogen, von Freunden gelernt, Situationen gedeutet, um ihnen Bedeutung zu geben und sind so zu bestimmten Verhaltens- und Sichtweisen gelangt, die man als *Konditionierungen* bezeichnet.

Unter anderem werden diese Konditionierungen in der Sprache deutlich, die wir zur Beurteilung einer Situation verwenden. Sie bringt an die Oberfläche, wie unser Geist die Dinge einordnet, da die Worte, die wir sprechen die Gedanken, die wir denken, widerspiegeln. Hier werden die *Meta-Programme* deutlich, derer wir uns bedienen.

Auch an dieser Stelle will ich anhand eines einfachen Beispiels versuchen, diesen komplexen Sachverhalt zu erläutern, indem ich zwei dieser *sorting styles*, so der englische Begriff, herausgreife. Der Einfachheit halber nehmen wir an, zwei Mitarbeiter eines beliebigen Unternehmens seien sehr eindeutig festgelegt bzgl. der Programme
Orientierung⁵

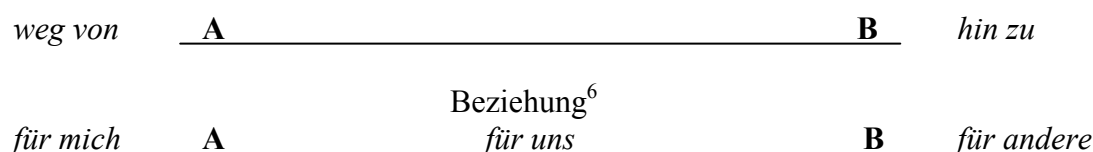


Abbildung 1 Meta-Programme

⁵ daSilva; a.a.O. S. 47

⁶ dito

Diese beiden (→ S. 8) haben nun das ganze Jahr gearbeitet und vor der Tür steht ihr, sicherlich für beide gleichermaßen verdienter, Jahresurlaub.

Nehmen wir zusätzlich an, ein dritter und vierter Mitarbeiter kämen hinzu, wobei **C** sogenannter *mismatcher*, ein kritischer, bisweilen zynisch erscheinender Nachfrager, **D** ein eindeutiger *matcher*, ein Bestätiger und Stützer ist, ebenfalls ein Meta-Programm.

Die Beiträge der vier zur Unterhaltung könnten in etwa folgendermaßen klingen:

A: *Endlich mal raus hier, weg von dem ganzen Mist.* (weg von)

B: *Ja, drei Wochen an die Nordsee. Super, da freue ich mich schon eine ganze Weile drauf.* (hin zu)

A: *Nordsee ist gut. Da geht mir keiner auf die Nerven und ich kann endlich joggen gehen und den Alltagsmief abschütteln.* (für mich/weg von)

B: *Genau, und endlich kann ich mich mal wieder so richtig Zeit den Kindern widmen, die kommen ja sonst doch immer zu kurz.* (für andere)

D: *Da habt ihr Recht, so ein Urlaub ist ne feine Sache. Erholt euch gut.* (matching)

C: *Feine Sache, teuer und oft nerviger als zu Hause. Seid ihr sicher dass ihr euch da nicht übernehmt?* (mismatching)

Muss hier noch einmal gesagt werden, dass die Bezeichnungen keine Wertung enthalten? A, B, C und D sind unterschiedlich in ihrer Betrachtung und Beurteilung einer Situation. Besser oder schlechter sind sie deshalb nicht (was uns nicht davon abhält, mal den einen, mal den anderen als lästig oder nervig zu erleben).

3.4 Projektion

Über die Sinne haben wir gesprochen und über die individuelle Landkarte, die ein jeder für seine Vorstellung der Welt verwendet und über die Konditionierungen, die *Meta-Programme*. Also über die Art und Weise, wie wir Erlebtem Bedeutung verleihen, was nötig ist, da die Dinge an sich nun einmal einfach SIND, Bedeutung bekommen sie erst durch unsere Wahrnehmung. Soweit recht verständliche Dinge, mit denen man nach ein wenig Überlegung ganz gut zurechtkommen kann. Etwas schwieriger ist es bei der Theorie der Projektion.

Sie besagt ungefähr, dass nicht etwa die Reize von außen gefiltert in unserer Vorstellungswelt eintreffen und dadurch eine Vorstellung der Welt entsteht, sozusagen durch unsere individuell unterschiedliche Brille betrachtet, sondern sie geht weiter. Nach der Sichtweise des NLP entsteht unsere Umgebung für uns aufgrund unserer Vorstellung dieser Umgebung. Sie wird von unserem Geist erschaffen (so wie Gott den Menschen nach seinem Ebenbild/seiner Vorstellung schuf, wenn dieser Vergleich erlaubt ist). D.h., in Wirklichkeit ist es nicht die Umwelt, die Reize aussendet, die dann wiederum von uns gefiltert, sortiert und zu einem Bild zusammengefügt werden. Vielmehr sind wir es, die unsere Umwelt erschaffen, indem wir sie uns vorstellen.

HMM. Vielleicht muss man diese Ausführungen von der konkreten Vorstellung lösen, ich könne nur gegen eine Wand fahren, weil ich mir vorstellen kann, dass da eine Wand ist und dass die Wand härter ist, als meine Kühlerhaube und dass ich durch die beim Aufprall freigesetzte Bewegungsenergie gegen eine von mir vorgestellte Windschutzscheibe krache und mir eine Beule hole, die über jede Vorstellung hinausgeht.

Das wäre nämlich, bei allem Respekt, für mich (noch) ein wenig zu hoch. Diese Art von Projektion überlasse ich Neo und Morpheus, die sich mit der *MATRIX* herumplagen müssen.

Mir selbst biete ich eine etwas vereinfachte Lösung an, welche an die eine Zeit lang populäre Betonwerbung angelehnt ist: *Wirklichkeit – es kommt drauf an, was man draus macht.*

Mir scheint der Unterschied zwischen diesen beiden Ansätzen in einer Sphäre angesiedelt, mit der ich hoffe, mich später einmal genauer beschäftigen zu wollen. Derzeit lebe ich m.E. besser (im Sinne von 2.2) mit der Vorstellung, dass meine Umwelt mir eine immense Vielfalt an Erfahrungsmöglichkeiten bietet und ich die Wahl habe, daraus das zu machen, was mir selbst am bekömmlichsten erscheint. Ich erschaffe mir meine Realität, indem ich aus der Unendlichkeit der Möglichkeiten, z.T. bewusst, z.T. unbewusst, eine Auswahl treffe. Damit bin ich ein ganzes Stück weiter als zuvor, da ich nicht mehr der Umwelt ausgeliefert bin, sondern ihre konkrete Ausformung für mich bewusst mitbestimme Und das gibt mir die Möglichkeit, Veränderungen anzustreben.

4 Wie finde ich heraus, was ich verändern will?

Wenn ich etwas verändern will und nicht weiß, was, dann kann ich 's entweder lassen oder ich kann versuchen herauszufinden, welche Veränderung nützlich wäre (↗ 2). Wie man das angeht, dazu komme ich in diesem Kapitel.

4.1 Allein oder mit andern?

Die meisten, die schon einmal versucht haben, sich allein, im Gespräch mit sich selbst, über etwas klar zu werden, werden zugeben, dass es sich dabei um ein äußerst schwieriges und nur selten von Erfolg gekröntes Prozedere handelt. Wenn ich das Gefühl habe, etwas ändern zu wollen, eingeschränkt, in einem wenig powervollen (*ressourcenarmen*) Zustand zu sein, ist dieses Unterfangen noch schwieriger zu bewerkstelligen. Ein geschulter Berater ist ein Gegenüber, mit dem zusammen man in den meisten Fällen sicherer und schneller ans Ziel, oder besser an den Ausgangspunkt der Arbeit gelangt.

4.2 Rapport

Da hör ich doch den kritischen Gesprächspartner von fern: "Aber du hattest doch gesagt: *Es würde sich ja jeder Fremde in meinem Leben sozusagen verlaufen, falsche Entscheidungen treffen, die falschen Straßen auswählen, weil er ja nur seine Landkarte zur Verfügung hat.*"

Genau das hatte ich gesagt, Wort für Wort sogar, bewundernswertes Gedächtnis. Und das gilt auch weiterhin. Veränderungsarbeit kann niemand FÜR mich erledigen, MIT mir kann aber jemand gehen und mir helfen, nichts zu vergessen, zu verschweigen, zu missverstehen oder unter den Tisch fallen zu lassen.

Voraussetzung für eine fruchtbare Zusammenarbeit ist ein Einvernehmen. Eine Basis muss vorhanden sein oder geschaffen werden, auf der es möglich wird, sich gegenseitig ein wenig in die Landkarte zu schauen und vom ändern gehört zu werden. Dieses einvernehmen nennt NLP den *Rapport*. Rapport ist ein Zustand zwischen Gesprächspartnern, den man als vertrauensvolles Miteinander bezeichnen könnte.

Hierzu ist es nötig, sein Gegenüber zu *kalibrieren*, d.h. festzustellen, welche Merkmale, Gesichtsausdrücke, Körperhaltungen etc. er zeigt, wenn er sich in einem bestimmten Gemütszustand befindet. Ein Zucken des rechten Augenlids etwa, wenn ihm etwas unangenehm ist. Leicht gesteigerte Atemfrequenz, wenn er sich erregt. Ein recht deutliches Aufrichten und ein leises Lächeln, wenn er in einem positiven Zustand ist. Die Reihe kann man noch endlos fort-

setzen. Wichtig ist, zu Beginn eines (Beratungs-) Gesprächs dieses *Kalibrieren* durchzuführen, so dass man flexibel auf Veränderungen reagieren kann und z.B. bemerkt, wenn der *Rapport* verloren geht.

Rapport aufzubauen ist also die wichtigste Voraussetzung für erfolgreiche Kommunikation mit meinem Gegenüber. Indem ich auf seine Landkarte einen ausführlichen Blick werfe, kann ich herausfinden, wie er die Welt erfährt. (↗ 3.1; 3.2) Dann stelle ich mich auf ihn ein, in Körperhaltung, Sprache, Inhalt, Atemrhythmus und anderem. Ich versuche, mit ihm Schritt zu halten, ihn zu *pacen*. Wenn ich eine Weile auf seiner Höhe, mit seiner Geschwindigkeit etc. mit ihm gegangen bin, kann ich auch einmal die Führung übernehmen, ihn *leaden*, um ihm dabei zu helfen einen Zustand zu erreichen, in dem er sich wohler, energievoller fühlt (*ressourcenreicher Zustand*) und z.B. ein Weg aus einer verzwickten Lage erkannt werden kann. *Pacen* und *leaden* werden sich im weiteren Verlauf des Gesprächs abwechseln, d.h. mal übernimmt mein Gegenüber die Führung und ich folge, mal ist es umgekehrt.

4.3 Meta Modell

Ist Rapport hergestellt, so wird es möglich, durch eine exakte Fragetechnik ein eventuelles Problem genauer einzugrenzen oder, so könnte man sagen, die Knackpunkte heraus zu Schälen. Schicht für Schicht, wie man es mit dem Küchenmesser bei einer Zwiebel tut.

Mit Hilfe des *Meta-Modells* kommt man in vielen Fällen in kürzester Zeit dahin, dass die üblichen Hüllen der Gemeinplätze, Annahmen und Vermutungen fallen und der Gesprächspartner den Kern einer Sache erkennt.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen. Stellen wir uns vor, ein Freund käme mit der Klage zu mir, seine Partnerin nörgle IMMER nur an ihm herum, die GANZE Beziehung sei ein einziger FRUST und er könne NICHTS tun, um die Situation zu verändern. Da er die Lage auf diese Weise beschreibt, erlebt er sie auch so und das Gefühl der Frustration und der Ohnmacht ist real. (↗ 1.4; 3.4)

Rapport vorausgesetzt kann ich nun in etwa wie folgt nachfragen:

"Nörgelt deine Partnerin tatsächlich IMMER an dir herum?" - "Natürlich nicht IMMER, aber in bestimmten Situationen.", wird er wohl antworten und damit fast automatisch seinen Blickwinkel ein kleinwenig ändern.

"Ist die GANZE Beziehung frustrierend? Was genau ist daran frustrierend?" Hier wird er selbst hinterfragen müssen und im günstigeren Fall feststellen, dass es zeitlich begrenzte Situationen sind, die ihn frustrieren.

"Woran merkst du, dass die Beziehung dir FRUST bereitet? Woran erkennst du das?" Hier muss mein Gegenüber nachfühlen, oder, je nach Disposition nachhören, nachschauen. Er wird eventuell den Gefühlszustand beschreiben können, den er zuvor ganz allgemein als "einen einzigen Frust" bezeichnet hat.

"Was hält dich denn davon ab, etwas zu tun, um aus dieser Situation heraus zu kommen?" Unter Umständen kommt mein Freund durch eine solche Frage auf den Gedanken, dass er selbst sich einschränkt. Das würde seine Handlungsfähigkeit entscheidend verbessern.

"Was würde passieren, wenn du doch etwas tätest?" Tja, jetzt ist er wieder dran, muss er versuchen, sich die Situation zu vergegenwärtigen, in der er tatsächlich handelt.

Nur ein kurzes Beispiel, aber es wird deutlich, wie das Meta-Modell funktioniert und wie man mit relativ einfacher Fragetechnik tiefer eindringen kann, in Bereiche, in denen Lösungen möglich werden.

4.4 Werte bestimmen

Auf dem Weg zur Veränderung macht es Sinn, sich einmal bewusst zu machen, was einem besonders wichtig ist, welche Werte man hat, d.h. nach welchen Kriterien man Situationen, Menschen, Verhaltensweisen auf der persönlichen positiv-negativ-Skala einordnet. Sinnvolle Veränderung kann nur stattfinden, wenn wir diese Werte berücksichtigen, da sie das repräsentieren, woran wir fest glauben. Nur wenn unsere Verhaltensweisen nach diesem persönlichen Kriterienkatalog in Ordnung sind, fühlen wir uns eins mit uns selbst (*kongruent*). Mit Hilfe des Meta-Modells (s.o.) ist es möglich, eine Hierarchie dieser Werte aufzustellen, die tatsächlich der Überprüfung durch unsere eigene Realität standhält.

Einige Beispiele aus meiner eigenen Wertehierarchie mögen veranschaulichen, um welche Art von Kriterien es hierbei geht: *Liebe, Anerkennung, finanzielle Unabhängigkeit, Gelassenheit, Innovation, Vergnügen, Sexualität*. Andere Menschen haben z.T. andere Werte, z.T. werden sie sich überschneiden, manches, das mir wichtig erscheint, kommt einem anderen nicht einmal in den Sinn. Wundert uns das noch? Nicht wirklich nach all dem zuvor Gesagten.

Was mich ebenfalls in diesem Zusammenhang nicht mehr wundert, ist der Umstand, dass Menschen, die sich Werten einer Gemeinschaft bedingungslos unterwerfen oft den Eindruck machen, bedrückt und wenig stimmig (*kongruent*) zu sein. Auch in dieser Hinsicht macht NLP verrückt, wie ich oben schon einmal beschrieben habe. Denn wer nach seinen eigenen Werten zu leben beginnt, wird von manchem abrücken, was bisher selbstverständlich Gültigkeit hatte. Und er läuft dabei Gefahr, von seinen Brüdern und Schwestern tatsächlich für verrückt gehalten zu werden. Tja.

4.5 Zieldefinition

Veränderung braucht ein Ziel. Ob es sich um das Ziel handelt, von etwas weg oder zu etwas hin zu kommen, das sei dahin gestellt. Jedenfalls sollte man bei der Definition des/der Ziele/s ein paar grundlegende Dinge beachten, die hier exemplarisch dargestellt werden.

So ist es wichtig, seine Ziele positiv zu formulieren, da unser Unterbewusstsein negative Formulierungen nicht so recht verarbeiten kann. Von dem Ziel, *nicht mehr Rauchen* zu wollen, könnte so leicht im Unterbewusstsein allein das *Rauchen* übrigbleiben, mit leicht erkennbar fatalen Folgen.

Wichtig ist außerdem, dass ich mir überprüfbare Kriterien schaffe, an denen ich feststellen kann, ob und wann ich mein Ziel erreicht habe, weshalb z. B. der weitverbreitete Wunsch nach MEHR Geld allein von vornherein als untauglich betrachtet werden muss. Wie soll man wissen, dass man MEHR Geld hat. Eine bestimmte Summe, etwas, das ich mir leisten kann, wenn ich mein finanzielles Ziel erreicht habe, taugen da schon eher.

Ferner darf ich bei der Definition meiner Ziele die eigenen Werte (s.o.) und die Folgen für mich und meine Umgebung (*Ökologie* ↗ 5.7) nicht außer Acht lassen, da sonst Stimmigkeit nicht zu erreichen ist und ein Gefühl der Unzufriedenheit bleibt, trotz vornehmlichen Erfolgs.

Wie es genau zu bewerkstelligen ist, diese Zieldefinition durchzuführen, ist leicht verständlich in der Literatur nachzulesen und kann daher hier großzügig übergangen werden.

5 Veränderungsarbeit

Was ich in Kapitel 4.1 beschrieben habe, gilt auch für die Veränderungsarbeit selbst. Ein geschulter Berater ist der beste Partner im Hinblick auf effektive Arbeit. 'Geschult' muss allerdings in diesem Zusammenhang nicht bedeuten, dass er/sie jahrelange Studien und Hunderte von Stunden Praxiserfahrung mitbringt. Diese Voraussetzungen würden nicht schaden, jedoch kann auch ein relativer Anfänger eine sehr gute Unterstützung sein. Wichtig ist, dass er *Rapport* (↗ 4.2) mit mir herzustellen weiß, d.h. dass eine Atmosphäre entsteht, in der es mir möglich ist, mich auf ihn und auf die gemeinsame Arbeit einzulassen und eventuell seiner Führung zu vertrauen.

NLP bietet wie schon oben erwähnt (↗ 1.1) sehr effektive Techniken an, mit denen man Veränderungen auf verschiedenen Ebenen erreichen kann. Um diese Techniken erfolgreich anzuwenden ist es sinnvoll, sich neben dem allgemeinen Wissen um die unterschiedlichen *Repräsentationssysteme* (↗ 3.1) auch mit den *Submodalitäten* der Wahrnehmung und Repräsentation vertraut zu machen.

5.1 Submodalitäten

Um den Begriff der *Submodalitäten* zu verstehen, ist es wiederum sinnvoll, mit einem kurzen Beispiel zu arbeiten. Ich muss ja immer dafür sorgen, dass mein kritischer imaginärer Gesprächspartner nachvollziehen kann, was mit diesen fremden Begriffen gemeint ist.

Wenn unser Gehirn eine Erfahrung abspeichert, arbeitet es nach unseren *bevorzugten Repräsentationssystemen*. Klar, es wird also abgelegt nach *sehen – hören – fühlen – riechen – schmecken*. Auch klar. Aber noch ein bisschen grob. Mit einer so grobschlächtigen Einteilung gibt sich ein hochkomplexes Rechenzentrum wie unser Gehirn natürlich nicht ab. Es ist in der Lage, die Sinneswahrnehmungen und die Erinnerungen daran sehr viel feiner zu differenzieren. Hierzu nutzt es einen dicken Katalog von Eigenschaften und Untereigenschaften der jeweiligen Sinneserfahrung, die *Submodalitäten*. In der Veränderungsarbeit machen wir uns diese Eigenschaften zunutze, indem wir sie zusammen mit unserem Gegenüber ermitteln und eventuell verändern, wodurch sich die gesamte gespeicherte Information und so auch deren Deutung verändert.

Ach, ja, ich hatte ein Beispiel angekündigt:

Mein Gesprächspartner, der sich vorhin über den frustrierenden Zustand seiner Beziehung bei mir beschwert hatte (↗ 4.3) und der bereits durch gezieltes Nachfragen zu einiger Differenzierung gekommen ist, soll nun eine dieser frustrierenden Situationen schildern, damit er zu einem noch genaueren Bild gelangt und Veränderung ermöglicht wird.

"Also, ich komme in die Küche, meine Frau sitzt am Tisch und hört Musik. Kaffee steht auf dem Tisch. Statt mich zu einem Tässchen einzuladen, schaut sie mich komisch an und ist kein bisschen freundlich zu mir." Soweit ein Ausschnitt aus seiner wortreichen Schilderung der Zustände zu Hause. Natürlich juckt es mich auf der Zunge, mit Hilfe des Meta-Modells das eine oder andere genauer zu hinterfragen – aber darum geht es ja hier nicht.

Ich könnte ihn nun bitten, sich in diese Situation hinein zu versetzen. Wenn ich *kalibriere* (↗ 4.2), dass er 'angekommen' ist, frage ich einige der *Submodalitäten* ab:

- *was siehst du? / hörst / riechst / schmeckst / fühlst du?(VAKOG)*
- *bist du selbst Teil des Bildes / der Szene? (assoziiert / dissoziiert)*
- *ist es ein Standbild / Dia oder eher ein Film*
- *siehst du das Bild in Farbe oder s_w?*
- *hörst du die Stimme deiner Frau? Laut? Leise? Schnell? Langsam?*
- *ist es warm / kalt in der Szene?*
- ...

Um die Wahrnehmung und damit die Beurteilung der Szene zu verändern, können nun einige dieser *Submodalitäten* verändert werden. Ich bitte mein Gegenüber einige Möglichkeiten aus-zuprobieren:

- *gehe in die Szene hinein, wenn du dissoziiert warst (bzw. umgekehrt)*
- *mach aus dem Standbild einen Film (bzw. umgekehrt)*
- *wenn du den Film in s_w siehst, mach ihn farbig; verstärke die Farben; lass sie grell leuchten*
- *die Stimme deiner Frau, verlangsame sie, wie eine Schallplatte, bis sie l a n g s a m und tief klingt*
- *lass die Temperatur in der Szene steigen, mach es schön warm in der Küche*
- ...

Auf diese Weise wird erreicht, dass sich die Szene in der Erinnerung verändert. Es wird so möglich, einen völlig neuen Blick darauf zu werfen und eventuell dadurch eine Veränderung zu einem weniger frustrierenden oder, besser noch, zu einem erfreulichen, ressourcenreichen Zustand zu erreichen.

5.2 Ankern

Mein Freund, der mit der inzwischen vielleicht gar nicht mehr so ausschließlich grässlichen Beziehung, würde sich wünschen, in manchen Situation anders reagieren zu können, als er das bei sich selbst erlebt. Statt seiner Frau freundlich und geduldig zu begegnen, wird er grantig, mault und geht aus dem Raum. Natürlich weiß er, dass er so weder sich noch seiner Frau ein Vergnügen bereitet. "Ich wünschte, ich könnte dann einfach mit dem Finger schnippen und wäre freundlich und geduldig.", phantasiert er. "Okay.", denke ich. "Machen wir."

Und tatsächlich bietet NLP eine Technik, mit deren Hilfe man sozusagen durch ein Fingerschnippen in einen für eine bestimmte Situation nützlicheren, erfreulicheren (*ressourcenreichen*) Zustand gelangen kann – das *Ankern*.

Anker sind uns allen bekannt, wir erleben sie ständig, sie sind uns aber meist nicht bewusst. Ich persönlich hatte lange Zeit einen sehr witzigen Anker, der die Sache verdeutlichen kann. – Wenn ich krank war, viel im Bett liegen musste und das Haus nicht verlassen konnte, zog ich mir eine alte, blaue Strickjacke an. Sie war gemütlich, wenn auch nicht im engeren Sinne kleidsam, hielt mich warm und da ich sie sonst nicht brauchte, machte es nichts, wenn sie mit der Zeit so ein wenig gammelig wurde. Gut und schön. Wann immer ich aber, wieder gesundet und voller Elan, bei meiner Arbeit ein wenig fröstelte und mir aus Bequemlichkeit schnell diese selbe, alte, blaue Jacke aus dem Schrank holte und sie überzog, war es mit meinem Elan vorbei. Ich fühlte mich schlapp und lustlos, ja irgendwie ein bisschen krank. Bis ich die Jacke

wieder auszog und in den Schrank hängte. Augenblicklich kehrte der Elan zurück und konnte auch von einem anderen wollenen Kleidungsstück nicht wieder beeinträchtigt werden.

Nicht unbedingt ein erstrebenswerter kinästhetischer Anker, zugegeben. Aber die Funktion eines Ankers ist immer wieder die gleiche. Ein bestimmtes Gefühl, ein Geräusch, ein Bild, ein Geruch oder Geschmack versetzen uns in einen Zustand, der irgendwann, zumeist unbewusst, mit dieser Wahrnehmung verknüpft wurde. Im NLP lernen wir, Anker bewusst zu setzen und dann bei passender Gelegenheit *abzufeuern*. Meinem Freund wäre mit dieser Technik schnell zu helfen und er würde eine Möglichkeit haben, seinen Wunschzustand, zumindest für kurze Zeit bewusst hervorzurufen.

Klingt ein bisschen wie Zauberei, ist es eigentlich auch⁷, und funktioniert bei vielen Menschen sehr gut. Wie's geht? Auch das ist leicht nachzulesen und für die Darstellung, was ICH unter NLP verstehe, nicht von Bedeutung. Wichtiger ist, dass es funktioniert. Ich selbst habe einen neuen, bewusst gesetzten, kinästhetischen Anker, der mir sehr nützlich ist, geduldig die häufigen Fahrten zwischen Frankfurt und Freiburg zu überstehen. Eine bestimmte Handbewegung versetzt mich in einen 'es-dauert-halt-so-lange-es-dauert-bleib-relaxed' Zustand. Funktioniert prächtig.

5.3 Swish

Swishshshsh!! Funktioniert so wie es hier klingt und ist eine weitere Technik, die meinem Freund helfen kann, seine Wahrnehmung von und damit sein Verhalten in einer bestimmten Situation zu verändern.

Am einfachsten ist ein visueller *Swish* zu erklären, bei dem das unerwünschte Bild einer Situation durch ein erwünschtes ersetzt wird. Durch diese, in der Literatur ebenfalls leicht verständlich nachlesbare, Technik bringen wir unser Gehirn dazu, das unerwünschte Bild zu überlagern, so dass für die bearbeitete Situation nun das neue Bild repräsentiert wird und das andere sozusagen gelöscht ist. Hierbei werden wie zuvor *Submodalitäten* genutzt um das alte sowie das neue Bild zu erzeugen. Das neue wird dann einfach über das unerwünschte 'gezogen'. Man kann sich das vorstellen wie bei diesen ausziehbaren Leinwänden, die man vor eine bunt tapezierte Wand stellt, sie mit einer schnellen Bewegung auszieht und schwupp! hat man das prima scharfe, helle, bunte Bild aus dem Diaprojektor vor sich. Und die Wand dahinter ist aus der visuellen Wahrnehmung und damit auch aus dem Bewusstsein verschwunden.

5.4 Reframing

Die Bedeutung, die wir Dingen und Situationen geben, hängt von dem Kontext und dem Rahmen (*frame* → *reframing*) ab, in denen wir sie wahrnehmen.

Womöglich kann die Darstellung auf Seite 15 zum Verständnis dieses nicht ganz einfach zu durchschauenden Konzepts beitragen. Ein bestimmter Inhalt hat in unterschiedlichen Kontexten und Rahmen unterschiedliche Bedeutung. Ändert sich der Rahmen oder stellen wir den Inhalt in einen anderen Kontext, so ändert sich automatisch auch die Bedeutung.

Auf unterschiedliche Weise kann dieses *Reframing*, das Versehen mit einem neuen Rahmen geschehen: Durch *Bedeutungs-*, *Kontext-* oder *Verhandlungsreframing*.⁸ und welchen Erfolg erwarten wir uns von einer solchen 'Maßnahme'? Nun, da sich die Bedeutung des Inhalts

⁷ auch Zauberer (aus alten Zeiten) taten nichts anderes, als vorhandene Ressourcen zu nutzen, von denen sie selbst, jedoch nicht die 'Verzauberten' wussten

⁸ vgl. daSilva; a.a.O. S. 54

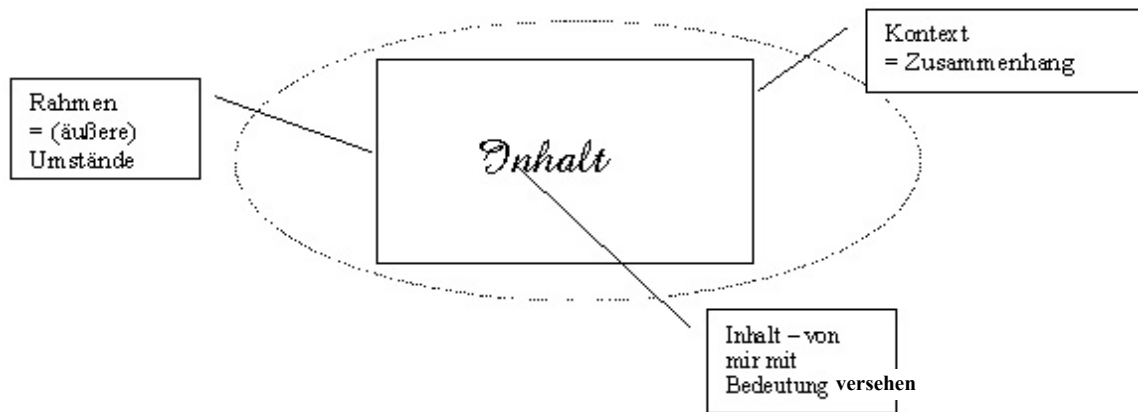


Abbildung 2: Frame und Kontext

durch bewusste Arbeit verändern lässt, entsteht neue Bedeutung. Diese angestrebte neue Bedeutung führt dazu, dass wir mit dem Inhalt, der uns zuvor gar nicht geschmeckt hat und der nun in einem ganz neuen Licht erscheint, der uns ein neues Gefühl vermittelt und eventuell auch anders klingt besser (im Sinne von 2.2) umgehen können.

Ein Blick, mit dem seine Frau meinen Freund vor dem *Reframing* auf die Palme brachte, heißt mit etwas Glück nun für ihn etwas ganz anderes. Nicht der Blick hat sich verändert, auch nicht die Frau oder die Küche. Nicht einmal mein Freund hat sich verwandelt. Was den Unterschied ausmacht, ist der neue Rahmen und oder der geänderte Zusammenhang, in den er seine Wahrnehmung dieses Blicks gesetzt hat.

5.5 6step Reframing

Um die Technik des Neurahmens in 6 Schritten verstehen zu können, ist es nötig, noch einmal kurz zu den *Axiomen* des NLP zurück zu kehren bzw. diese um zwei weitere zu ergänzen:

- Jedes Verhalten, auch eines, das uns mehr als nur ein wenig auf die Nerven geht, verfolgt eine oder mehrere positive Absichten.
- Eine Persönlichkeit besteht aus mehreren Teilen, die miteinander kommunizieren, sich ergänzen oder eventuell auch stören⁹.

Das heißt, selbst wenn es für mich selbst bzw. meinen Freund nicht unmittelbar einsehbar ist, versucht irgendein Teil seiner Persönlichkeit, ihm durch sein unwirsches Verhalten seiner Frau gegenüber, in irgendeiner Form etwas Gutes zu tun. Zwar haben wir es ihm vorhin ermöglicht, sich in bestimmten Situation durch das Abfeuern eines *Ankers* in einen für ihn nützlichen Zustand zu versetzen, möglich und nachhaltiger und damit für seine Situation sinnvoller wäre es jedoch, diesem Verhalten auf den Grund zu gehen und heraus zu bekommen, welcher Teil seiner Persönlichkeit ihm hier mit welchem Ziel behilflich zu sein versucht.

Durch das Neurahmen in 6 Schritten, das die exakte Beschreibung des unerwünschten Verhaltens und Verhandlungen mit dem verantwortlichen Teil der Persönlichkeit beinhaltet, kann er dahin kommen, die positive Absicht durch ein für seine Ziele sinnvoller Verhalten zu ersetzen. Das würde dann unter Umständen auch seine Frau freuen, die ja nichts ahnt von den Zaubereien, mit denen ihr Mann sich in jüngster Zeit beschäftigt.

⁹ dito

5.6 Milton-Modell

Gebt mir Literatur, Zeit, Papier und Bleistift oder besser noch ein Notebook und ich setze mich mit dem größten Vergnügen hin, um eine kleines bis mittleres Buch über das *Milton-Modell* zu schreiben. Ein ganz faszinierendes Kapitel im NLP, vorausgesetzt man interessiert sich besonders für Funktion und Wirkung von Sprache. Wahnsinn, sag ich euch.

Okay, bin wieder da.

Einen ganz kleinen Aspekt des *Milton-Modells*, der aber für meine 'Beratungsarbeit' mit meinem Freund von größter Bedeutung ist, will ich herausgreifen. Ganz grob besagt diese sprachliche Modell, dass man, indem man vage genug formuliert, den Nerv des Gegenübers trifft, ihm suggeriert, man spreche genau das an, was er/sie im Moment braucht, was er sich wünscht oder erhofft.

Wozu soll das in meinem Fall nützlich sein? Nun, mein Freund erlebt natürlich nicht nur in der Küche Dinge mit seiner Frau, die er verändern möchte. Auch in Bereichen, über die er gar nicht so gern sprechen möchte geschieht dies. Und da kann ich ihm entgegen kommen. Mit Hilfe des *Milton-Modells* in Kombination mit dem *Meta-Modell* (↗ 4.3) kann ich mit ihm über seine Probleme sprechen, ohne die Dinge tatsächlich beim Namen zu nennen. Ich kann, wenn ich ihm helfe, sich in eine bestimmte Situation zu versetzen, ihn hierbei anleiten, ohne die geringste Ahnung zu haben, wo er sich gerade befindet, wie seine Umgebung aussieht, klingelt, sich anfühlt etc. Gut, ein Beispiel, sonst verlier ich mich im Theoretisieren:

"Versetz dich in eine Situation, in der das Verhalten deiner Frau dich oft stört. An dem Ort herrscht eine Atmosphäre, wie du sie schon zur Genüge kennst. Das Licht, die Geräusche sind dir vertraut. Es kann sein, dass du deine Frau jetzt in dieser Situation triffst. Wenn du sie siehst, stellst du fest, sie reagiert auf dich. Sie reagiert so, wie du es kennst. Womöglich vermittelt dir ihre Reaktion ein Gefühl. Das Gefühl, das sie dir vermittelt, wird ganz deutlich. Wenn deine Frau spricht, hörst du vielleicht, was sie sagt. Was sie sagt dringt an dein Ohr. ..."

Eine Szene in einem mir unbekanntem Raum, mit einer mir unbekanntem Person. Und gleichwohl ist es mir durch die Verwendung des *Milton-Modells* möglich, meinen Freund durch diese Situation zu leiten, ohne dass er das Gefühl bekommt, von mir gegängelt zu werden. Vielmehr wird er, wenn ich mich geschickt genug anstelle, am Ende verwundert sein, woher ich diesen Raum bzw. diese Situation so gut kenne. Hoffen wir mal, er kommt nicht auf abwegige Gedanken.

5.7 Ökologie

In Kapitel 4.5 hatte ich schon einmal darauf hingewiesen, dass man bei Veränderungsarbeit darauf achten muss, die *Ökologie* nicht zu stören. Eine Veränderung muss stimmig, *kongruent* mit den unterschiedlichen Anteilen meiner eigenen Persönlichkeit und mit denjenigen Teilen meiner Umwelt sein, die für mich von Bedeutung sind. Ist das nicht der Fall, wird mein Streben nach besserem Leben sehr wahrscheinlich nicht von Erfolg gekrönt sein.

Betreffs meiner eigenen Persönlichkeit kann ich dies recht gut in Verhandlungen mit den unterschiedlichen Teilen überprüfen (↗ 5.5). Sollte ein Teil mit einem Ziel oder einer angestrebten Veränderung nicht einverstanden sein, wird er es mich wissen lassen und wir müssen neu verhandeln.

Bezüglich meiner Umwelt kann das Arbeiten mit den unterschiedlichen *Wahrnehmungspositionen* sehr hilfreich sein. Indem ich zu diesem Thema die *ich-*, die *du-* und die *Metaposition* einnehme und die Wahrnehmung aus diesen unterschiedlichen Blickwinkeln auf verschiedenen Ebenen (*Körper, Geist, Seele*) erhalte, werde ich die Stimmigkeit der Entscheidung überprüfen können.

Wenn alle 'Befragten' einverstanden sind, bin ich mit großer Sicherheit auf dem richtigen Weg.

6 Schlussbetrachtung

"Was ist NLP?" hatte ich in Kapitel 1.1 gefragt und wagemutig eine kurze Erklärung abgegeben, was dieses NLP für mich derzeit bedeutet.

Auf dem Weg durch diese kleine Arbeit habe ich einiges noch einmal reflektiert. Beim Versuch, es weitgehend verständlich und stimmig darzustellen, wurde auch mir selbst einiges noch einmal klarer.

Wenn ich jetzt zurückschaue, habe ich das Gefühl: "Ja, so stimmt es für mich." und ich freue mich darauf, durch und mit NLP noch ein bisschen *verrückter* zu werden.

Verwendete Literatur

O'Connor, Joseph; Seymour, John; *Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung*; VAK Verlag; Kirchzarten bei Freiburg; 1992; 12. Auflage 2002

daSilva Costa Salgado, C. M.; *NLP – Practitioner, DVNLP; Ausbildungsmanual 17. Practitioner-Ausbildung*