

18. NLP-Practitioner-Ausbildung 2004

NLP-INSTITUT SALGADO e.V.

Schriftliche Hausarbeit

Martina Bilharz

05/2004

Inhaltsverzeichnis

1. NLP und wie ich selbst dazu kam

- 1.1 Was ist NLP ?
- 1.2 Ziel des NLP

2. Rapport

- 2.1 Pacing und Leading
- 2.2 Kalibrieren

3. Repräsentationssysteme (VAKOG)

- 3.1 Wortprädikate
- 3.2 Augenzugangshinweise
- 3.3 Körperhaltung
- 3.4 Gestik
- 3.5 Sprachgeschwindigkeit

4. Fragetechniken

- 4.1 Metamodell der Sprache (Präzisionsmodell)
- 4.2 Milton-Modell der Sprache

5. Metaphern

6. Ankern

7. Wahrnehmungspositionen

- 7.1 Erste Position
- 7.2 Zweite Position
- 7.3 Dritte Position

8. Reframing

- 8.1 Chunking
- 8.2 Bedeutungsreframing
- 8.3 Kontextreframing

9. Submodalitäten

10. Meta-Programme

- 10.1 Neurologischen Ebenen

11. Schlusswort

1. NLP und wie ich selbst dazu kam

Es war im letzten Oktober, als meine Freundin mir vorschlug, mit ihr das NLP-Basis-Seminar im Institut Salgado zu besuchen. NLP – was sollte denn das sein, vorstellen konnte ich mir gar nichts darunter. So beschloß ich, mir das einfach mal anzusehen ... was ich im November dann auch tat.

1.1 Was ist NLP ?

Neurolinguistisches Programmieren – das hörte sich für mich vielmehr wie eine Arbeit mit Computer an als mit Arbeiten an sich selbst. Obwohl die Wirkungsweise durchaus mit Computerarbeit vergleichbar ist: Wir nehmen Daten auf, verarbeiten und speichern diese, bis wir sie für bestimmte Zwecke wieder aufrufen. Genau das ist NLP.

1.2 Ziel des NLP

Wir können lernen, das Leben und die Gedanken besser zu verstehen und zu organisieren. NLP ermöglicht es, sowohl unsere Gefühle als auch unsere Verhaltensweisen so zu verändern, dass sie unserer Gesamtpersönlichkeit nützlich sind.

2. Rapport

Rapport ist der unmittelbare Kontakt zwischen zwei Personen. Durch Rapport kann man in die Welt seines Gegenübers einsteigen, sie mit seinen Augen sehen, sie mit seinen Ohren hören und sich intensiv in sein Erleben einfühlen kann.

Dies kann geschehen, in dem man sich seinem Gegenüber nonverbal angleicht, d.h. seine Körperhaltung annimmt, seine Atmung, den Gesichtsausdruck, seine Tonlage und/oder Sprechgeschwindigkeit anpasst.

Auch ein verbales Angleichen durch Verwenden z.B. der gleichen Wortprädikate ist möglich.

2.1 Pacing und Leading (Angleichen und Führen)

Pacen ist die Grundlage für Rapport. Nur wer sein Gegenüber gut pacen kann, hat somit auch die Voraussetzung zum Leaden geschaffen.

2.2 Kalibrieren

Die ist eine Fähigkeit, die wir alle haben und täglich bewusst oder unbewusst nutzen. Wir erkennen den internen Zustand eines Menschen an äusseren Merkmalen. Durch NLP können wir diese vorhandene Fähigkeit noch verfeinern, in dem wir unser Gegenüber bewusst visuell, auditiv oder kinästetisch wahrnehmen.

Visuelle Wahrnehmung: z.B. die Atmung, die Gesichtsfarbe, die Muskelspannung, die Körperhaltung usw.

Auditiv Wahrnehmung: z.B. das Sprachtempo, die Tonlage, den Rhythmus und die Lautstärke

Kinästhetische Wahrnehmung.: z.B. die Hauttemperatur, Muskelspannung, Druck usw.

3. Repräsentationssysteme (VAKOG)

Menschen nehmen die Umwelt mit ihren fünf Sinnen wahr – jeder auf seine individuelle Art und Weise. Jeder hat sein eigenes System, diese Wahrnehmung zu verarbeiten und seine Erfahrungen der Welt zu repräsentieren. Wir unterscheiden zwischen **V**isuell **A**uditiv **K**inästhetisch **O**lfaktorisch **G**ustatorisch, was soviel bedeutet wie sehen, hören, fühlen, riechen, schmecken.

In welchem Repräsentationssystem sich ein bestimmter Mensch vorrangig bewegt, ist an den Wortprädikaten, den Augenbewegungen, der Mimik/Körperhaltung, der Gestik und auch der Sprachgeschwindigkeit zu erkennen.

3.1 Wortprädikate

Visuell: sehen, verschwommen, hell, dunkel, klar, leuchten usw.
 Auditiv: hören, laut, klingen, sprechen, stimmen, erwähnen usw.
 Kinästhetisch: fühlen, warm, weich, glatt, spannend, sensibel, feucht usw.
 Olfaktorisch/
 Gustatorisch: schmecken, bitter, scharf, riechen, duftig, würzig, süß usw.

3.2 Augenbewegungen/Augenzugangshinweise

VK = visuell konstruiert AK = auditiv konstruiert K = kinästhetisch			Ver = visuell erinnert Aer = auditiv erinnert Aid = auditiv interner Dialog
---	--	---	---

3.3 Körperhaltung

Visuell: gerade Körperhaltung
 Auditiv: S-förmige Körperhaltung
 Kinästhetisch: leicht gebeugte Körperhaltung
 Olfaktorisch/
 Gustatorisch: wie kinästhetisch

3.4 Gestik

Visuell: Hände beim Reden/Erzählen meist oben
 Auditiv: Hände mittlere Höhe
 Kinästhetisch: Hände bis maximal Brusthöhe oder darunter
 Olfaktorisch/
 Gustatorisch: wie kinästhetisch

3.5 Sprachgeschwindigkeit

Visuell: redet schnell
 Auditiv: redet monoton
 Kinästhetisch: redet langsam, mit Pausen
 Olfaktorisch/
 Gustatorisch: wie kinästhetisch

4. Fragetechniken / Zielrahmen

Es gibt verschiedene Modelle, die es uns ermöglichen, von der Oberflächenstruktur einer sprachlichen Repräsentation zu den tieferen Schichten der Erfahrung vorzudringen. Dadurch können „verlorengegangene“ Teile im Weltmodell wieder zurückgewonnen werden.

4.1 Meta-Modell der Sprache

Menschen treffen Aussagen als Vorannahmen, bei denen die eigentliche Information fehlt. Diese gilt es mit diesem Modell zu hinterfragen. Wir wenden diese an, um unser Gegenüber zu helfen, wichtige Erfahrungen im Hintergrund ihres Problems aufzudecken.

	Aussagen	Fragen zur Präzision
Generalisierung	immer, jeder, alle	wirklich immer, jeder ...? Ausnahmslos ...?
Limitierung	ich kann nicht, ich darf nicht, Ich will nicht	Was hindert Dich ? Was müsste passieren?
Zustände	ich bin krank, ich bin müde, Ich bin traurig	Was macht Dich krank? Wie machst Du das ?
Fehlende Substantive	jemand, man, dort, er, sie	Wer genau? Wo genau? Was genau?
Wertungen	zu teuer, zu viel, zu klein, Zu wenig	Im Vergleich zu was?

4.2 Milton-Modell

Das Milton-Modell ist ein hypnotisches Sprachmuster, das uns erlaubt, den inneren Erlebnis-Prozess unseres Gegenübers auf sanfte Art zu steuern. Es ist eine Trance-Arbeit.

5. Metaphern

Unter Metapher versteht man die Verwendung von Vergleichen oder einer Bildersprache. Erzählt man beispielsweise Kindern ein Märchen in der Absicht, ein Lernprozess beim Kind zu ermöglichen, ist dieses Märchen eine Metapher. Die Wirksamkeit einer Metapher besteht darin, dass sie sich nicht direkt auf den Zuhörer und seine jeweiligen Probleme bezieht. Sie spiegelt nur. Der Zuhörer hat die Freiheit, sich mit den Personen zu identifizieren oder eben auf Distanz zu bleiben.

6. Ankern

Hat man ein Erlebnis, einen Gefühlszustand oder auch eine Erinnerung, bei der gleichzeitig ein äußerer Reiz auftritt, verknüpfen wir diese beiden Ereignisse miteinander.

Diesen Zustand können wir auch gezielt einsetzen. Vorhandene negative Anker können gelöst, überlagert oder neutralisiert werden.

Hierzu lässt man den Gesprächspartner ein positives Erlebnis in der Erinnerung noch einmal erleben. In dem Moment, in dem der Gesprächspartner das Erlebnis voll präsent hat, setzen wir einen neuen Anker. Dies kann ein z.B. ein bestimmter Druckpunkt sein.

7. Wahrnehmungspositionen

In jeder Situation agiert jeder Mensch aus seinem Modell der Welt heraus. Lässt man nun einen Menschen die Gesamtsituation aus drei Perspektiven erleben, in dem er sich in jede einzelne Position hinein denkt, kann dieser auch das Denken der anderen Person verstehen.

7.1 Erste Position (A)

In dieser Position ist man in seinem eigenen Körper, sieht die Situation mit eigenen Augen, erlebt die Situation selbst. Man ist assoziiert.

7.2 Zweite Position (B)

In dieser Position identifiziert man sich mit jemand anderem. Man versetzt sich in die Lage von „A“. Man nimmt die Situation mit den Sinnen des anderen wahr. Dies ist einer der Wege, um hinter dem Verhalten des anderen seine Absicht wahrzunehmen. Man ist dissoziiert.

7.3 Dritte Position (Meta-Position)

In dieser Position kann man die Situation als externer Beobachter oder Zeuge betrachten. Diese Position ist ohne Bewertung, sie ist rein beschreibend und kann Ressourcen aufdecken. Man könnte diese Position auch mit der eines Regisseurs vergleichen.

8. Reframing

Die Bedeutung, die ein Ereignis hat, hängt von dem „Rahmen“ ab, in dem wir es wahrnehmen. Verändern wir den Rahmen, verändern wir automatisch die Bedeutung. Reframing ist ein entscheidendes Element in einem kreativen Prozess. Da kann es die Fähigkeit sein, ein gewöhnliches Ereignis in einen neuen Rahmen zu stellen, der nützlich oder unterhaltsam ist. Eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Reframing ist es, die Werteskala seines Gegenübers zu kennen.

8.1 Chunking

Dies ist eine konkrete Technik des Reframing, bei dieser das Aufteilen von Informationen in mehr oder wenige kleine Teilchen, den Wechsel von einer bestimmten logischen Ebene auf eine höher oder tiefer gelegene Ebene.

8.2 Bedeutungsreframing (Inhaltsreframing)

Aussage z.B.: „Ich bekomme Panik, wenn ein Abgabetermin naht“

(Beispiel aus Buch „Neurolinguistisches Programmieren“)

Frage: Gibt es einen größeren oder anderen Rahmen, in welchem dieses Verhalten einen positiven Wert hätte? Wie sonst könnte ich die gleiche Situation beschreiben?

Ziel: Für ein bestimmtes Verhalten einen neuen Rahmen finden.

8.3 Kontextreframing

Aussage z.B.: „Ich bin zu dick“ , „Er ist zu dünn“
Frage: In welchem Kontext hätte dieses spezielle Verhalten einen Wert?
Ziel: Einen Kontext zu finden, in dem die Aussage positiv ist.

9. Submodalitäten

Submodalitäten sind die kleinsten wahrnehmbaren Einheiten in den einzelnen Repräsentationssystemen.

Visuell: Ort, Entfernung, Grösse, Farbe, Helligkeit, Kontrast, Form, usw.
Auditiv: Klangfarbe, Klangqualität, Tonhöhe, Deutlichkeit, Lautstärke usw.
Kinästhetisch: Wo im Körper, Tendenz, Hauttemperatur, Atemrhythmus usw.

10. Meta-Programme

Es handelt sich um vorgeschaltete Programme, die die Wahrnehmung unterstützen. Hier können schon verschiedene Informationen über sein Gegenüber erfahren werden.

Zu beachten sind hierbei die Aktivieren (proaktiv/reaktiv), die Orientierung (weg von ..., hin zu ...), die Bezugsinformation (innen, außen), Beziehung (für mich, für uns, für andre), Zeit (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft), Aufmerksamkeit: Mensch, Aktivitäten, Orte, Zeit, Menschen, Dingen Info.) und der Verarbeitung (Allgemein, ähnlich, Vollständig usw.

- 10.1 Neurologischen Ebenen (nach Robert Ditter)
 - Spiritualität
 - Zugehörigkeit
 - Identität
 - Glauben/Werte
 - Fähigkeiten
 - Verhalten
 - Umwelt

11. Schlusswort

Der Practitioner-Kurs ist nun fast zu Ende. Den Kurs angefangen, ohne zu wissen, was hier auf mich zukommt. Alles in allem sehr interessant, sehr lehrreich und zum Teil richtig spannend! NLP ist tatsächlich ein „Werkzeug“, um das Leben und die Gedanken besser zu verstehen und zu organisieren. Das ganze wurde abgerundet durch einen BIOLANCE-Seminar, das in Verbindung mit NLP ein noch besseres Verständnis für den anderen Menschen möglich macht.