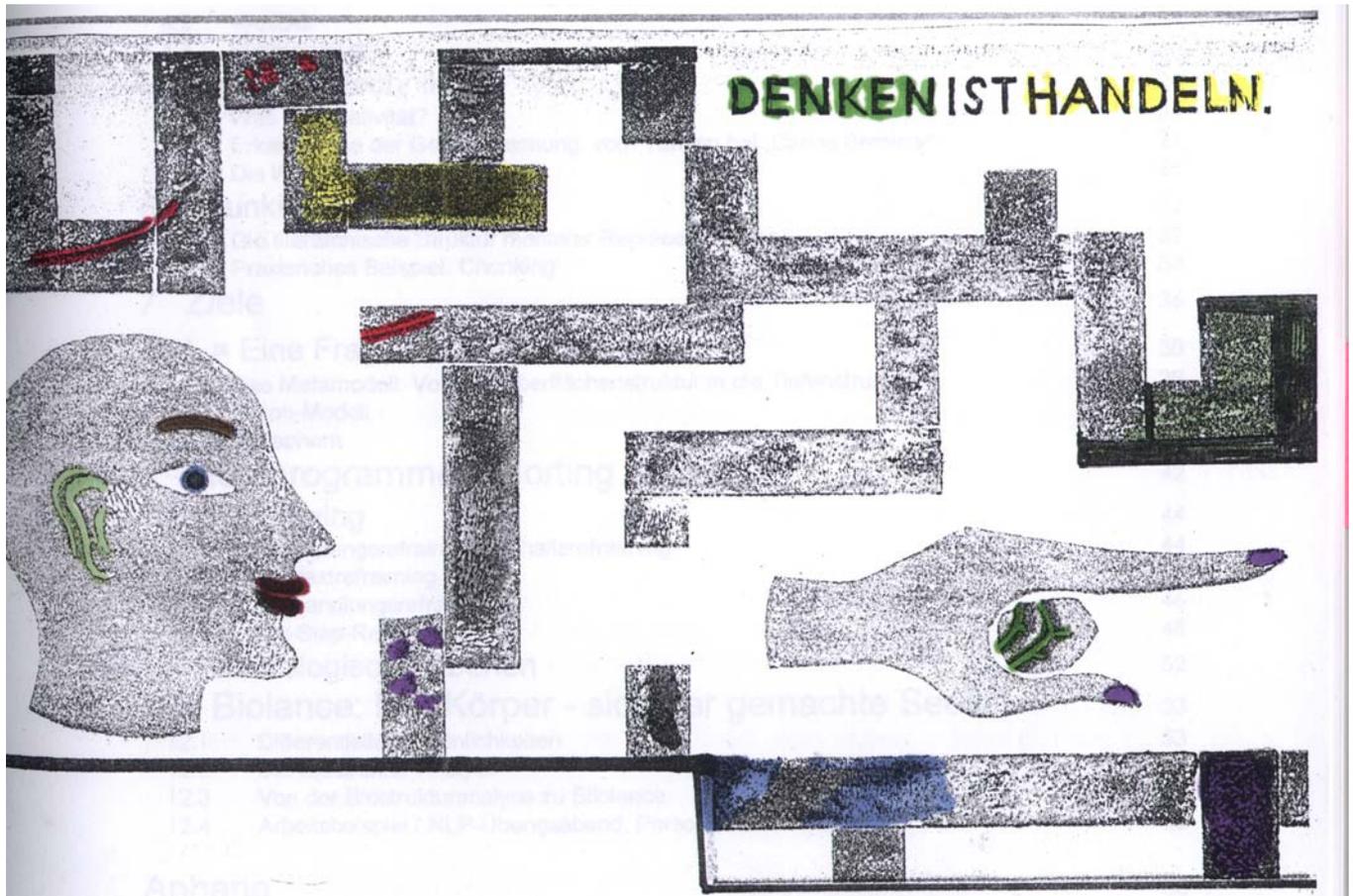


NLP

Practitioner



Nicole Kaiser, Mai 2004

INHALTSVERZEICHNIS

- 1 Neurolinguistisches Programmieren
 - 1.1 Methode
 - 1.2 Einflüsse auf das NLP
 - 1.3 Geschichte des NLP
 - 1.4 NLP in Therapie und Praxis
 - 1.5 Ethik und Vorannahmen
- 2 Nicoles Lieblings-Programm: Eine kleine Metapher der Zeit
- 3 NLP-Lehrer
- 4 Wahrnehmungskanäle des Menschen
 - 4.1 Die 5 Sinne - Sinnvermischung (Synästhesie) und der 6. und 7. Sinn
 - 4.2 VAKOG
 - 4.3 Submodalitäten
- 5 Kreativitätstechniken
 - 5.1 Was ist Kreativität?
 - 5.2 Erkenntnisse der Gehirnforschung: vom Tanzen bei „Carlos Seminar“
 - 5.3 Die Walt-Disney-Strategie
- 6 Chunking
 - 6.1 Die hierarchische Struktur mentaler Repräsentationen
 - 6.2 Praxisnahes Beispiel: Chunking
- 7 Ziele
- 8 L = Eine Frage der Linguistik
 - 8.1 Das Metamodell: Von der Oberflächenstruktur in die Tiefenstruktur
 - 8.2 Milton-Modell
 - 8.3 Metaphern
- 9 Metaprogramme – Sorting Styles
- 10 Reframing
 - 10.1 Bedeutungsreframing / Inhaltsreframing
 - 10.2 Kontextreframing
 - 10.3 Verhandlungsreframing
 - 10.4 Six-Step-Reframing
- 11 Neurologische Ebenen
- 12 Biolance: Der Körper - sichtbar gemachte Seele?
 - 12.1 Differentielle Persönlichkeiten
 - 12.2 Die Biostruktur-Analyse
 - 12.3 Von der Biostrukturanalyse zu Bilance

Anhang

1 Neurolinguistisches Programmieren

- kurz NLP genannt - abgeleitet von: **Neuro** (die Nerven), **Linguistik** (Sprache) und **Programmierung** (zielgerichtete Anordnung von Informationsabläufen).

NLP beschreibt im Wesentlichen, **wie Menschen sich selbst und ihre Umwelt wahrnehmen**, diese **Informationen verarbeiten** und darauf basierend, auf ihre eigene Weise **Handeln**.

Wesentliche Prozesse des NLP sind auch die Bereiche der **Kommunikation**, Felder des **Lernens** und des sich **Veränderns**.

Joseph O'Conner und John Seymour umschreiben in ihrem Buch „Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung“¹ NLP mit drei Schlagworten:

- **OUTCOME – Ziel** Wohin führt der Weg?
Was ist das Ziel?
- **ACUCITY – Sinnesschärfe** Es braucht Sensibilität und Sinnesschärfe um zu erkennen, ob das was man tut auch das ist, was man will.
- **FLEXIBILITY – Flexibilität** Und wenn es das nicht ist, dann tue etwas anderes.

NLP zielt darauf ab, Menschen **mehr Wahlmöglichkeiten für ihr Verhalten** zu bieten.

1.1 Methode

Wie andere psychologische Ansätze auch, geht die NLP davon aus, dass **menschliches Verhalten durch innere Prozesse strukturiert** wird.

Dabei stellt die Methode so genannte **NLP-Formate**² zur Verfügung, denen gemeinsam ist, dass sie sich an der **Stärkung von inneren Ressourcen** (z.B. eigenen Fertigkeiten, Fähigkeiten, Imaginationskraft, Konditionierungen usw.) orientieren und sich, im Gegensatz beispielsweise zur Psychoanalyse, weniger mit der Vergangenheit und der Historie eines Menschen befassen.

Im Gespräch mit einigen sogenannten Analytikern habe ich häufig kritische Anmerkungen bzgl. des NLPs zu hören bekommen, nämlich insbesondere dahingehend, dass man sich im NLP wenig mit sich selbst auseinander zu setzen hat. Heute weiß ich jedoch, dass diese Kritik aus meiner Perspektive und Erfahrung überhaupt nicht berechtigt ist. Zum einen sind es Analytiker, die NLP als Methode

¹ Die Ausgabe im Englischen: Joseph O'Conner & John Seymour: Introducing NLP

² Auf die Techniken und Begriffserklärungen, wie Modelle zur Zielfindung, Reframing, Modalitäten/ Submodalitäten gehe ich im Verlauf der Arbeit weiter ein.

selbst noch nicht angewendet haben und zum anderen empfinde ich aufgrund meiner eigenen Erfahrung, dass einem auch NLP nicht davon entbindet, sich mit sich selbst und seiner Umwelt auseinander zusetzen – ganz im Gegenteil. Eine interessante Methode bietet das Format von **Time-Line**³, sich mit seiner „Geschichte und Vergangenheit“ zu befassen und wenn gewünscht, Klärungen, Integrationsarbeit und „Aufräumarbeit“ zu vollziehen oder aber auch attraktive Zukunftsentwürfe zu entwickeln. Auch für Genesungszwecke i.w.S. kann die Arbeit mit Timeline angewendet werden.

Ein **sehr zentrales Instrument im NLP ist die erlernbare Fähigkeit zum Gegenüber Rapport herzustellen**. Rapport herstellen ist vergleichbar mit dem Verbindungsaufbau beim Telefonieren. Ist die Draht gestört, die Leitung blockiert, der Anschluss nicht korrekt, dann funktioniert ein erfolgreicher Kontakt nicht.

Rapport wird durch die Anwendung von den zwei Elementen **Führung (Leading) und Anpassung (Pacing)** im Gespräch hergestellt: **Pacing** spiegelt den Kommunikationspartner bewusst (**Mirroring**) und basiert auf der Erkenntnis, dass wenn sich Menschen gut verstehen, sie sich angleichen (z.B. in Tonfall und Lautstärke der Stimme, Körperhaltung, Distanz und Nähe). **Leading** eröffnet neue körpersprachliche oder tonale Signale. Dabei muss dies nicht im selben Augenblick geschehen, sondern kann auch zeitversetzt ablaufen.

1.2 Einflüsse auf das NLP

NLP basiert auf **einander ergänzenden Methoden** und verschiedenen Grundannahmen. Einflüsse stammen z.B. aus

- der **Kybernetik** (griechischen 'kybernetes' für Steuermann): der Theorie des Geistes von Gregory Bateson, insbesondere der logischen Ebenen des Lernens und der Unified Field Theory als Weiterentwicklung von Robert Dilts.
- dem Modell der grundsätzlichen **Zielorientierung menschlichen Handelns** (Miller, Galanter, Pribram).
- der **Transformationsgrammatik von Noam Chomsky** und die darauf aufbauenden Modelle der Sprache von Alfred Korzybski („Die Landkarte ist nicht das Gebiet“) sowie **Bandler und Grinder** (siehe Punkt 1.3. Geschichte der NLP). Chomsky gilt dabei als einer der führenden Sprachwissenschaftler unserer Zeit. Er hat Beziehungen zwischen Denken und Sprache untersucht, den Spracherwerb, sowie die Darstellung der natürlichen Sprache formalisiert.
- der **sozial-kognitive Lerntheorie von Albert Bandura** mit dem von Bandler und Grinder weiterentwickelten Modelling-Ansatz.
- der Praxis der **Psychologie und Psychotherapie von Fritz Perls** als ‚dem‘ Begründer der Gestalttherapie; der Praxis der **Familientherapie mit einer der wichtigsten Repräsentantinnen Virginia Satir**

³ Zeitlinie: die Anordnung, in der wir Bilder, Geräusche und Gefühle unserer Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft speichern.

- **der Hypnose (Hypnotherapie) von Milton H. Erickson** resultierende Grundannahme der Existenz funktionalautonomer Persönlichkeitsanteile **mit bewussten und unbewussten Prozesskomponenten.**

Auf der Basis dieser Theorien **sowie der ständigen Weiterentwicklung der Psychologie** wird die NLP **regelmäßig durch Konzepte aus der Praxis** erweitert.

In der Anlage findet sich eine Kopie aus der Broschüre „Denkanstöße“ vom DVNLP e.V.. Hier sind die Einflüsse und Beiträge einzelner Forscher auf das NLP dargestellt.

1.3 Geschichte des NLP

Richard Bandler und John Grinder gelten als **Begründer des NLP**. Sie untersuchten detailliert die **Verhaltensweisen von besonders erfolgreichen Therapeuten, Unternehmern, Künstlern und Wissenschaftlern**, um herauszufinden, was ihnen gemeinsam ist.

Sie beobachteten, dass sie allesamt **sprachliche Verhaltensmuster an den Tag legten, die sich auf bisher noch nicht näher bezeichnete Weise ähnelten.**

Anfang der 70er-Jahre publizierten sie ihre empirische Studie menschlicher Wahrnehmung und Informationsverarbeitung als Methode und entwickelten darin auch Therapieansätze. In der Folge formten sie das **Meta-Modell der Sprache⁴**, **welches zwischen der Oberflächenstruktur und einer Tiefenstruktur unterscheidet.** So sind sprachliche Botschaften immer mehrschichtig. Und jeder Aussage wohnen verschiedene Ebenen inne.

Bandler und Grinder machten diese Differenzierungen nachvollziehbar und schufen das Modell der gedanklichen (Neuro) und sprachlichen (Linguistischen) Programmierung.

Gerade am Begriff „**Programmierung**“ scheiden sich häufig die Geister, da für viele Menschen der Begriff Programmierung etwas Manipulatives in sich birgt. Im zeitlichen Kontext verstanden erfährt der Begriff der Programmierung durchaus „Milderung“. NLP entstand nämlich in den 70er Jahren, in jener Zeit also, da Apple Computer (1976) gegründet wurde und die Herstellung und Programmierung von Personalcomputern als etwas Sensationelles betrachtet werden konnte.

Erwähnenswert ist an dieser Stelle durchaus, dass z.B. Sigmund Freud als „Vater“ der Psychoanalyse Begrifflichkeiten zur Erklärung seines Untersuchungsverfahrens verwendet hat, die auf das „Dampfmaschinen“-Modell zurückgreifen; hier also eine Einbettung in der Kontext der industriellen Revolution.

NLP ist also in keinem Fall manipulativ zu verstehen, da sämtliche Interventionen des Behandlers bzw. NLP-Trainers unter Abfrage eines **"Check-Verfahrens"** (Ökologie-Check und Future Pace) im Gespräch, mit den ethischen und moralischen Werten des Klienten oder Teilnehmers abzustimmen sind.

⁴ Siehe unter Punkt: 8.1. Metamodell

1.4 NLP in Therapie und Praxis

Die Landesverbände der kassenärztlichen Vereinigungen in Deutschland sind aufgrund einer fehlenden *fundierten* wissenschaftlichen Grundlage nicht bereit, Methoden anzuerkennen, die in dem ihnen zugewiesenen Rahmen durchaus in anderen Ländern, europaweit oder in den USA längst akzeptiert sind und angewendet werden. Diese Diskussion erlebt(e) die Homöopathie und alternative Heilverfahren ebenfalls immer wieder. Da sich der „Gesundheitsmarkt“ aktuell in einer starken Veränderung befindet – hin zu mehr Selbstverantwortung und persönlichem Gesundheitsmanagement – bleibt die Diskussion zukünftig sicherlich spannend.

Bis dato findet die Methodik von NLP mehr Beachtung und Etablierung in der freien Wirtschaft und wird im Bereich Managementberatung (Coaching, Mediation) und wird in der Weiterbildung von Fach- und Führungskräften eingesetzt. Hier wird NLP als „effiziente Methode einer wirksamen Persönlichkeitsentwicklung“ wertschätzt.

Aber nicht nur in der beruflichen, auch für private Beziehungen und für Bereiche der Pädagogik hat NLP sicherlich „**Neue Lebendige Perspektiven**“.

1.5 Ethik und Vorannahmen

Ein zentrales Element des NLP sind die **NLP-Vorannahmen**, welcher jeder ausgebildete NLP'ler zu beachten hat. Im Zusammenhang mit dem **Ehtik-Kodex** und in Verbindung mit dem Öko-Check ist es einem seriös ausgebildeten NLP-Berater, der sich an die Bestimmungen und seine Lehrinhalte hält, nicht möglich mit der lehrbuchmäßig angewendeten Methode Klienten psychisch zu verletzen oder zu schädigen.

Die sogenannten **NLP-Vorannahmen und Einstellungen sind sehr menschenfreundlich, wohlwollend**. Hier habe ich elf Aussagen aufgeführt und teilweise in meine Sprache formuliert. Weitere Grundsätze finden sich bspw. auch in der DVNLP-Schrift.

- **Die Landkarte ist nicht das Gebiet.** Damit ist gemeint, dass das, was wir erkennen, nie mit der Objektiven Realität übereinstimmen kann, wir nehmen unsere Umwelt selektiv – durch unsere individuelle Brille wahr und „konstruieren“ uns diese durch unsere „Brille“.
- **Der positive Wert eines Individuums bleibt konstant, aber die Angemessenheit von Verhalten kann bezweifelt werden.** Dies bedeutet für mich, dass ein Mensch so wie er ist, immer okay ist. Hinter seinem Verhalten liegt immer eine positive Absicht (siehe weiter unten). Zuweilen kann jedoch das Verhalten in Frage gestellt werden, d.h. es wird eine klare Trennung gezogen zwischen Verhalten und Identität. Dies ist ein interessanter Gedanke, der sich auch im Modell der Neurologischen Ebenen wieder findet (Vgl. Kapitel 11). Praxisbeispiel: Das Verhalten straffällig gewordener Menschen kann sehr wohl bezweifelt werden. Sie haben mitunter auch Konsequenzen zu tragen (z.B. in Form eines Gefängnisaufenthalts). Straffällige sind dennoch Menschen (!) und als solches haben sie eine Würde, die unantastbar ist (Grundgesetz, Kap. 1).
- **Menschen treffen innerhalb ihres Modells von der Welt grundsätzlich die beste ihnen subjektiv mögliche Wahl.**
- **Jedes Verhalten wird durch eine positive Absicht motiviert.** Auch hier gilt: das Akzeptieren einer subjektiv positiven Absicht geht nicht mit einer Gleichmachung jeglicher Auswirkung einher. Sie dient im therapeutischen Kontext nur dazu für den nächsten Schritt eine Umlenkung der Energie zu ermöglichen.
- **Menschen haben alle Ressourcen in sich, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen.** D.h. alles ist erlernbar.
- **Es gibt in der Kommunikation keine Fehler, Defizite und Versagen. Alles ist Feedback und jedes Verhalten ist Kommunikation, selbst dann, wenn wir schweigen.** Durch diese Vorannahme wird der Weg zur verletzungsfreien Annahme von Kritik eröffnet. Einseitige Schuldzuweisungen sind auch nach Watzlawick grundsätzlich falsch; jeder trägt 50% zum Kommunikationserfolg bei.
- **Die Bedeutung der Kommunikation liegt in der Reaktion, die man erhält.**
Nicht was Du tust zählt, sondern wie Deine Umgebung auf Dich reagiert.
- **Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes. Widerstand beim Kunden/Klienten bedeutet mangelnde Flexibilität auf Seiten des Beraters. Aber auch Widerstand bei einem selbst deutet auf mangelnde Flexibilität.** Merke: Es gibt immer einen „dritten“ Weg.
- Man kann auch einen Elefanten fressen, wenn man ihn in genügend kleine Scheibchen schneidet. Hinter diesem Bild verbirgt sich die Annahme, dass **alles, was ein Mensch kann, erlernt werden kann. Alles ist erreichbar, wenn man die Aufgabe in kleine Schritte unterteilt.**

Wir mögen alle **NLP-Fähigkeiten** haben, aber bei den wenigsten liegen sie offen zutage. Und meistens sind wir uns ihrer nicht bewusst, weil sie unterhalb der „Spitze des **Eisbergs**“ liegen und erst noch **entdeckt, entwickelt, geübt, gelernt und vor allem erfahren** werden.

Meine ersten Berührungen mit „NLP“ kann ich ruhigen Gewissens bereits auf die Zeit meiner embryonalen Phase datieren, denn schon damals habe ich meine **Kommunikationsfähigkeit** genutzt, um mich mit strampeln in dieser engen Höhle – für mein Umfeld sichtlich spürbar - bemerkbar zu machen.

Eine Höhle übrigens, in der es zwar relativ warm und weich war und die mir auch Sicherheit geboten hat, doch dem Aspekt Freiheit, als **Wert**, der heute ebenfalls eine Rolle in meinem Leben spielt, wurde diese Höhle nicht ganz gerecht. So musste ich mich bereits in recht jungen Jahren mit diesem **Zielkonflikt** Sicherheit und Freiheit auseinander setzen und habe mich dann doch entschieden an einem etwas eisigen Wintertag - einer so beseelten Zeit kurz vor Weihnachten – auf die Welt zu kommen.

Apropos **Eis, Eisberg, Oberflächenstruktur und Tiefenstruktur** - was meine **Lernerfahrungen** mit NLP anbelangt, so sind sie vergleichbar mit meinen „Skifahrerinnenlernerfolgen“:

Meine ersten Skifahrversuche machte ich im Alter von knapp vier Jahren. In meiner ersten Saison habe ich mir am Babylift den Fuß gebrochen. Mit einem dicken, weißen Gips versehen und nach Wochen des Heilungsprozesses musste ich wieder Laufen lernen, da der Fuß einfach nicht so recht wollte wie er sollte. Und ich – ja welche **Teilpersönlichkeit** denn – wollte offensichtlich auch nicht, hatte ich mich doch ganz traulich eingewohnt, über jenes auffällige Verhalten des sich nach außen drehenden Fußes die Aufmerksamkeit meiner Eltern und vor allem der Großeltern, sowie der Krankengymnastin auf mich zu ziehen. Die Aufmerksamkeit, Liebe und Nähe in einem anderen **Kontext** einzufordern, wäre sicherlich eine **ökologischere** Variante gewesen.... Nun, so lernte ich ein zweites Mal „Laufen“.

Jener Beinbruch und dessen Heilung war nur der Ausschnitt aus einem Szenario, dem weitere Abenteuer folgten. Wieweit sich durch jenen Beinbruch mein **positives Denken** und mein **Strategieverhalten** offenbarten, das ist eine interessante Frage...

Aufgegeben hab' ich die **Entdeckungsreise** mit dem Skifahren übrigens nicht. Die Wintersaison drauf habe ich erneut angefangen, mich in das Mysterium des Skifahrens hinein zu wagen – passender wäre damals sicherlich das Wort Martyrium gewesen. Ich wollte es wissen, partout und mit aller Gewalt. Dass ich hier an meine Grenzen angelangt bin, das erfuhr nicht nur ich, sondern vor allem mein damaliger Skilehrer François, der ausschließlich Französisch gesprochen hat. Eine etwas misslungene Kombination für den zweiten Versuch – dem Drücken der „Resettaste“.

Die Verbindung Französisch-Deutsch vereinfachte die **Verständigung und Kommunikation** zwischen ihm und mir, der etwas zartbeseideten und sensiblen Rotznase mit einem eigenwilligen Dickkopf nicht gerade, die denn Sinn der Übung des „Berghochlaufens“ partout nicht verstehen wollte, gab es doch schon die Erfindung des Sessel- und Schlepplifts, wenngleich sie einen riesigen Respekt vor den Liftanlagen hatte. Offensichtlich war das Verhalten in Bezug auf die Lifterfahrung doch noch nicht ausreichend genug **geswisht** worden.

Kommen wir aber wieder zu François: Auch wenn Kommunikation so viel mehr ist als die Wörter, die wir sagen – allein **55% der Wirkung erzielen wir über unsere Körpersprache** – mit der Verständigung klappte es zwischen ihm und mir überhaupt nicht. Und mich ihm anvertrauen? Nein, das wollte ich schon zweimal nicht.

Und jenen englischen Artikel in dem die **Wirkung der Körpersprache** und **die der Stimmlage, Gestik, Mimik, Augenkontakt** usw. beschrieben war⁵, hatte ich damals noch nicht gelesen, ja wusste ich nicht einmal, dass es diesen gab. Auch mein **Unbewusstes** gab mir hier keinen Wink.

Und NLP??? Na ja, in diesen schweren Skischuhen, dieser kratzenden Mütze auf dem Kopf und dem Skianzug, der meine Körpertemperatur schier zum kochen brachte, kam ich mir ja eh schon vor wie eine Astronautin, aus versehen auf dem falschen Planeten gelandet. Und meine „NLP“-Kunst? Die war ganz offensichtlich noch in einer ganz anderen Galaxie eingebunden - - - als Stern.

Da stand ich nun in meinem Astronautenanzug und mit einer **Motivation** am Rande des Abhangs. Last but not least hat mich der verzweifelte François mit sorgenvoller Miene „als nahezu hoffnungslosen Fall“ bei meinen Eltern abgeliefert.

Dass aber Tage später – ich lernte nach jener „François-Episode“ in den ersten zwei Jahren das Skifahren in Obhut meines Vaters – die erste Sessellifffahrt zu einer Qual wurde, denn ich war – zumindest körperlich betrachtet – doch noch ein wenig klein, enttäuschte mich zutiefst! Sollte François hier etwa doch Recht behalten haben, indem er seine kleinen Schüler den Berg hoch kraxeln lies? Nein, nein. Diesen Sieg wollte ich ihm nicht gönnen. Und so mussten als wichtige **Ressource** – neben dem kleinen Kämpfer in und Gott über mir, die Liftboys herhalten, die jedes Mal wenn ich an den Lift gefahren kam, die Geschwindigkeit drosseln mussten, um mich so in den Sessel zu hieven.

Auch das Schlepplifffahren war doch eine redliche Müh'. Mehr als einmal bin ich herausgeflogen. Mehr als zweimal wurden wegen mir die Schlepplifte nicht nur im Tempo gedrosselt, sondern ganz ausgestellt. Skifahren und Liften das erforderte meine ganze **Aufmerksamkeit**: und mit geglückten Schritten oder besser gesagt mit großzügigen Bögen – meine Skispitzen haben sich hierbei immer sachte vorne geküsst - bin ich die jenen Winter die „blauen“, einfacheren Pisten hinunter gefahren, erkennbar mit der weißen Ziffer „4“ auf dem roten Skianorak. Ja, ich hatte sie erreicht, die Phase der **bewussten Kompetenz** und ich war stolz wie eine Schneekaiserin, wenngleich ich in jener Zeit erstmals mit einem Muskelkater konfrontiert wurde, der auch heute noch eine Größe vor meinem inneren Auge annehmen kann, dessen Bild sicherlich etwas verzerrt ist, ungenau im Erleben.

Nun denn, jener Winter war in meinem roten Astronautenskianzug mit der weißen Ziffer 4 auf dem Rücken, sicherlich der erfolgreiche Durchbruch! Die 4 – geradezu **symbolisch** gesprochen – jene Zahl, die mich das Erkennen, das Annehmen und das Lösen der Aufgaben meines täglichen Lebens lehrte. Sie lehrte mich zu erkennen, dass in allem, was mir begegnete – so profan und unscheinbar es erscheinen mag – ein Sinn liegt, den es zu erschließen, anzunehmen und einzulösen gilt. Sinn und Botschaft des Skifahrenlernens erschloss sich dabei nicht durch Philosophieren, im Schnee herumliegen oder durch Grübelei – eine Fähigkeit die ich auch damals schon konnte – sondern auch durch die Tat: „Nicole, die Stöcke sind für den Stockeinsatz da.“, „Bergski vor, Nicole!“, „Hoch-tief, auf, geh' in die Knie, ja,

⁵ „Interferences of Attitudes form Non-Verbal Communication in Two Channel“ in: *The Journal of Counselling Psychology*

mach schön Deine Bögen.“ , „Schau’ auf die Piste, bevor du anfährst. Und schwinge unterhalb einer Gruppe von stehenden Skifahrern ab, damit Du diesen nicht den Schnee ins Gesicht bläst.“ usw..

Ganz so dramatisch, wie hier beschrieben, wurde es dann in den Folgejahren nicht mehr. Weit mehr: im Jugendalter wurde ich sogar einmal Vereinmeisterin. Hier ging jedoch sicherlich Tempo vor Fahrstil, jener Stil der mittlerweile schon zu einer **Gewohnheit** und somit einer **unbewussten Kompetenz** wurde.

Was es heißt unbewusst kompetent zu sein, zeigte sich insbesondere immer dann auf recht drollig Art und Weise, wenn ich Anfänger zu betreuen hatte, die in etwa die selben Herausforderungen zu meistern hatten, wie ich als kleine Anfängerin. Mach’ mal jemandem einen dir unbewusst vertrauten Vorgang verständlich. Zum Glück hatte ich zum damaligen Zeitpunkt schon etwas gehört von so etwas wie „*auf die Kleinen eingehen*“.

Heute weiß ich, das man im NLP-Jargon hierzu den Fachausdruck **Rapport** gewinnen/ aufbauen verwendet, sowie die Begriffe des „**Pacing**“ & „**Leading**“: Prozesse, durch die man eine Beziehung des Vertrauens und Verstehens mit dem anderen aufbaut und diesen eine zeitlang aufrecht erhält, indem man sich auf das „Modell der Welt“ des anderen einlässt, ihn hier wertschätzend und achtsam führt, z.B. in seinen Einstellungen, Gedanken, Verhaltensweisen sowie deren Änderung: In dem Buch von Joseph O’Connor und John Seymour ⁶ wird Pacing vom Übersetzer mit „**einen Schritt auf dem Weg mitgehen**“ übersetzt. Gerade dies finde ich ein schönes Bild, für die Erziehung von jungen Kinderpersönlichkeiten zu selbständigen und verantwortungsvollen Erwachsenen.

Dass mein Skifahrstil leidlich gut war, dass war mir bekannt, hatte ich doch meine persönlichen Bestätigungen und ins **Profilager** wollte ich mich damals noch nicht begeben, wenngleich ich doch **innere Vorbilder** hatte, mit denen ich in den Dialog ging: Der Skifahrer Markus Wasmeier war hier jedoch nicht mit von der Truppe...

Bei Huckelpisten stieg ich schnell aus und Tiefschneefahren abseits von der Piste - da hatte ich ja zumindest die frühzeitig infiltrierte Pistenregel, die da sagt: „Das ist nicht gestattet!“ Eine mir zumindest hier durchaus willkommene Ausrede, um mich und auch andere an die **Grenze meines individuellen Modells der Skifahrerwelt** zu bringen, denn was würde passieren, wenn ich (wir) es doch tue (tun) --- abseits der gewohnten Piste zu fahren - **Grenzen zu überschreiten** - auch wenn du die Lawinengefahr sehr wohl kennst?

Grenzen Überschreiten - ein **Trance**erleben sich einstellend, in der Weite des weißen, unberührten glitzernden Pulverschnees - auf unbekanntem Pfaden sich vortastend. Eine Reise hinreißender Art, zwischen den Welten, dieser und der Anderwelt, zu gleiten und dort die zauberhaftesten Dinge zu erleben, wie die Schneefee, bei der Du alle Deine Nöte ablegen darfst. Trance - dein Film, bei dem Du **selbst in den Handlungsablauf eingreifen** kannst. Ja, so ist’s gut. Eine Fahrt, in der Du die Richtung bestimmst. Und hierbei verlierst Du nie den Bezug zur Wirklichkeit. Du bist geschützt, denn Deine **Sinneswahrnehmungen sind hellwach** und melden Dir jede Gefahr von außen.

Weiter verbessern wollte ich meinen Skifahrerstil erst vor einigen Jahren. Und mit Hilfe von einem alten Freund – seines Zeichens Skilehrer – lernte ich, das Skifahren

⁶ Joseph O’Connor und John Seymour „Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung NLP, 13. Auflage, S. 357

ein Tanz sein kann. Erstmals entdeckte ich eine neue Welt: **Spielen!** Es schien gerade so, als würde ich nun erstmals beim Skifahren entdecken, dass dies auch richtig Spaß und Freude bereiten kann.

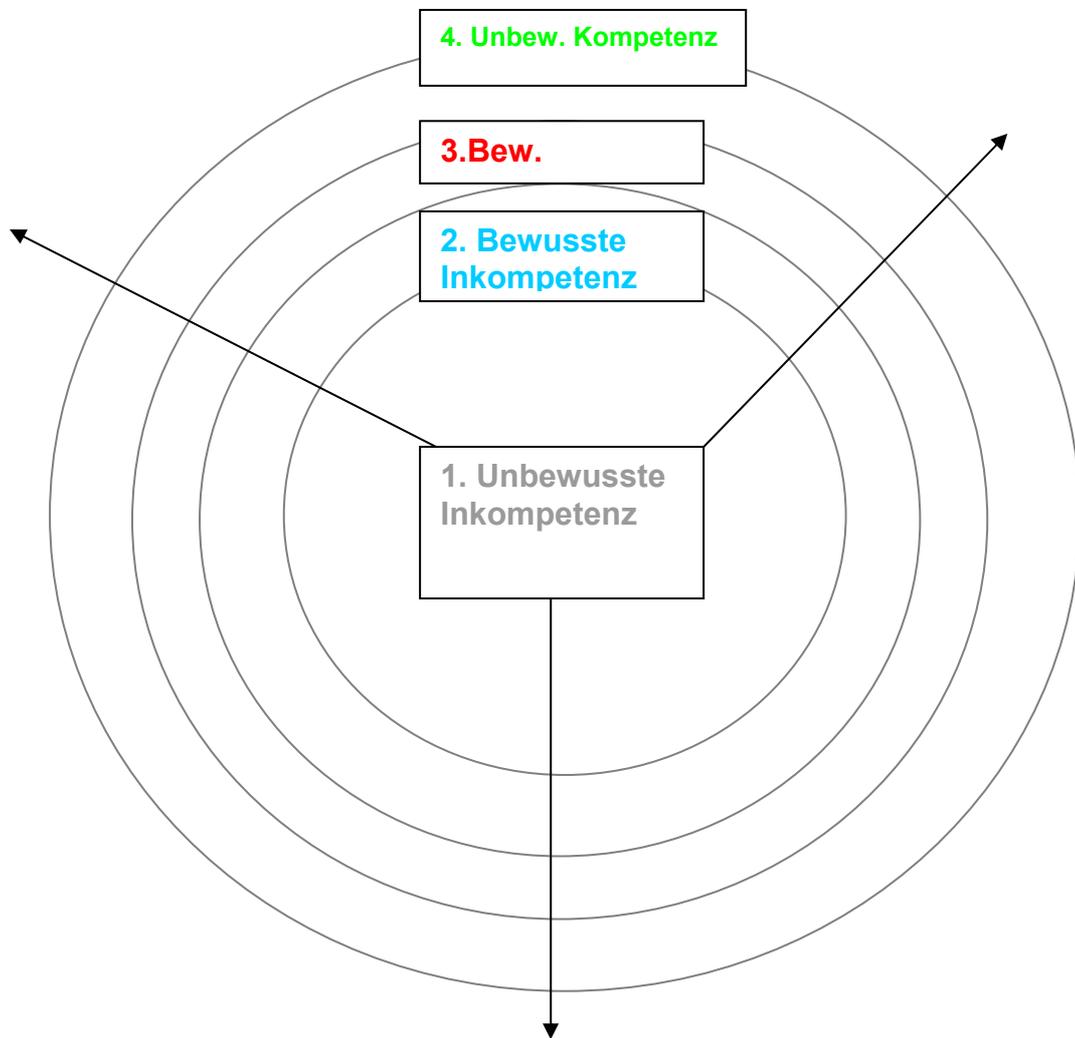
Hierbei habe ich das, was für mich vorher eine unbewusst durchgeführte Verhaltenseinheit war, wieder zerlegt in lauter kleine Bestandteile. An einen Hang, bei dem ich üblicherweise lediglich ein paar Minuten für eine Abfahrt benötige, verweilten der Skikehrer und ich einen halben Vormittag. **Zerlegen und wieder zusammenfügen um effektivere Muster zu erwerben**, das war der weitere Sinn und Zweck der Übung – auf dem Weg zum immer wieder neu erlebbaren persönlichen „Moment of **Excellence**“.

Natürlich ist an diesem Punkt die Skigeschichte noch nicht zu Ende. Sie liefert jedoch viele **Zugangshinweise**, so wie uns unser Körper durch unsere Atmung, unsere Körperhaltung, unsere Gestik und Augenbewegungen ebenfalls Zugangshinweise liefern kann, in bestimmter Weise zu denken.

Das **Wiederlernen von Kommunikations- und Lernfähigkeiten mit mehr Wahlmöglichkeiten**, einhergehend mit einer **höheren Flexibilität, Stärkung der eigenen Selbstmanagementfähigkeiten** sowie der Integration des „inneren Kindes“ und der spielerisch-tänzerische Moment, verbunden mit dem Wunsch den **Träumer** in mir, den **Kritiker** und den **Macher** mehr zu integrieren das ist für mich heute NLP bei CARLOS MANUELA DA SILVA COSTA SALGADO. Und natürlich bin ich froh, dass er als Portugiese deutsch spricht ...

Vier Stadien des Lernens:

Von der unbewussten Inkompetenz zur Unbewussten Kompetenz



2 NLP-Lehrer

Jeder Lehrer des NLPs wirkt auf seinen „Schüler“ persönlich ein, hat seinen Weg gefunden und will ihn weitervermitteln oder im aller besten Fall – anregen, dass der „Schüler“ lernt, „seinen eigenen Weg“ zu gehen.

Hilfreich für mich war, Carlos Salgado vor meiner Ausbildung persönlich kennen zu lernen. Das persönliche Gespräch mit dem Ausbilder würde ich übrigens jedem ans Herz legen, um so seinen Check für sich durchzuführen; ich nenne dies für mich den „Chemie-Check“.

Dienliche Fragen und Informationen finden sich ebenfalls in der Informationsbroschüre des DVNLPs (vergleiche Anhang).

NLP ist für mich nicht ohne Nebenwirkungen. Für die ersten Schritte auf dem (bewussten) NLP-Weg, der für mich im Sommer 2003 begonnen hat, hatte ich jedoch den besten Ausbilder den es gibt, bereits bei der Hand: Es gib nur einen Lehrer, der wirklich weiß, was gut ist: mein „selbst“. Ich habe bemerkt, dass, wann immer ich jemand brauche, der mir weiterhilft, ein „Lehrer“ bereitsteht, und sei es der „innere Lehrer“. Es gilt ihn zu erkennen und Kontakt mit ihm aufzunehmen.

3 Wahrnehmungskanäle des Menschen

3.1 Die 5 Sinne - Sinnvermischung (Synästhesie) und der 6. und 7. Sinn

Der Mensch nimmt seine Umwelt gewöhnlich mit seinen Sinnen wahr:

- **visuell** - mit dem Sehsinn
- **akustisch** - mit dem Hörsinn
- **kinästhetisch** bzw. **haptisch** - mit dem Tastsinn und unserer Tiefensensibilität
- **olfaktorisch** mit dem Geruchssinn über die Nase, einem unserer komplexesten Sinne
- **gustatorisch** - mit dem Geschmackssinn; über die Zunge schmecken wir z.B. ob etwas süß, sauer, salzig, bitter, metallisch, alkalisch ist.

Bei sogenannten **Synästhetikern**⁷ gibt es ein "Übersprechen" zwischen Sinneskanälen oder eine „**Vermischung der Sinneskanäle**“, so dass z.B. Klänge als farbige Muster wahrgenommen werden oder Buchstaben in Farbe.

Im Gegensatz zu den relativ weitverbreiteten zusätzlichen Wahrnehmungen, wie z.B. wie dem Aufsteigen von Erinnerungs- oder Phantasiebildern beim Musikhören - hier hat die Musik einen sogenannten „**Anker**“ gesetzt - **erleben „echte“ Synästhetiker Mehrfachwahrnehmungen meist unwillkürlich, permanent, d.h. in allen Situationen und mit größerer Intensität.**

Nichtsynästhetiker ordnen Töne und Farben entsprechend bestimmter "Zuordnungsgesetze" so zu, dass sie den gängigen kulturellen Analogien, z.B. heller Ton - helle Farbe entsprechen.

Bei Synästhetikern sind derartigen Zuordnungen stark individuell, nicht in gleicher Weise strukturierbar und folgen eigenen, individuellen Gesetzen.

Synästhetiker: erlebt Synästhesien	Nichtsynästhetiker: erleben Synästhesien
unfreiwillig und passiv	freiwillig und aktiv
geringe Varianz innerhalb der Person	geringe Varianz innerhalb der Person
häufig absolute Zuordnungen (bsp. die Ziffer 5 ruft ein bestimmtes Blau hervor)	meist relative Korrespondenzen
nicht vom Kontext abhängig	kontextabhängig, fragebedingt

⁷ Synästhesie: Vergleiche Internet:
http://www.mww.de/krankheiten/psychische_krankheiten/synaesthesie.html

Und was ist mit unserem **7. Sinn**? Mit dem "7. Sinn" wurde vielfach die Fähigkeit bezeichnet, Dinge wahrzunehmen, die anscheinend nicht mit den Sinnesorganen aufgenommen wurden, vor allem die so genannten „Psi-Fähigkeiten“ (z.B. Telepathie⁸, Hellsehen, Präkognition⁹).

Aber auch Biologen benutzen diesen Begriff des 6. Sinns, um damit **elektrische und magnetische Sinne von Tieren** zu beschreiben. So erkennen Aale ihre Gegner im Dunkeln durch die Wahrnehmung von Änderungen elektrischer Felder, die sie selbst aussenden; Klapperschlangen haben z.B. einen Wärmesinn; Webspinnen erkennen durch einen Schwingungssinn die kleinsten Bewegungen in ihren Netzen; Tauben wird ein Magnetsinn nachgesagt. Alle diese Sinne, die inzwischen genauer erforscht werden, haben eine Verankerung in im Biologischen und sind nichts Übernatürliches (mehr).

3.2 VAKOG

Zur besseren Merkfähigkeit in **bewusst mehrkanaliger Kommunikation** hat die NLP eine Abkürzung aus den Anfangsbuchstaben der wichtigsten Sinne geprägt: **VAKOG**.

V - visuell

A - auditiv

K - kinästhetisch und haptisch

O - olfaktorisch

G - gustatorisch

Mit diesem "Kunstwort" ist es möglich zu überprüfen, ob man eine Botschaft für verschieden geprägte Menschen effektiv sendet bzw. **auf welchen Kanälen das Gegenüber bevorzugt** agiert.

Zumeist **nutzen Menschen einen oder zwei bevorzugte Sinneskanäle**. Oft sind dies starke visuelle und teilweise akustische oder stark kinästhetische und leicht visuelle Repräsentation.

Diese Prägung (Repräsentation/ Modalität) hat Auswirkungen auf die Höhe des Informationsverlustes bei einer ungerichteten Ansprache, positiv ausgedrückt – die Beachtung der Repräsentation bei meinem Gegenüber ist ein Indikator für erfolgreiche Kommunikation.

⁸ Telepathie = Übertragung von Information von einem Menschen zum Anderen, ohne dass hier die Physik eine Wechselwirkung physikalisch messen kann.

⁹ **Präkognition**: In Anlehnung an den während unserer Practitioner-Ausbildung angeschauten Film: „**Minority Report**“. Als **Präkognition** bezeichnet man die Form (Fähigkeit) des **Voraussehens oder der Vorhersage eines Ereignisses oder Sachverhaltes aus der Zukunft**, ohne dass hierfür rationales Wissen zum Zeitpunkt der Voraussicht zur Verfügung gestanden hätte.

Anhand der **Analyse der Augenstellung** kann man erkennen, **mit welchem Sinn mein Gegenüber besonders angesprochen wird**, während er mit sich selbst im "inneren Dialog" ist.

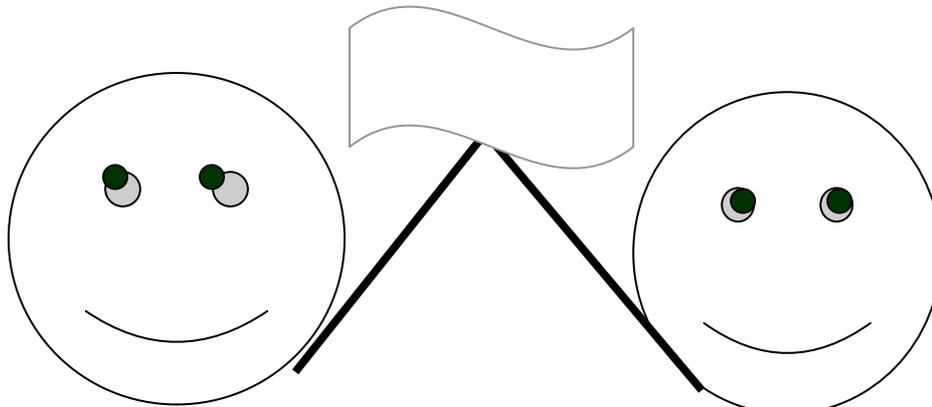
Auf der nächsten Seite findet sich eine **Abbildung zu den Augenbewegungsmuster**. Diese Augenzugangshinweise sind i.a. Regel interkulturell gültig.

Ich konnte mir lange Zeit die Zugangshinweise nicht auswendig merken. Erst über den Hinweis von Carlos, dass die **rechte Hand** (bei Rechtshändern) unsere **Konstruktionshand** ist und auch die Hand ist, mit der wir verbalisierte Gefühle unterstreichen, kann ich mir merken, dass die Blickrichtung der **Pupillen nach rechts** gehen, wenn wir etwas konstruieren.

Und wie merke ich mir nun, dass der Blick nach **links Zugang zu unseren Erinnerung** gibt? Logische Schlussfolgerung... und mittlerweile habe ich schon mehrere Selbstversuche gemacht und erkenne, dass ich in der Tat bei Blicken nach links etwas erinnere oder Selbstgespräche mit mir führe.

Und über das Film anschauen von „Don Juan“ (oh, welch schöner Jüngling ☺) hab ich noch gut in Erinnerung, dass der Hauptdarsteller sehr markant **nach oben** geschaut hat – er war **angesprochen visuell** und in seiner **Körperhaltung, die ebenfalls als Zugangshinweis genutzt werden kann**, ebenfalls „visuell“ (> angespannte, gerade Körperhaltung).

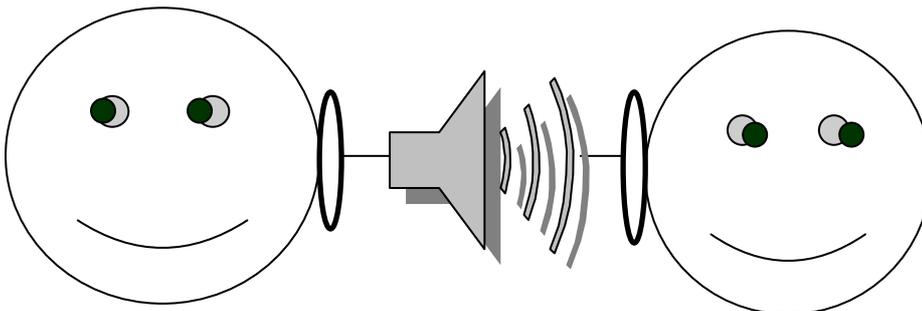
Augenzugangshinweise: Augenbewegungen als Zugangshinweis zu den Repräsentationssystemen



Wie würde wohl Wolfgang A. Mozart heute aussehen? Ob er immer noch diese Perücke tragen würde?
VISUELL KONSTRUIERT

Wie viele Menschen waren auf der Geburtstagsfeier von Alex?
VISUELL ERINNERT

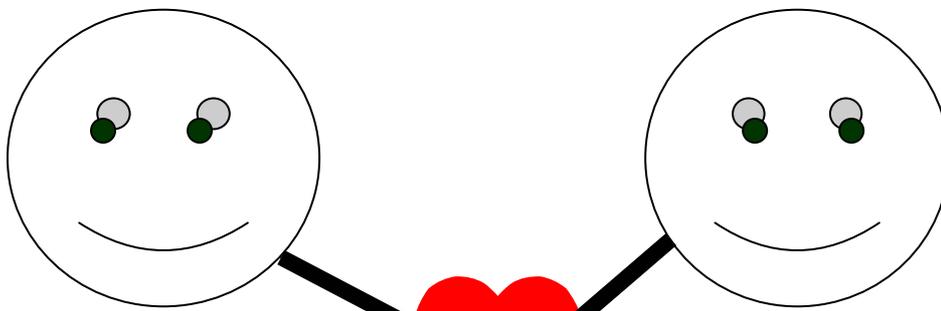
PUPILLEN OBEN =
Gedankenstürze:
HALLO, SIEHST DU MICH? Wir winken und strecken die Hand nach oben !



Wie klingt „Smoke on the Water“ um die Hälfte verlangsamt?
AUDITIV KONSTRUIERT

Erinnerst Du Dich noch an jenes Gespräch von gestern Abend?
AUDITIV ERINNERT

PUPILLEN MITTIG =
Hörst Du mich?



Wie **fühlt** es sich an, die Katze Loulu

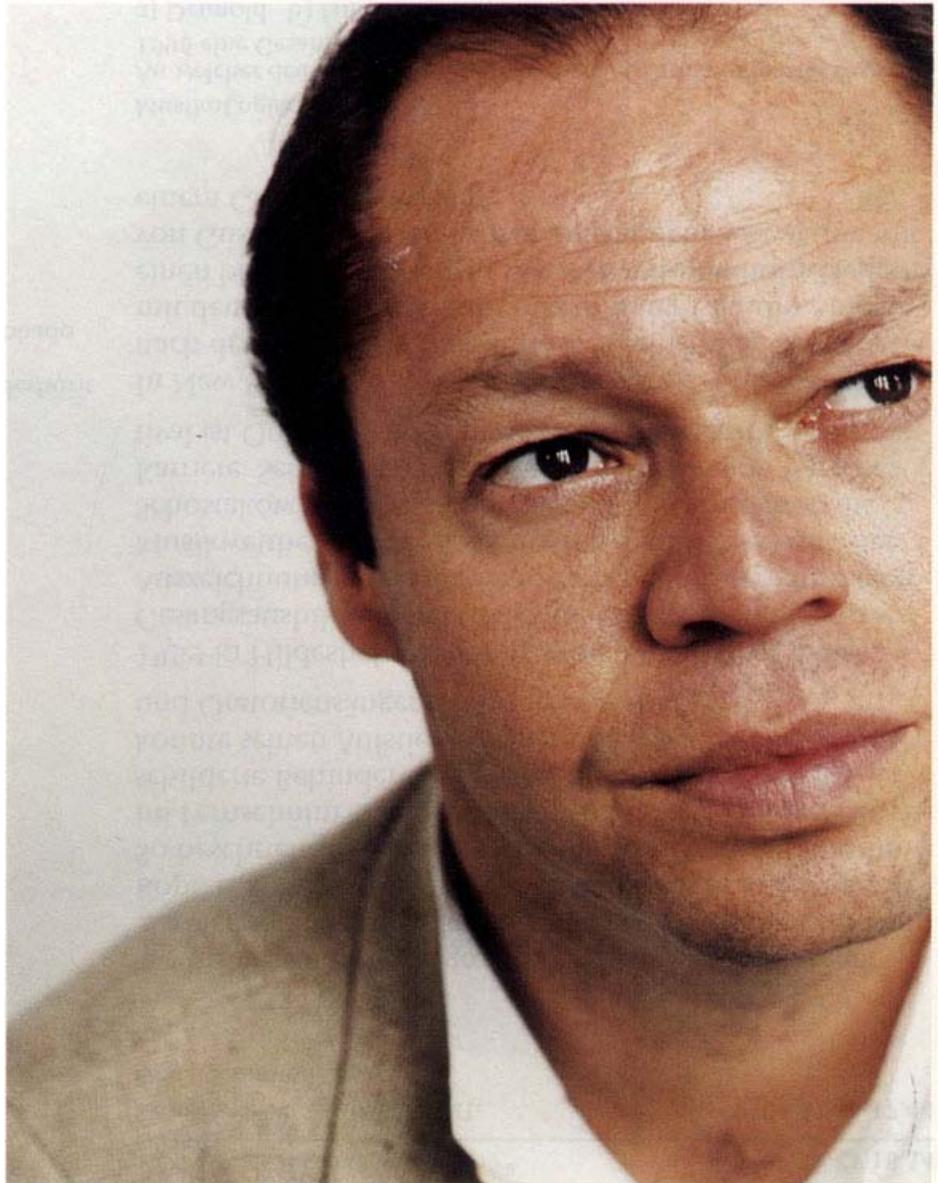
Ich stelle mir die Frage, was mir

PUPILLEN UNTEN =
der „Gefühlvolle“ bzw. versunkene und zuweilen auch nachdenkliche Moment im Gespräch mit sich selbst.

Der Bariton Thomas Quasthoff *1959

Ob sich Thomas Quasthoff gerade an die Mahler-Lieder, die er am 03. Oktober 2001 – drei Wochen nach dem Terroranschlag auf das World Trade Center – mit den Berliner Philharmonikern unter Claudio Abbado gesungen hat, **erinnert?** Offensichtlich **hört** er die „**Wunderhorn-Lieder**“; die **Pupillen sind tendenziell mittig** und sein **Kopf ist schräg geneigt** (= akustische Körperhaltung).

Eins vierunddreißig groß, kurze Arme, sieben Finger – vier rechts, drei links – großer, relativ wohl geformter Kopf, braune Augen, ausgeprägte Lippen; Beruf: Sänger. So beschrieb sich der deutsche Bariton Thomas Quasthoff im Fernsehfilm „Die Stimme“ von Michael Harder. Die geschilderte Beeinträchtigung seines Körpers konnte seinen Aufstieg zu einem der führenden Konzert- und Oratoriensänger nicht verhindern.



Trudeliere Schmidt *1943



Trudeliere Schmidt
als Dorabella
in »Così fan tutte«
von Wolfgang
Amadeus Mozart
Aufführung im
Rahmen der Berliner
Festwochen 1974

auf diesem Bild als Dorabella in „Così fan tutte“ von Wolfgang Amadeus Mozart.

Offensichtlich **konstruiert sich hier Dorabella gerade „rege“ Bilder** (Blick geht nach rechts oben), vielleicht dahingehend, wie sie „den Mangel an Männermoral“ überbieten könnte. Das „Spiel im Spiel beginnt“. Kokette Haltung - ob sich die echten Gefühle wohl noch zeigen werden??

3.3 Submodalitäten

Augenbewegungen sind eine der Zugangshinweise, die beim Gegenüber zu beobachten sind, um ganz **allgemein zu erkennen, ob er in Bildern, Gefühlen oder Geräuschen** denkt.

Wollen wir jedoch noch exakter werden, so können wir mit Hilfe von Fragen die Modalitäten besser spezifizieren >>Submodalitäten.

Submodalitäten können als „kleiner Baustein unserer Gedanken“ bezeichnet werden.

Modalität 	Sehen/Erinnern in Bildern (V)	Hören / erinnern in Klängen oder im inneren Dialog sein (A)	Fühlen (K)	Olfaktorisch/ Gustatorisch(O/ G)
Submodalität 	hell, groß, Film, Standbild, schnell usw.	„Das ist es!“, Laut, schnell, Hoher Ton usw.	Lächeln, Spannung in der Hand/ Arm, Vorwärtsgeste usw.	süß, bitter, salzig usw.
Fragen, um Zugang zu den Submodalitäten zu bekommen	War es ein Film oder eine Standaufnahme? War es in Farbe oder in Schwarz-Weiß? Befindet sich das Bild oben, in der Mitte oder unten? In welcher Entfernung zu Dir befindet sich das Bild? Ist das Bild zwei-oder dreidimensional? Gibt es eine Farbe, die dich am meisten beeindruckt? Bewegt sich das Bild in gemäßigttem Tempo oder schnell oder langsam? Bist du Teil des Bildes?	Sagst Du etwas zu dir selbst? Was genau sagst/ hörst Du? Wie laut ist das Gesagte? Woher stammen die Laute? Werden bestimmte Worte betont? Sind die Laute harmonisch oder gibt es Störungen? Was ist an diesen Lauten einzigartig? Wie ist der Klangcharakter beschaffen? Hörst Du mono oder stereo? Gab es einen bestimmten Rhythmus?	Hat eine Temperaturveränderung stattgefunden? Wie ist die Temperatur? Sind Vibrationen zu spüren? Hat die Anspannung zugenommen oder abgenommen? Sind die Gefühle in den Körper eingeströmt oder ausgeströmt? War es schwer oder leicht? Wo befand sich der Ausgangspunkt des Drucks? Wo ist er jetzt? Hast Du ein bestimmtes Wärmegefühl? Von welcher Dauer war es? War es rau/ weich/ glatt usw.?	Nimmst Du einen bestimmten Geruch wahr? Was riechst Du? Ist der Geruch sehr intensiv? Ist er jetzt intensiver als vorher? bitter- salzig?
	Gibt es noch andere Reize, die etwas in Dir auslösen? Gibt es noch andere Reize, die starke Gefühle in dir auslösen?			

Merke:

Unterscheide zwischen den Körperempfindungen (Kinästhetik) und Emotionen (Meta-Gefühle). Denn Meta-Gefühle sind bewertete Emotionen, in denen die Information aus allen Sinnen einfließen!

Beispiel:

Person A beschreibt ein Erlebnis x:

- **Es war** warm in der Brustgegend. (**Kinästhetisch beschrieben; warm**).
- **Das war dann wirklich** angenehm und ich habe mich leicht gefühlt und befreit, harmonisch und im Einklang. (**Meta-Gefühl: angenehm/ befreit/ harmonisch**).

Wärme ruft bei Person A etwas Angenehmes hervor und wird mit befreit sein verbunden und mit Harmonie. Neben Wärme sind jedoch noch sicherlich andere Submodalitäten mit eingeflossen, die diese Emotion erzeugt haben. Dass befreit sein ein bewertetes Gefühl ist, können wir uns dann verdeutlichen, wenn wir uns selbst fragen, was wir mit Wärme in Verbindung bringen und welche Gefühle und Emotionen es in uns auslöst.

Erkenntnis:

Wir können unsere Erfahrungen / Vergangenheit/ Ereignisse nicht ändern. Ihre Macht uns im Hier und Jetzt positive/ negative Gefühle zu bereiten, ist Folge der Art und Weise wie wir an sie denken.

Der entscheidende Unterschied, den wir machen können, ist zwischen der eigentlichen Begebenheit und der Bedeutung und Macht von damals, die wir ihr durch die Form geben, in der wir uns heute an sie erinnern.

Praxisbeispiel zum Thema Modalitäten und Submodalitäten: „PROJEKT ADONIS“

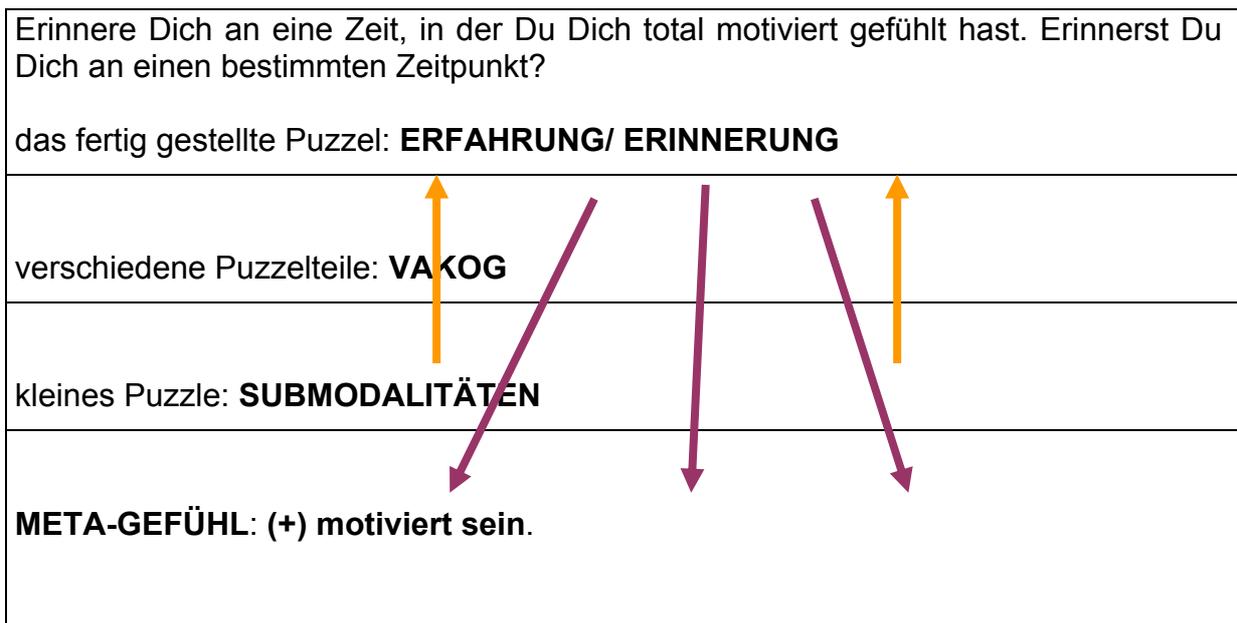
Situationsbeschreibung: Unser Kunde C.S. will abnehmen:

Person C.S. will unbedingt abnehmen und zwar bis zu einem ganz bestimmten Tag in naher Zukunft, der Tag ist nicht mehr fern und bei C.S. kommen doch so leichte Zweifel auf, ob er es bis dahin auch wirklich schafft. Zugegebenermaßen ist Essen ja auch eine schöne Beschäftigung und nur Mineralwasser und Obst?? Na ja... Im Verlauf des Gespräches erfahren wir, dass er sich für Motorradfahren – egal ob bei Sonne oder Regen – total begeistern kann.

Für was kann man dieses Abfragen der Submodalitäten in diesem Beispiel nutzen?

Man kann die Modalitäten und Abfragen der Submodalitäten nutzen, um hier bei C.S. einen Zustand der Motivation hervorzurufen für das Abnehmen, der genauso hoch ist wie die Begeisterung für das Motorradfahren.

Hier unser Format:



1. **Gehe zu Deinem Gegenüber in Rapport.** Prüfe, ob Du in Kontakt mit C.S. bist und lasse dann C.S. an eine Zeit erinnern in der er sich total motiviert gefühlt hat.
2. **Frage Deinen Partner, wie motiviert er in jener Situation war** (Skala von 0-100 (total motiviert)). Prüfe dabei, ob C.S. hier ganz assoziiert war, indem Du diesen Zustand „eichst“ / „kalibrierst“.
3. **Ermittle die Modalitäten**, in denen C.S. sich motiviert gefühlt hat. (**VAKOG**)

(Akzeptiere keine Antwort wie: „Ich habe er halt gespürt.“ Motivation ist natürlich ein Gefühl, aber wir wollen ja herausfinden, was genau er das Gefühl hervorgebracht hat.

Was hat als Allererstes das Gefühl der Motivation bei Dir hervorgerufen? War es etwas das du gesehen, gehört hast, das du gesagt hast, war es etwas das du berührt hast oder das Du mit deinem Körper gemacht hast? Welche Reize gab es noch?

4. Ermittle die **spezifischen Submodalitäten** in der Reihenfolge ihrer Bedeutung von C.S. (Führe ihn mit Fragen ähnlich wie in Tabelle auf Seite 19 (s.o.).
5. Verwende nun **jene Strategie, um bei C.S. ein Gefühl der Motivation hervorzurufen für etwas, bei dem es ihm schwer fällt, sich zu motivieren, es aber tun will.**
 - Frage ihn wieder auf einer Skala von 0-100 , wie motiviert er dazu ist.
 - Ändere die Physiologie/ Fokus von C.S., so dass er in einem neutralen Zustand ist (Körperhaltung ändern, andere Fragen stellen usw. >>> SEPARATOR = Unterbrechungszustand >>> damit er nicht mehr am Thema hängt in dem er sich hoch motiviert fühlt)
 - Versetze C.S. in dieselbe spezifische Physiologie, in der er motiviert ist. Bsp.: „Atme so, wie Du dann atmest, bewege Dich so, wie Du Dich dann bewegst, stehe da, wie Du dann da stehst, wenn Du extrem motiviert bist.“ usw...
 - Lass nun C.S. „auf diese motivierte Weise“ darüber nachdenken, wozu er nicht motiviert ist.
 - Teste den Motivationspegel von C.S. Beispiel: C.S. ist auf einem Level 100 total motiviert für einen Ausflug mit dem Motorrad. Die Submodalitäten für diese Motivation sind große, helle, bunte und schnell bewegende Bilder. Der Atem ist frei und großzügig, die Haltung ist offen. Die Augen sind nach oben gerichtet. Die Hände machen großzügige Gesten usw... C.S. ist nicht motiviert zum Joggen (Level 25), will das jedoch gerne tun, da er ja unbedingt beim Adonis-Projekt erfolgreich sein will (Stichwort: Jeans). C.S. sollte nun unbedingt im Kontext großer, heller, bunter und schnell bewegter Bilder denken. Wie motiviert ist C.S. jetzt für sein Adonisprojekt?
 - Future Pace: Fragen wann er anfangen will.
 - Ggf. nach einer Belohnung fragen, mit der sich C.S. belohnen will, wenn er es geschafft hat.

- Ggf. auch noch fragen, ob er Orte imprägnieren will, der ihn daran erinnert. (Anmerkung der Redaktion: Stück Jeansstoff in den Timer, die Turnschuhe neben das Bett, das Foto als die Jeans noch gepasst hat neben den Wecker, die Wasserflasche im Auto, die „Lieblingsbeatmusik“ zum Joggen >> Anker!)

Was haben wir gemacht? Wir nutzen die Modalitäten, Submodalitäten und andere Zugangshinweise (Körperhaltung, Ausruf, Stimme, Atmung, Hautfarbe) um einen Zustand des motiviert seins (hier: Motorrad fahren) auf einen anderen Zustand für den C.S. sich wenig motivieren kann (hier: „Joggen für Adonis“) zu übertragen.

Der Future Pace ist der Brückenschlag bzw. „Schritt in die Zukunft“: im Geiste durchspielen wir das alles durch, wie wir das Ziel erreichen, um so ganz sicher zu sein, das man das gewünschte Verhalten auch einsetzen wird.

Mit Hilfe der visuellen, akustischen Anker triggern wir den emotionalen Zustand des motiviert **seins zusätzlich an**. Anker werden jedes Mal dann geschaffen, wenn wir uns in einem intensiven Zustand befinden, der ganz mit dem Körper assoziiert wird. Ein Anker ist eine erlernte Assoziierung zwischen einem bestimmten Zustand und einem Auslöser.

Viel Erfolg dem Adonis!¹⁰

¹⁰ Anmerkung der Redaktion: Sie spricht ihn heute schon mit Adonis an, geht also davon aus, dass er es schaffen wird...

4 Kreativitätstechniken

4.1 Was ist Kreativität?¹¹

Die Führungskräfte treffen sich zu einem Meeting. Einer der Vorgesetzten fragt dann irgendwann: "Wer weiß eine Lösung?" oder fordert auf: "Lasst Euch etwas einfallen!" Danach ist entweder Stille oder ein Mutiger äußert eine Idee. Ist diese Idee konventionell, nicken alle und sind froh, dass sie sich keine weiteren Gedanken machen müssen. Es passiert aber nichts Innovatives. Ist die Idee jedoch neu, ungewöhnlich, noch nicht ausprobiert und damit schwer zu beurteilen, passiert etwas Eigenartiges: Alle haben Einwände, zerlegen den gar nicht zu Ende gedachten Vorschlag in seine Einzelteile, kritisieren ihn/sie. Damit ist er/sie normalerweise erledigt und niemand traut sich mehr, etwas Kreatives vorzuschlagen. Die üblichen Standard-Argumente und Killerphrasen sind: "So etwas haben wir ja noch nie gemacht; das ist hier nicht üblich." "Wer soll das finanzieren?" "Das bekommen wir beim Chef nie durch!" "Damit machen wir uns doch lächerlich, das kann doch nicht Ihr Ernst sein!" "Das geht in unserer Struktur nicht." "Das ist doch reine Theorie!"

Na, schon mal erlebt????? Klick!

Kommt dann nichts mehr, dann kommt einer der **Ausschüsse zwecks Beruhigung** (zum Trocknen der Tränen), **Verschleierung** (in den tiefen Sümpfen der Nebelschwaden von Akte 0815/xy ungelöst wird die Idee eingehüllt und verschleiert) oder die **Beerdigung der Idee** (Ruhen in Frieden, alle Seelen, bis das sie wieder auferstanden).

Dies alles hält die Sache in der Schwebelose – aber passieren tut ansonsten nichts.

¹¹ Zum Thema Kreativität, siehe: M. Amelung u. D. Bartussek: Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung, 4. überarbeitete Auflage 1997, : Kapitel 13.2, S. 262 ff

Wo liegen die Gründe für ein solches Verhalten?

- Man hat eine **vorgefertigte Meinung**, die man mit aller Macht durchzusetzen versucht.
- Man orientiert sich an Vorschlägen **hierarchisch höherstehender Personen**, auch wenn man eine an sich bessere Idee hat. (Phänomen der Hierarchieangst)
- Man **scheut Konfrontation**, um sich nicht als „**realitätsfremder Phantast(in)**“ zu outen, der nicht mehr ernst genommen wird.
- Man lässt sich nicht **"von außen" in seinen Bereich hineinreden**.
- Die **gegenseitige Erwartungshaltung bei Personen, die sich lange kennen**, verhindert oft Offenheit.

Kreative Ideen können in einer solchen Atmosphäre nicht aufkommen. Daher muss eine andere Atmosphäre mit den nötigen Rahmenbedingungen geschaffen werden, um Kreativität zu fördern.

Dem **Begriff "Kreativität"** (*lat. creare erschaffen, hervorbringen*) kommt derzeit eine derartige Hochschätzung zu. Kreativ zu sein, ist „en vogue“. Es steckt noch voller Versprechungen. **Jeder weiß es zu nutzen, keiner mag es entbehren, keiner kritisiert es.** Kreativität ist gleichermaßen beliebt bei Technikern und Umweltschützern, Wirtschaftsführern und Pädagogen, den Parteien oder den Marketingfuzzis (als Insider darf ich so etwas sagen!)

Bis in die späten 50er Jahre wurde jedoch die „Kreativität“ von den Wissenschaftlern kaum beachtet. Kreativität wurde als angeborenes Attribut des Genies dem Schaffungsbereich der Kunst, Musik und Literatur zugeordnet.

Doch nach dem 2. Weltkrieg traten die USA und die Sowjetunion auf dem Feld der Raumfahrt in Wettbewerb - auch hier in den Kalten Krieg - und Mitte der 50er Jahre zündete die Sowjetunion ihren ersten künstlichen Satelliten, den Sputnik. Die USA? Tief geschockt! – der „**Sputnik-Schock**“. Und nachdem sich die USA erholt hatte, etablierte sich eine breit angelegte Kreativitätsforschung auf der Suche nach den Faktoren, die "Begabung" bzw. kreatives Denken und Handeln ausmachen. Umfangreiche Forschungen beschäftigten sich mit der Frage, "warum der eine Mensch viele, der andere einige und die meisten keine Einfälle haben".

Guilford, ein bekannter Kreativitätsforscher aus den USA machte anhand des nach ihm benannten kreativen Guilford-Tests deutlich, dass die bisherigen „traditionellen Intelligenztests“ keine Antwort auf die Frage geben, was den kreativen (schöpferischen) Menschenn kennzeichne. Vielmehr beinhaltet kreatives Verhalten folgende Merkmale:

- **Problemsensitivität:** Wo liegt das Problem?
- **Ideenflüssigkeit:** z.B. rasche Produktion unterschiedlicher Ideen, Symbole, Bilder (z.B. Verwendungsmöglichkeit eines Briefbeschwerers)
- **Flexibilität:** Verlassen gewohnter Denkmuster.

- **Originalität:** Seltenheit und vom Konventionellen abweichende Gedankenführungen und Denkergebnisse

Daraus leitete er **sechzehn Möglichkeiten ab, kreatives Verhalten zu fördern, z. B. das Erlernen eines vertieften Zuhörens, Beobachtens und Tuns.**

Goleman (1997) führte den Begriff der "**emotionalen Intelligenz**" ein, der den traditionellen, rationalen bestimmten Intelligenzbegriff ergänzen und erweitern soll, indem auch auf **gefühls- und einfühlungsorientierte Kriterien** abgehoben wird.

Als Ergebnis der Kreativitätsforschung kann die Erkenntnis als gesichert gelten, dass **jeder Mensch seine eigene Kreativität signifikant steigern kann, wenn er sich für bestimmte innere und äußere Abläufe und Gegebenheiten sensibilisiert.** Zudem ist ein Team ein enormer Kreativitätsverstärker ist, wenn sich die Teammitglieder an bestimmten Einstellungen und Verhaltensweisen orientieren.

Der Brockhaus definiert Kreativität als „schöpfer. Vermögen im Handeln und Denken, das Neuartigkeit oder Originalität mit einem Bezug zur Lösung (z. B. menschl., sozialpolit., techn. Probleme) verbindet.“¹²

Kreativität bezieht sich also nicht mehr nur auf künstlerische Produktionen, sondern auch auf wissenschaftliche Entdeckungen, technische Erfindungen und soziale Problemlösungsansätze. Innerhalb eines *kreativen Prozesses* unterscheidet der Brockhaus folgende Phasen:

- Auseinandersetzung mit der Umwelt
- Problemwahrnehmung und -analyse
- Informationssammlung
- systematische oder unbewusste Hypothesenbildung
- Einfall, Gedankenblitz, Idee, Erleuchtung
- Überprüfung und Ausarbeitung
- Mitteilung, Kommunikation
- Durchsetzung, Realisierung

Kreativen Menschen werden folgende *Persönlichkeitsmerkmale* zugeschrieben:

Energie- oder Aktivitätspotenzial, Neugier, Konflikt- und Frustrationstoleranz, Unabhängigkeit, Nonkonformismus, Problemsensitivität, Flexibilität, Eigenständigkeit, Denken sucht in vielen Richtungen nach Ansätzen, Bereitschaft zur Umgestaltung von Wahrnehmungs- und Denkinhalten in Richtung auf neue Ordnungssysteme (Brockhaus).

Übrigens: Die Kreativitätsforschung hat mittlerweile den Mythos der nur einigen Genies angeborenen Kreativität widerlegt und ermöglicht folgenden Schluss: **Jedem Menschen wohnt ein kreatives Potenzial inne, das förderbar ist.**

¹² Vergleiche: www.brockhaus.de

4.2 Erkenntnisse der Gehirnforschung: vom Tanzen bei „Carlos Seminar“

Von grundlegender Wichtigkeit, nicht nur bezüglich einer Auseinandersetzung mit Kreativität, ist die Kenntnis über die Funktionsweise des menschlichen Gehirns (z. B. Vester 1978).



Abbildung: Vernetzung im Gehirn

Das menschliche Gehirn besteht aus zwei Hälften - der rechten und der linken Hirnhemisphäre. Die Hemisphären werden durch einen Balken, den Corpus callosum, verbunden. Da das Nervensystem des restlichen Körpers überkreuz mit dem Gehirn verbunden ist, werden die Funktionen der **rechten Körperhälfte von der linken Hemisphäre gesteuert und umgekehrt**. Diese Symmetrie wird allerdings nicht konsequent durchgehalten. So ist beispielsweise das Sehzentrum symmetrisch in beiden Hemisphären angelegt.

Funktional liegt aber eine asymmetrische Arbeitsteilung vor:

Der linke Bereich ist mehr für Schriftbilder, lineares Denken, Logik, Abstraktion, Mathematik zuständig. Der rechte mehr für Figuren und Formen. Mimik, Rhythmus, Tanz, analoges Denken

Wenn immer noch festzustellen ist, dass das gegenwärtige Schulsystem mehr die **Tätigkeiten der linken Hemisphäre fordert und fördert, sodass kein ausbalanciertes Miteinander beider Denkmodi stattfinden kann, besteht Grund zu der Annahme, dass das Wissen um die Funktionsweisen des Gehirns immer noch nicht zur grundlegenden Allgemeinbildung gehört (?)**.

Eine **einseitige Überbetonung der linken Hemisphäre erschwert oder verhindert den Zugang zur rechten Hemisphäre, sodass z. B. zeichnerische und gestalterische Qualitäten nicht zum Ausdruck gebracht werden können. Umgekehrt "verspielen" sich rechtshirndominierte Personen gerne, sodass sie zu keinem Ergebnis kommen oder dieses nicht vermitteln können**.

Über die individuelle Ebene hinausgehend, kann sich **das fehlende Wissen um diese Zusammenhänge als problematisch erweisen, wenn rechtshirn- und linkshirndominante Personen zusammenarbeiten und kommunizieren, was zu**

Missverständnissen bis hin zu Unverständnis führen kann. Vor allem für Planer ist dieses Wissen wichtig, denn Planung verlangt sowohl kreative als auch analytische Fähigkeiten.

QuiGong-Übungen, Yogaübungen oder die Gruppentänze bei Carlos (Klatsch, Klatsch, kreuz, Dideldadudeldei usw.....) tragen dazu bei das Gehirn und den Körper wieder mehr in seine Balance zu bringen.

Im folgenden Abschnitt wird eine Kreativitätstechnik vorgestellt, die ebenfalls sucht der vernetzten Funktionsweise unseres Gehirns gerecht zu werden und linke und rechte Hemisphäre anspricht: die **Walt-Disney-Strategie** (siehe 5.3).

4.3 Die Walt-Disney-Strategie

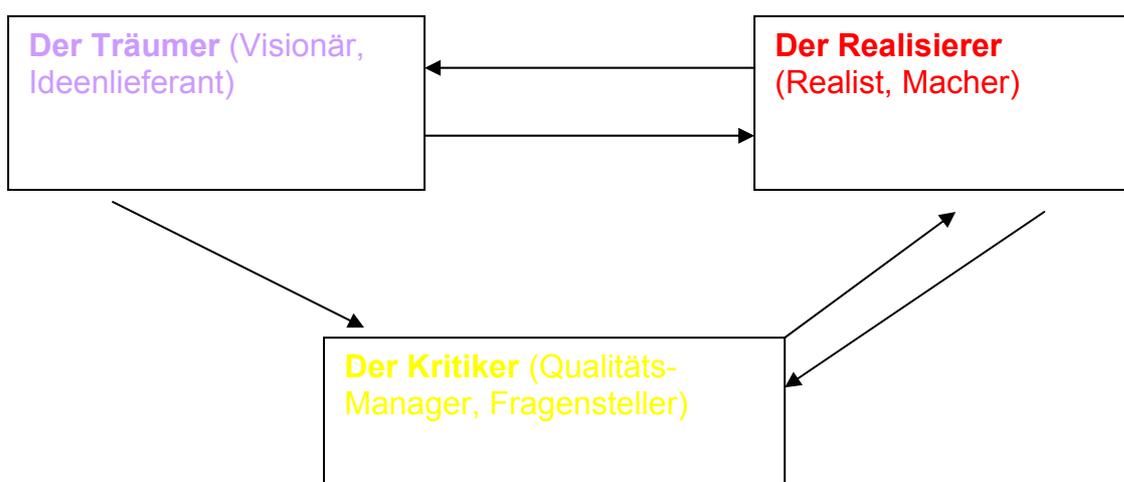
Die **Walt-Disney-Methode** dient zur kreativen Lösung von Problemen bzw. zur **Lösungsfindung**. Sie ist besonders hilfreich, wenn es darum geht Ziele und Visionen zu konkretisieren und alltagstauglich zu gestalten.

Diese Methode geht tatsächlich auf Walt Disney zurück. Dies ist insbesondere beeindruckend, da er seiner Zeit noch nicht auf das Wissen der modernen Systemtheorie und der Vorgaben für ein Ökosystem zurückgreifen konnte, dieses Wissen jedoch implizit angewendet hat.

Und doch erfüllt seine Strategie deren Vorgaben für ein Ökosystem weitgehend. Die Disney-Methode wurde von Robert Dilts erarbeitet, beschrieben und wird heute vor allem in NLP-Ausbildungen gelehrt.

Die Methode

Die Walt-Disney-Methode ist ein **kreativer Kreislauf**. Die Teilnehmer gehen dabei nacheinander in drei verschiedene Rollen.



Dies wiederholt sich so lange bis ein „akzeptables“ **Ergebnis** vorliegt. In der Walt-Disney-Methode bedeutet dies konkret, dass der **"Kritiker"** **keine relevanten**

Fragen mehr stellen kann. Dadurch werden eben solche Extremsituationen, wie eingangs unter 5.1. beschrieben, vermieden.

Die **Verwendung der Rollen kommt dem Bedürfnis nach Rollensicherheit** entgegen und sorgt dafür, dass **alle Rollen in einem positiven Licht** gesehen werden.

Der Träumer

Durch den Träumer können wir unsere **rechte Gehirnhälfte** nutzen. Der Träumer **denkt in Bildern**. Er **malt Visionen und Ziele bildlich** aus. Er **lässt das Chaos** zu, **denkt zukunftsorientiert** und **lässt sich nicht durch Regeln** einschränken. Verrückte, völlig unlogische und ungewöhnliche Einfälle und Verbindungen sind nicht nur erlaubt, sondern erwünscht. Sie sind die wesentliche Grundlage der kreativen Ideenfindung. **Einschränkungen sind in dieser Phase nicht erlaubt**. Er ist offen für die Visionen der anderen (zuhören nicht vergessen) und spinnt sie, im doppelten Sinne, weiter.

Der Kritiker

Die Aufgabe des Kritikers ist es **konstruktive Fragen** zu stellen. Die Basis ist die Analyse der Umsetzung des Realisierers. Er stellt sich Fragen (innerer Dialog) wie

- Was könnte verbessert werden?
- Was sind die Chancen und Risiken?
- Was wurde übersehen?
- Wie denke ich über den Vorschlag?
- und formuliert aus den Ergebnissen die Fragen, die er an wieder an den Träumer weitergibt.

Der Realisierer

Der Realisierer **konzentriert sich auf das konkrete und gegenwärtige praktische Tun**. Er stellt sich möglichst lebensnah die Umsetzung der Ideen des Träumers vor und stellt sich Fragen wie

- Was muss ich tun oder sagen?
- Was benötige ich dazu (Menschen, Wissen, Fähigkeiten, Material)?
- Wie fühle ich mich dabei?
- Was ist bereits vorhanden?

Natürlich kann **diese Methode, auch von einer Einzelperson angewandt** werden.

Und im Alltag kann man die unterschiedlichen Rollen „Träumers“, „Kritikers“ und „Machers“ auch nutzen, **um in ein Meeting Gleichgewicht bringen**, je nach dem welche Rolle(n) unterrepräsentiert sind.

Ablauf der Walt-Disney-Strategie in der Gruppe: Die Walt-Disney-Methode kann mit oder ohne Moderator durchgeführt werden. Er sorgt dafür, dass die einzelnen Personen ihre jeweilige Rolle, Träumer, Realisierer oder Kritiker, nicht verlassen. Bei einem eingespielten und darin erfahrenen Team ist ein Moderator folglich nicht zwingend nötig.

1. Orte bestimmen und imprägnieren

Angeblich hatte Walt Disney drei Stühle in seinem Büro. Einen für den Träumer, einen für den Realisierer und einen für den Kritiker. Es ist sehr wichtig, dass diese **drei Orte geschaffen** werden. Es ist nicht immer leicht, und Anfangs sehr ungewohnt, völlig in die verschiedenen Rollen zu schlüpfen. Ein Ortswechsel erleichtert dies ungemein. Idealerweise werden die Orte so ausgewählt oder gestaltet, dass sie zur Rolle passen.

Beim Träumer dürfen wohlriechende Blumen, grüne Pflanzen stehen und schöne bunte Bilder hängen.

Der Realisierer kann ruhig sein Arbeitsgerät um sich haben.

Der Kritikerplatz sollte dagegen eher schlicht und aufgeräumt sein. Statt Bilder können Diagramme und Zahlenreihen als "Dekoration" dienen.

Beim Üben in der Gruppe haben wir die unterschiedlichen Punkte mit Zetteln auf dem Boden verankert, was wesentlich einfacher zu realisieren ist als Blumenschmuck, Arbeitsgräte usw.. und sicherlich den selben, erfolgreichen Zweck hatte.

Sind die Orte festgelegt, werden sie mit passenden Gefühlen, Bildern und Vorstellungen imprägniert. Und zwar so: Die Gruppe geht die drei Orte einmal durch, ohne auf das eigentliche Thema einzugehen. Beim Träumerplatz macht sich jeder der Teilnehmer ein Bild von einer Situation, an der er einmal richtig gute Ideen oder Visionen hatte. Beim Realisiererplatz stellt sich jeder eine Situation vor in dem ihm eine besonders praktische Umsetzung einer Idee gelungen ist. Beim Kritikerplatz kann er sich eine Situation vorstellen, in der er etwas sehr gut analysiert hat oder in der er in de Lage war sehr konstruktive Fragen zu stellen. Zwischen den Ortswechseln sollte eine kurze Pause gemacht werden (Seperator). Die Pause sollte möglichst an einem vierten Ort durchgeführt werden, um die "Impägnierung" der drei Orte nicht zu zerstören oder eben außerhalb der Bodenanker. Die Prozedur kann bei Bedarf wiederholt werden. Die Vorgehensweise mag anfangs gewöhnungsbedürftig sein. Jeder sollte trotzdem versuchen sich einfach und ungezwungen darauf einzulassen. Die Ergebnisse werden überzeugen, aber dazu müssen erst welche vorliegen...

2. Der kreative Kreislauf

Nun folgt der eigentliche kreative Prozess: Die Gruppe begibt sich zum Träumerort. Visualisiert sich noch einmal, die Bilder aus dem ersten

Durchgang. Das zuvor als Differenz zwischen Ist- und Sollzustand formulierte Problem wird dem nun den Träumern übergeben. Wurde genug gesponnen und geträumt, folgt eine kurze Pause.

Die Gruppe wechselt nun zum Kritikerplatz. Situation aus dem ersten Durchgang in Erinnerung rufen, und dann die Vorschläge des Denkerns analysieren und konkrete Fragen formulieren. Die Fragen werden möglichst positiv formuliert. Diese Fragen werden dann wieder dem Träumer übergeben.

Die Gruppe wechselt zum Realisiererraum. Kurz wieder an die Situation aus dem ersten Durchgang denken. Dann werden die Ideen des Träumers "ausprobiert" und Anregungen und Fragen des Kritikerns mit eingebunden. Sind alle Ideen durch? Dann folgt wieder eine Pause.

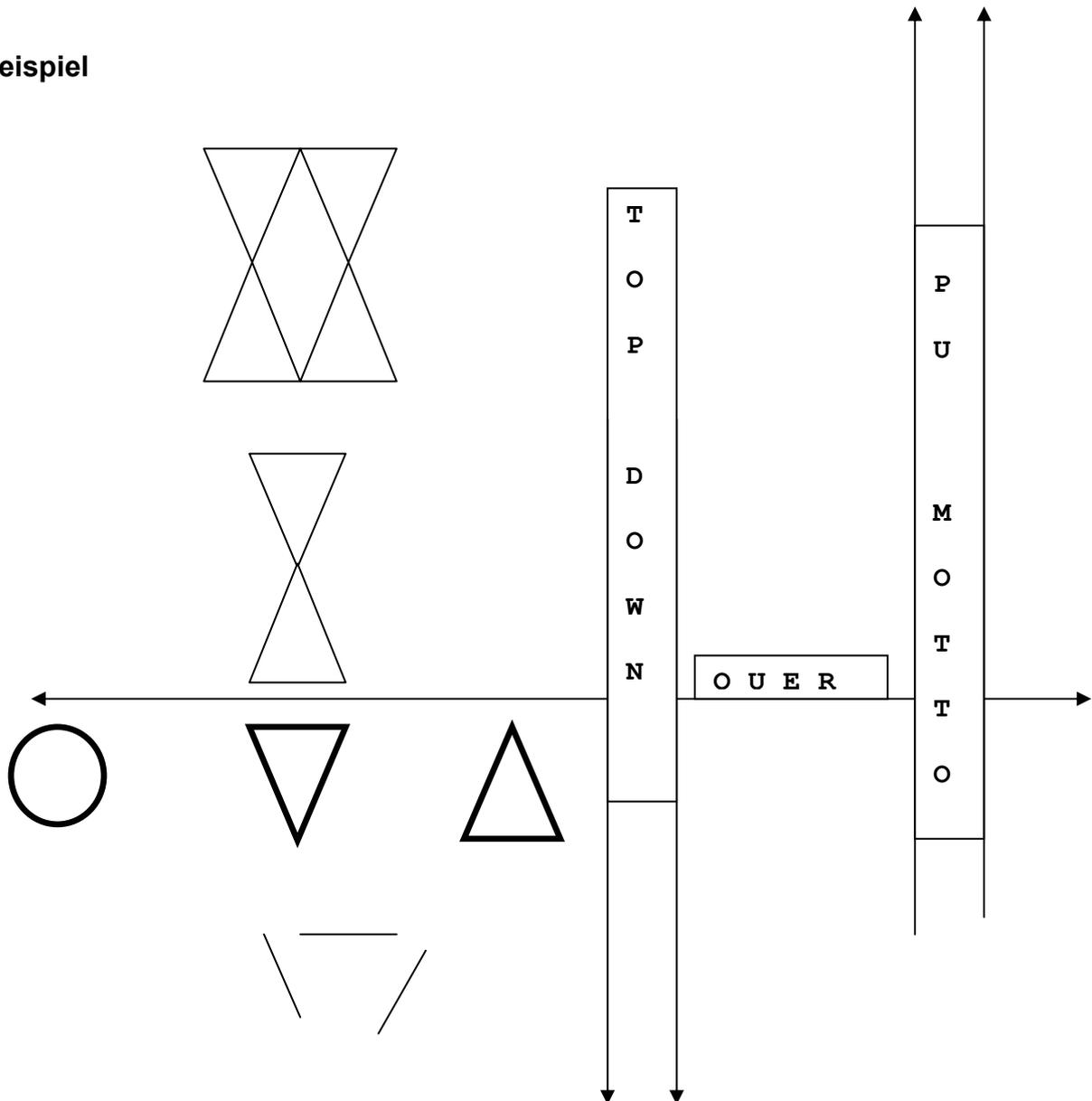
Es ist relativ leicht zu erkennen, wenn kein neuer Durchlauf mehr notwendig ist. Entweder es sind keine wirklich relevanten Fragen mehr offen, oder es ist absehbar, dass ein weiterer Umlauf keine weitere Optimierung des Ergebnisses mehr verspricht

5 Chunking

5.1 Die hierarchische Struktur mentaler Repräsentationen

Komplexe mentale Repräsentationen sind aus einer Hierarchie von Elementen aufgebaut sein.

Beispiel



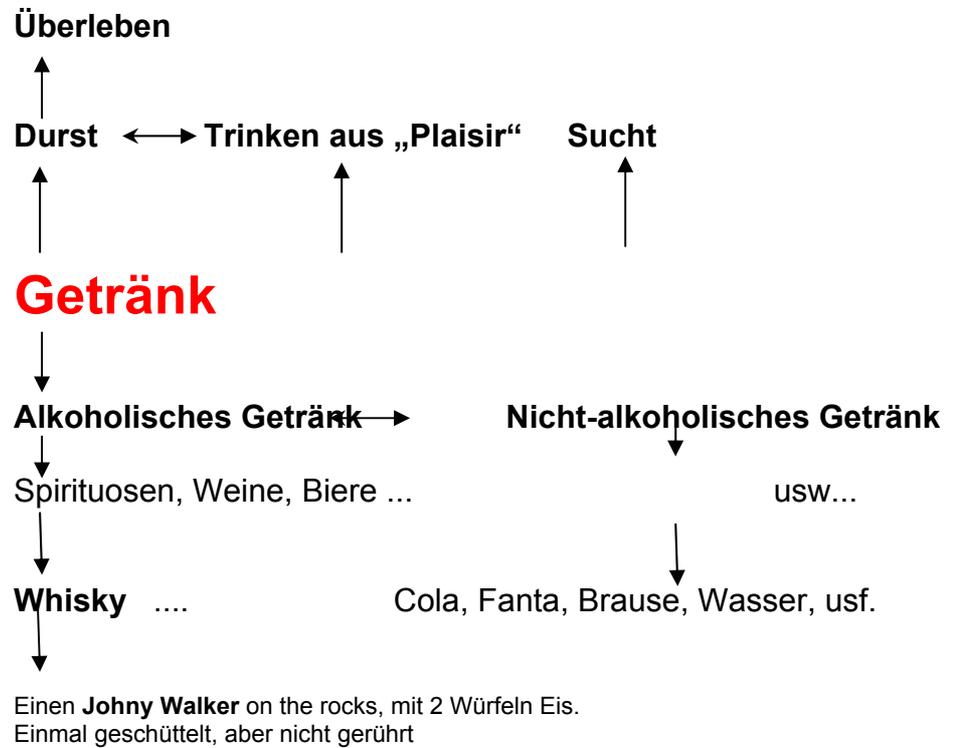
Hierbei wird der Begriff des **Chunks** in der Kognitiven Psychologie verwendet, um eine **Einheit der Wissensrepräsentation** (im Beispiel: das Dreieck) zu bezeichnen.

Auf der einen Ebene verbindet ein Chunk eine gewisse Zahl primitiverer Einheiten (im Beispiel: die einzelnen Linien): **Chunking down**.

Auf einer anderen **Ebene ist das Chunk wiederum selbst die Basis einer größeren und komplexeren Struktur**. (im Beispiel: die Sanduhren): **Chunking up**.

Dieses Beispiel soll deutlich machen, dass unsere Vorstellungen/ mentalen Repräsentationen hierarchisch strukturiert sind. Chunks ist etwas was wir tagtäglich mehrfach tun. Es hilft uns, dass wir uns in unserer Umwelt/ mit unseren Mitmenschen zurechtfinden.

5.2 Praxisnahes Beispiel: Chunking



Variante a)

Ich habe Besuch. Wir treffen uns zum Nachmittagskaffee.

Mein Besuch möchte auch etwas zu trinken.

Ich stelle meinem Gast nun ebenfalls einen Tee hin, weil ich selbst gerne einen Grüntee trinke und mich entschieden habe, auf Kaffee zu verzichten und denke, „na, was mir gut tut, das gilt auch für den Rest der Welt“ *g.

Mein Gast will aber eine Schale Milchkaffee und hält grad gar nichts von meinem Teetrip. Weit mehr, mein Besuch findet ja nun meine Ernährungs- und Trinkgewohnheiten „sonderbar“. Die Diskussion beginnt....

Um also das Bedürfnis meines Gegenübers gleich angemessen zu befriedigen wäre es durchaus sinnvoll gewesen, **hier exakter und spezifischer Nachzufragen – also einen Chunking-Down-Prozess durchzuführen** um herauszufinden, **was für ein Getränk** mein Gast möchte.

Dieses **genauer Nachfragen und hinterfragen** ist übrigens auch eine Methode, die wir im Milton-Modell (vergleiche Punkt 8.1) anwenden oder auch bei der Spezifikation von Zielen (siehe Punkt 7)

Variante b)

Mein Besuch ist wieder da. Heute in Joggingkleidung, ziemlich verschwitzt. Er will was zu trinken.

Da ich ja nun was von Metamodell gehört habe und auch vom „Chunking down Prozess“ gehe ich heute dazu über ganz konkret nachzufragen, schließlich will ich ja gut auf die Person eingehen und heute einen ganz besonders erfolgreichen Nachmittag erleben.

Ich habe heute richtigen Erfolg, denke ich! Joooh Immerhin habe ich mit meiner Fragerei aus meinem Gegenüber *herausgepresst*, dass mein Besuch ein 0.5l Glas handwarmes Volvicwasser mit drei Spritzer Zitrone und einem riesigen Schluck Apfelsaft aus dem Kühlschrank will. Sehr konkret ist es mir also gelungen hier das Getränk zu erfragen - fast sinnlich wahrnehmbar!

Ein lauter Knall erschüttert plötzlich die holde Nachmittagsstille.

Hä? Wo ist denn mein Gast?

„Scotty, ich glaube, wir haben ein Problem!“

Mein Gast liegt kollabiert und umgekippt am Boden!

Ein Fall von **„blame frame“?**¹³

Und die Moral von der Geschichte? Hier wäre es durchaus sinnvoll gewesen, nicht das Metamodell anzuwenden sondern das Miltonmodell (siehe 8.2), um so im

¹³ Von einem „blame frame“ spricht man im NLP immer dann, wenn man sich bei einer Lösung auf das Problem orientiert, statt auf das Ziel bzw. dessen Lösung.

Chunking up Prozess den Kontext „DURST“ im größeren Gesamtzusammenhang zu erkennen und zudem zu erfassen, dass die Person ziemlich ausgetrocknet ist.

Als **Lösung** habe ich meinem Gast übrigens nach einer Weile etwas Wasser in das Gesicht geschüttet, ihr Luft zugefächert und die Beine hoch gelegt.

Anmerkung der Redaktion zum Verhalten der Akteurin: Um ähnliche Situationen in der Zukunft erfolgreicher zu meistern, bietet sich hier auch ein **Erste-Hilfe-Kurs** an. Und die **Technik des Kalibrierens**, um zu Erkennen, in welchem Zustand das Gegenüber sich befindet, ist auch eine gute Methode. So hätte die Akteurin ggf. rechtzeitig erkannt, dass ihr Besuch immer blasser wird, immer mehr Schweißperlen bekommt und der Atem immer unruhiger wird.

6 Ziele

„Wer nicht weiß wohin er will wird auch nie dort ankommen.“
„Hä? Welcher Weg führt nachmals nach Hamburg? ☺

Zielsuche:

Die Herausforderung besteht darin, die für sich **geeigneten Ziele** für sich zu finden. Denn wer sich die „falschen Ziele“ sucht, löst vielleicht auch die „falschen Problem“ oder die von anderen Menschen, vergisst aber hierüber sich selbst...

Zielfindung ist eine Art **kreativer Prozess** und auch abhängig von der Qualität der Ideen. Ob diese dann im Rahmen der Realisierbarkeit liegen – nun hierfür wird der Kritiker bzw. der Macher schon sorgen...

Anregende Fragen um für sich geeignete Ziele zu finden, sind **fragen wie, was motiviert mich, was aktiviert mich** (z.B. Körperlich, damit ich was tue), **auch die Frage nach der Bedeutsamkeit von Dingen im Leben** (Werte/ Wertehierarchie/ Wertekonflikte).

Beispiel: Was liebe ich, was hasse ich (um zu erkennen, was ich gerne mag), was entfacht meine Leidenschaft, was will ich wirklich, Was treibt mich an.

Operationalisierbarkeit von Zielen:

Ziele sollten hinreichend präzise formuliert sein hinsichtlich Inhalt

- Zielausmaß
- Zieltermin/-zeitraum
- Zuständigkeiten
- Verfügbare Ressourcen (eigene Fertigkeiten, Fähigkeiten, finanzielle Mittel, Sachmittel , bestimmte Zustände usw.)

Zielordnung:

Bei mehreren Zielen gilt es eine gewisse Ordnung herein zu bringen, z.B. Mittel-Zweck-Ordnung (ich tue x um y zu erhalten), Zielprioritäten (was ist mir am wichtigsten usw.). Von Relevanz ist hier auch die Ziele hinsichtlich möglicher Konflikte zu klären (z.B. Zielkonflikt, Ergänzung in Hinblick auf mein Umfeld wie z.B. Privat-Geschäftsleben, Ziele von Freunden, Familie usw.), nur so kann sich ein in sich konsistentes Bild ergeben.

Prüfung auf Realisierbarkeit:

Haben die Ziele auch einen angemessenen „Charakter der Herausforderung“ als Ansporn, damit ich motiviert bin, diese zu erreichen und vor allem: Habe ich genügend Ressourcen verfügbar.

Durchsetzung der Ziele: erfordert eine hohe *Zielidentifikation*; ein *Kennen der Ziele, Können und Wollen*:

S.M.A.R.T

S = Strategie überprüfen

M = Messe häufiger

A = Abwägen, ob sie mir eine emotionale Belohnung beschert, die ich will.

R = Replizieren / Verstärken, was gut ist. Weitere Maßnahmen ergreifen um die fortzuführen.

T = Treffen neue Maßnahmen

Zielüberprüfung / Abweichungskontrolle

Ziele müssen immer wieder überprüft werden, ggf. korrigiert werden = Erfolgskontrolle (Alternativen/ Prognose)

7 L = Eine Frage der Linguistik

7.1 Das Metamodell: Von der Oberflächenstruktur in die Tiefenstruktur

Mit Hilfe des Metamodells können wir **Sprachmuster identifizieren**, die die Bedeutung von **Mitteilungen vernebeln**.

Zu diesem Modell gehören **konkrete Fragen, mit denen man unpräzise Ausdrucksweisen klärt und kritisch überprüft** um sie wieder mit der Sinneserfahrung und der „Tiefenstruktur“ zu verbinden.

Sinn und Zweck von **spezifischen Sprachmustern besteht darin, dass wir so viel nützliche Information bekommen wie möglich**.

Wir **gehen der Sprache genauer auf den Grund, spezifizieren und präzisieren sie und spielen somit ein wenig „Detektiv“**.

So können wir den anderen **besser verstehen, mehr erfahren** über dessen interne Repräsentationen und so eine Veränderung erreichen.



Aussagen mit fehlenden Informationen	Mögliche, passende Frage
Generalisierung: Beispiel: Alle sagen, dass L. so ungeschickt sei..	Wer ist alle? Wirklich alle? Von wem genau sprichst Du?
Limitierung: Ich kann das nicht . Wir können das aktuell nicht verwirklichen.	Was genau kannst Du nicht?
Zustände: Ich bin genervt.	Was genau nervt Dich? Wie kann X dich genau nerven?
Substantive: Jemand hat gesagt... Das macht man bei uns so. Damals haben wir....	Wer genau hat das gesagt? Was genau? Wann war das...?
Wertung: Das ist viel zu groß.	Im Vergleich zu was? Woher weißt Du das?
Vorannahme	

Um wie viel Uhr können wir heute Abend in das Colombirestaurant Essen gehen?

Es wird vorausgesetzt, dass wir Essen gehen; bzw. es wird vorausgesetzt, dass wir in das Colombi essen gehen.

Mögliche Frage:

Was bringt Dich zur Annahme, dass wir heute Abend Essen gehen/ dass wir heute Abend in das Colombi essen gehen?

Erzählen heißt nicht nur reden, alles Erzählen wird von illustrierenden Gesten und Spieleinlagen untermalt. Wer erzählt, setzt Gesten und Spiel bewusst ein, um seine Erzählung zu illustrieren.

Aber auch im alltäglichen Gespräch macht der gesprochene Text nur die halbe Botschaft aus, die ergänzt, paraphrasiert oder konterkariert wird durch die nonverbalen Mitteilungen, von den sprachbegleitenden Zeichen der Stimmführung über den mimischen Ausdruck des Gesichts, das **gestische Spiel der Hände** bis zu den Signalen, die über den Körperausdruck, die Körperstellung, über Zuwendung und Abwendung ausgetauscht werden.

Sobald wir uns von Angesicht zu Angesicht unterhalten, findet sich jede sprachliche Mitteilung verwoben in einen Teppich nonverbaler Zeichen.

Das **Ausdrucksverhalten der Hände** steht – ander als z.B. Veränderung der Hautfarbe, Atmung, Augenbewegungen - in recht großer Nähe zur Bewusstseinstätigkeit steht und im allgemeinen der absichtsvollen Verwendung zugänglich bleibt. Handgesten stehen der sprachlichen Mitteilung näher als andere Körpersignale, **das differenzierte Ausdrucksvermögen der menschlichen Hand** eindeutiger Aussagen zu machen erlaubt als andere körperlichen Ausdruckszonen: Mit der Hand lassen sich spontan verständliche Bilder in die Luft malen, und es ist diese Fähigkeit, die berechtigt, sie als "Geste" von anderen Formen körperlichen Ausdrucks abzuheben. Gestik in diesem Sinne ist allerdings nicht ausschließlich auf Handbewegungen beschränkt, auch



Die Madonna des heiligen Franziskus 1514/15
Öl auf Pappelholz
299 x 245 cm
Dresden, Gemäldegalerie Alte Meister, Inventar-Nr. 150

Ihre rechte Hand hält Madonna schützend über den niederknienenden heiligen Franziskus

Gesicht, Füße, Kopf oder Schultern können Zeichen schreiben, wo ihre Bewegungen die darstellende Form annehmen, die eine unwillkürliche Ausdrucksbewegung, eine "Gebärde", in eine bewusste Geste verwandelt.

(Quelle:
[wwwuser.unibremen.de/~stories/nonstories/
Vom%20Erz%E4hlen%20und%20was%20
Geschichten%20sind/ luftzeichen.htm](http://wwwuser.unibremen.de/~stories/nonstories/Vom%20Erz%E4hlen%20und%20was%20Geschichten%20sind/luftzeichen.htm))

Wieso ich nun diesen Text aus dem Internet an dieser Stelle angeführt habe? Steht diese zumindest auf den ersten Blick in keinem unmittelbaren Zusammenhang zum Miltonmodell.....

Ich kann mir das Metamodell gut mit Hilfe der Hand verdeutlichen.

Carlos - aber auch Daniel im Basiskurs – hat uns diese Eselsbrücke genannt.



WERTUNG: **Daumen;** er zeigt nach oben, wenn was gebont ist, nach unten, wenn uns etwas missfällt.

SUBSTANTIVE: Unser **Zeigefinger** kann auf etwas/ jemanden zeigen und das gesagte unterstreichen.
Der hat gesagt,....

ZUSTAND: Der **Mittelfinger** bringt einen Zustand zum Ausdruck; die eindeutigste Geste, Missfallen zum Ausdruck zu bringen, ist das Zeigen des sogenannten Stinkefingers.

LIMITIERUNG: Manche Menschen erleben den Ring am **Ringfinger** als Limitierung....

GENERALISIERUNG: Hierzu habe ich den Kinderreim im Gedächtnis: (...) und der **kleinste**. der

7.2 Milton-Modell

Das **Milton-Modell** ist nun genau die „Umkehrung“ des Metamodells. Gehen wir mit Hilfe von dem Metamodell von der Oberfläche in die Tiefenstruktur, so **bleiben wir im Miltonmodell bewusst vage**, indem wir Informationen weglassen, Informationen konstruieren und miteinander verknüpfen und mit Vorannahmen arbeiten.

Das Milton-Modell ist zurückzuführen auf **Milton H. Erickson**, einer *der* bekanntesten **Hypnotherapeuten**: Milton verwendete Sprache so vage, um damit **Trancen** bei seinen Klienten hervorzurufen, um:

- an **Bewusstsein abzulenken** und nutzbar zu machen
- an das „**Unbewusste** heranzukommen“ um es als **wertvolle Ressource** nutzbar zu machen
- die Wirklichkeit eines Menschen zu pacen und zu führen.

Es ist nun leicht für Dich, Deine Augen zu schließen, wann immer Du es willst ... um Dich so noch entspannter und angenehmer zu fühlen.....
.....ja
genau, so ist es gut.... Und während Du Dir Deines Atems bewusst wirstmit jedem Einatmen folgt ein Ausatmen.....das Heben und Senken der Brust..... während sich Deine Lippen noch mehr lösen.....und wie Du so dem Spielen Deiner Kinder lauschst..... fragst Du Dich wie weit Du schon in Trance gegangen bist jetzt.....und wie Du so eins mit Dir selbst bist.....darfst Du Dich noch tiefer entspannen und loslassen.....

7.3 Metaphern

indirekte Form der Kommunikation mittels einer **Geschichte, mit Hilfe von Gleichnissen, Parabeln, Gedichten, Träumen, Märchen oder einer Sprachfigur** meist angewendet im Kontext von Lernerfahrungen.

So weiß wie Schnee, so rot wie blut und so schwarz wie das Ebenholz am Fenster (Beschreibung des „Schneewittchen“)

8 Metaprogramme – Sorting Styles

Metaprogramme sind zu verstehen als eine Art **Filter** („**Sortieranlage**“), **die wir nutzen, um zu entscheiden, welche Informationen zu uns durchgelangen und welche nicht** und wie wir „unsere Welt kreieren“.

Wir können die **Metaprogramme anhand der Sprache und des Verhaltens von Menschen beobachten**, da bestimmte Sprachmuster für bestimmte Metaprogramme sind.

In aller Regel laufen diese sogenannten Metaprogramme gewohnheitsmäßig ab, und von daher stellen wir sie in unserem Alltag auch

nicht in Frage, solange sie uns vernünftig dienen.

Was nützt uns die Kenntnis über die Metaprogramme von uns und unserem Mitmenschen? Sie sind z.B. wichtig in den Schlüsselbereichen **Motivation und dem Treffen von Entscheidungen**.

Es liegt **in diesen Mustern keine Wertung, denn in aller Regel wechseln wir unsere Metaprogramme je nach Kontext** (Situation/ emotionalem Zustand usw.) **und selten gibt es Extrempositionen**; meist sind Mischungen anzutreffen.

Hier einige Beispiele:

Aktivität

Proaktiv

aktiver Mensch, ein Macher.

Formuliert ganze Sätze mit Subjekt, Prädikat, Objekt

Reaktiv

braucht länger, sich zu entscheiden, kommt ggf. auch gar nicht zum Handeln.

Formuliert unvollständige Sätze und nutzt passive Verben

Orientierung

Hin zu

Zielorientiert

Sind motiviert, wenn eine Belohnung in Aussicht gestellt wird

Weg von

Problemerkennntnis / wissen, was zu vermeiden ist; d.h. sie wissen, was sie *nicht* wollen.

Sind motiviert Probleme und Bestrafungen zu vermeiden.

Bezugsinformation

außen

Brauchen andere Menschen für das Qualitätsurteil.

Brauchen Vorgesetzte

innen

Person hat eigene Maßstäbe zu wissen was gut / nicht gut ist. Trifft Entscheidungen auf Basis eigener Maßstäbe

haben Schwierigkeiten Vorgesetzte zu akzeptieren.

Verarbeitung		
spezifisch Detailwissen; von kleinen Informationseinheiten zu großen Einheiten brauchen spezifische Information		allgemein Überblickswissen globale Denker Strategen und Planer
Gemeinsamkeiten (Match)		Unterschiede (Mismatch)
	Überzeugungsmuster (z.B. in Verkaufssituationen/ beim Lernen)	
Kanal:	Visuell:	Müssen den Beweis sehen.
	Hören:	Müssen es gesagt bekommen.
	Lesen:	Müssen es lesen.
	Tun:	Handeln um zu be“greifen“

9 Reframing

Die Fähigkeit des **Reframing** – des **Rahmenwechsels** – und **Umdeutens** kann uns in unserem Leben **mehr Wahlfreiheit** offerieren.

Reframing ist keine Methode, nun die Welt durch eine „**rosarote Brille**“ zu betrachten, so dass nun „*wirklich*“ alles gut ist.

Übrigens, vielleicht kaufst Du Dir morgen doch eine  um zu sehen – oder doch zu hören, dass es so wie es ist, ist wie es ist.....

Manche Widerstände, Probleme und Hemmnisse verschwinden nicht von selbst, man muss immer noch **daran arbeiten**, aber je **mehr Möglichkeiten** wir haben, sie zu betrachten, desto einfacher können wir sie lösen.

Im NLP unterscheiden wir **drei Arten von Reframing**: **Bedeutungsreframing** (auch Inhaltsreframing genannt), **Kontextreframing** und **Verhandlungsreframing**.

9.1 Bedeutungsreframing / Inhaltsreframing

Bedeutungsreframing ist allgegenwärtig. Wahre Künstler des Bedeutungsreframings sind Politiker und Menschen, die in der Werbung und im Verkauf arbeiten.

Einige vertrauten Klassiker Aussagen aus der Werbung

Aussage	Bedeutung /Inhalt
Mars macht mobil bei Arbeit, Sport und Spiel.	D.h. esse Mars und Du bist mobil / in Bewegung und somit dynamisch usw. Im Beruf und in der Freizeit (Sport und Spiel) essen wir Mars.
„Tilly, ich habe Spülhände!“....(...) „Sie baden gerade Ihre Hände drin.“ „In Geschirrspülmittel?????“ „Nein, in Palmolive...“	Palmolive ist so sanft zu den Händen, da kannst Du sogar Deine Hände drin Baden.
Marlborrowerbung: Cowboy reitet dem Sonnenuntergang entgegen. Trinkt Abends am Lagerfeuerchen sein Getränk aus der Tasse.... und dann.... die Marlborozigarette.	Rauche Marlboro und Du hast das Gefühl von Freiheit, Abendteuer.
„Bezahlen Sie einfach mit Ihrem guten Namen.“	Werbung für die American Express-Karte, eine Kreditkarte. Im Zusammenhang mit dieser Karte hast Du einen „guten“ Namen.

Und in der Politik werden je nach Legislaturperiode (spannend sind solche Beobachtungen in der Zeit der Wahlkämpfe), je nach Wirtschaftslage und je nach Parteizugehörigkeit, ein und die selben Daten mal „so“ und dann wieder mal „so“ gedeutet.

9.2 Kontextreframing

Fast alle Verhaltensweisen haben Ihren Sinn, ihren Wert und ihren Zweck. **Hinter jedem Verhalten verbirgt sich eine positive Absicht – warum würden wir es ansonsten tun?**

In bestimmten Kontext macht man sich mit manchen Verhaltensweisen nicht unbedingt „gute Freunde“ oder das Verhalten ist „unökonomisch“ bzw. gerade in *dieser Situation* nicht sinnvoll.

Beispiele:

- Jetzt im Moment sitze ich im fahrenden Zug. Würde ich hier nun laut meine Gesangsübungen machen: „nooh, naah, nooh, naa nooooo“ dann würden mich einige Menschen bestimmt erstaunt anschauen.

Anders jedoch: Bin ich Zuhause oder bei meiner Gesangslehrerin, dann ist dieses Verhalten durchaus ein sinnvolles Training zur Einstimmung.

Wenn wir in unseren Gedanken, in unserer Wortwahl und in unseren Aussagen Worte verwenden wie:

- „**Ich bin** einfach (immer) **zu anstrengend**.“
- „**Ich wünschte, ich könnte damit aufhören**, mir dauernd **Gedanken zu machen**, ob mein Anruf nun wirklich in Ordnung war.“

usw. dann liegt die Frage nahe, sich zu überlegen, in welchem anderen Kontext dieses Verhalten mehr Sinn macht.

Mit Hilfe von **Fragetechniken** aus dem Metamodell finden sich **neue Kontexte**, in denen das Verhalten - zuweilen auch auf andere Art und Weise - zum Ausdruck gebracht werden kann.

Es geht im NLP meist auch nicht darum ein „unerwünschtes“ Verhalten loszuwerden; wie hier im Beispiel das „anstrengend-sein“ oder das „sich-Gedanken-machen“. Dies garantiert, dass die Verhaltensweisen mit Sicherheit bestehen bleiben, da wir ihnen Aufmerksamkeit schenken und sie mit noch mehr „Energie füttern“: „Denke jetzt also bitte nicht an einen rosaroten Elefanten und Du denke jetzt bitte nicht an die nächste

Zigarette, die du nach dem Essen rauchen willst. Und Ihr dort, denkt jetzt bitte nicht daran Euch Gedanken zu machen.“ Alles klar?

Sinnvoller erscheint neben der **Suche nach neuen Kontexten und neuen Inhalten**, auch die Frage, welche **Absicht** sich hinter einem Verhalten steht – so entsteht beim „reframen“ kein Vakuum.

9.3 Verhandlungsreframing

In Verhandlungsreframing ist eine Mischung aus Kontext- und Bedeutungsreframing.

Kennzeichen eines Verhandlungsreframings sind jene (internal erlebte) Prozesse, wenn wir uns in Entscheidungssituationen befinden und „sowohl das eine“, als auch „das andere“ wollen.

Beispiel:

- Immer **wenn** ich **lesen** will, (dann) bin ich **tot müde**. (lesen – müde)

- **Wenn** ich in **Ferien** bin, **dann** bin ich die ersten Tage meist **krank**. (Ferien – Krank sein)

- Ich will **sowohl** in das **Museum** **als** auch an dieser **Arbeit schreiben**. (Museum – Arbeit schreiben)


Solche Momente des Lebens können dann zur Belastung werden, wenn wir zu gar keine Konsensfindung kommen oder vor lauter Überlegen, Abwägen usw. gar nicht in die Gänge kommen – eine echte **Dilemmasituation** also.

Wie kommen wir also einer **Konsensfindung**? Im NLP gehen wir davon aus, dass der **Mensch als Persönlichkeit aus verschiedenen Teilpersönlichkeiten** besteht, die **unterschiedliche Wünsche, Ziele und auch Werte** verfolgen.

Exkus: Verschiedene Teilpersönlichkeiten und Perspektiven

Wir kennen diese **unterschiedliche Teilpersönlichkeiten und Perspektiven** bereits aus dem Walt-Disney-Modell (der Träumer, der Macher, der Kritiker in uns).

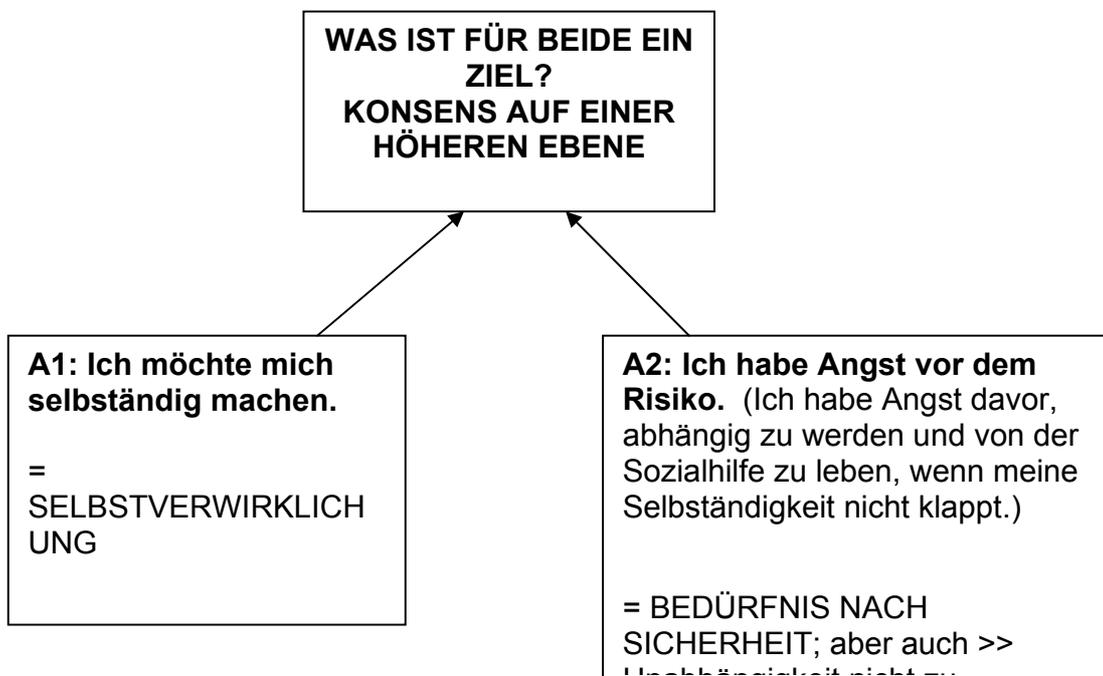
Auch in der Arbeit mit unterschiedlichen **Wahrnehmungspositionen** „Ich > Du > Wir > Andere > META“ haben wir innerhalb unserer Practitioner Ausbildung einige Übungen durchgeführt, in denen wir bewusst unterschiedliche Perspektiven eingenommen haben bzw. uns selbst aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet haben; auch

aus der sogenannten dissoziierten Metaposition – einer Position in der man sich in einer bestimmten Situation betrachtet, wie ein Engelchen über den Dingen schwebend.

Auch in anderen Theorien und therapeutischen Ansätzen wird damit gearbeitet, dass der **Mensch aus verschiedenen Teilpersönlichkeiten** besteht – z.B. in der **Transaktionsanalyse** (Kind-Ich, Erwachsenen-Ich, Eltern-Ich) oder in der **Psychoanalyse** nach S. Freud bzw. C.G. Jung (Kollektive Unbewusste, „Es“, „Ich“ und negative und bestrafende „Über-Ich oder das fördernde „Über-Ich“).

Das Gleichgewicht dieser Persönlichkeitsanteile verändert sich ständig. Je wichtiger die Handlung ist, desto mehr Persönlichkeitsanteile müssen bei dem „Inneren Verhandlungsprozess“ beteiligt sein. Dass hier zuweilen Konflikte gibt, ist daher nahezu „natürlich“.

Eine Möglichkeiten der **Konsensfindung** ist, wenn wir uns überlegen, was für beide **Teilpersönlichkeiten in uns ein gemeinsames Ziel** ist – wir suchen also nach einem **Konsens auf der Ebene eines höheren Kriteriums** (z.B. auf der Ebene der Identität, Zugehörigkeit, Spiritualität) .



9.4 Six-Step-Reframing

Das **Six-Step-Reframing** wirkt als "Kochrezept" wenn es einen Anteil in uns gibt, der uns dazu bringt, sich auf eine spezifische Art zu verhalten, die wir nicht mögen (stereotypes Verhalten). Angewendet werden kann das Six-Step-Reframing aber nicht nur für die Erarbeitung alternativer Verhaltenweisen, sondern auch für die Änderung von Gewohnheiten, aber auch für Krankheiten und den Umgang mit „Schicksalsschlägen“.

In der Practitionerausbildung haben wir das Reframing in den Übungen in 7 Schritten erprobt.

In der Alltagspraxis wird das Format des „lehrbuchhaft beschriebenen“ Six-Step-Reframing oft auch ergänzt durch andere Formate, wie z.B. VAKOG oder Neurologische Ebene, durch Möglichkeiten von Bodenankern (z.B. in Form von Zetteln, Steinen, Blätter usw.) und Time-Line.

Der Coach hat also einen Methodenmix an Techniken, die er individuell und flexibel – je nach Situation und Person, die er coacht - einsetzen kann.

1. Bestimme das Problemverhalten (xy) oder die Reaktion, die verändert werden soll:

Gibt es ein Verhalten, Gewohnheit (z.B. Rauchen), Schicksalsschlag, Krankheit usw. die Du verändern möchtest?

Als Coach muss man hierbei das Problemverhalten nicht kennen. Man kann durchaus „verdeckt/ geheim“ arbeiten. Manchmal macht die verdeckte Arbeit mehr Sinn, damit man sich als Coach nicht auf das Problem fokussiert, sich hier ggf. dann auch noch mit dem Gecoachten assoziiert, sondern in seiner Rolle als Coach dissoziiert bleibt und den Prozess als solches „im Fluss hält“.

Beachte in Deiner Rolle als Coach, dass man im NLP davon ausgeht, dass jedes („Problem“-)Verhalten eine positive Absicht hat und dass jeder Mensch in jedem Moment seines Lebens in seinem „Modell der Welt“ perfekt funktioniert. Mache Dir auch bewusst, dass jeder Mensch bereits alle Ressourcen hat, die er für eine Veränderung braucht, er hat sie ggf. in diesem Moment nur noch nicht verfügbar (Siehe Grundprinzipien des NLPs; Abschnitt 1.5. der Arbeit). Sofern ist es in der Tat nicht wichtig zu wissen um was es hier „en Detail“ geht, sondern den Prozess so zu führen, das man den Focus auf das Ziel konzentriert. Dass man den Gecoachten sein Problem schildern lässt dient dazu, Rapport aufzubauen.

2. Problemverhalten genau bestimmen: Nehme mit dem Persönlichkeitsanteil, der für das Verhalten verantwortlich ist, Kontakt auf:

Mit Metamodell das Problemverhalten genauer hinterfragen

Bsp.: Kontext/ Verhalten? Stört es immer, nur manchmal?

Gibt es Situationen, in denen das Verhalten angemessen ist?

Ist genau XY das was Dich stört, oder ist XY nur ein Teil davon?

Eine mögliche Einstiegsfrage für den Coach ist hier auch, „jenes innere Teil, welches für das Verhalten verantwortlich ist“ beim Gecoachten direkt anzusprechen z.B. in der Form: „Innere Teil, dass Du das Verhalten bei A auslöst usw, bist Du bereit jetzt mit uns bewusst zu reden?“

Diese Form der direkten Ansprache des sogenannten „inneren Teils“ habe ich in unseren Übungen in der Rolle des Coach anfangs sehr ungewöhnlich empfunden. Ich erkenne mittlerweile jedoch den Sinn darin, dass eben das Problemverhalten des Gecoachten ein unbewusstes ist und sich somit auch seiner bewussten Kontrolle entzieht. Würde es der bewussten Kontrolle unterstehen, dann könnte es der Gecoachte einfach stoppen und es müsste nicht refrämiert werden.

So wird auch geprüft, ob die Bereitschaft für ein Reframing vorhanden ist.

Über die unmittelbare Ansprache mit dem „inneren Teil Problemverhalten“ wird auch der Gecoachte von seinem rein „kopflastigen Reden“ weggeholt und das „Unbewusste“ als Kreativressource genutzt.

Ob sich der Gecoachte auf diese Form der Ansprache einlässt und sich assoziiert ist erkennbar z.B. Änderung der Stimme, veränderter Atmung, Grimassen, VAKOG, Hände, Füße usw. (=Zugungshinweise).

Der Coach gibt dem Gecoachten nach der Spezifikation seines „Themas“ einen Moment Zeit, dass er jenem Persönlichkeitsanteil, der dieses „Problemverhalten“ zum Ausdruck bringt, danken kann.

Worte des „Dankes“ sind ein Zeichen der Wertschätzung an jenen Teil. Auch hier können wir in der Rolle des Coaches sehen, ob der Gecoachte wirklich bereit ist für einen Reframingprozess oder nicht.

3. Positive Absicht erfragen

Gibt es einen Teil, der mit diesen Verhalten eine positive Absicht hat?

Es gibt die verschiedensten Varianten für den Coach um nach der positiven Absicht zu fragen; auch hier kann die Arbeit wieder verdeckt geschehen, d.h. der Gecoachte muss die positive Absicht nicht mitteilen. Als Coach können wir jedoch sagen: „Wenn Dein inneres Teil soweit ist, dann gebe möge es uns ein eindeutiges Signal geben.“

Beispiele um nach der positiven Absicht zu fragen:

- „Frage Dein inneres Teil, hallo liebes innere Teil, gibt es eine positive Absicht für mein Verhalten?“ Wenn ja, dann Danke diesem inneren Teil.
- Wenn nein, „hallo liebes inneres Teil, was könnte Dir einfallen, welche positiven Absichten Menschen mit so einem Verhalten verfolgen?“ Wenn ja, dann Danke diesem inneren Teil.
- oder „Liebes inneres Teil, gibt es Umstände, unter denen Du gewillt wärest uns erkennen zu lassen, was Du zu erreichen versuchst?“
„Wenn Du nun Möglichkeiten bekommen würdest, die Dich befähigen würden, diese Absicht genauso gut zu erfüllen, wenn nicht noch besser, würdest Du diese positive Absicht nun auszuprobieren?“
Wenn ja, dann Danke diesem inneren Teil.

4. **Bitte Dein inneres Teil, um die Bereitschaft neue Wege zu zeigen, die selbe Absicht zu erfüllen.** (Kreativitätsprozess wird angeregt und zugleich ein Ökocheck, bei dem generell geprüft wird, ob der Gecoachte bereit ist neue Wege zu gehen.)

Beispiel für eine Frage: „In Deinem Leben gab es Zeiten, in denen Du kreativ warst. Angenommen, es gibt andere Verhaltenweisen um diese positive Absicht X zu erreichen, die genauso gut, sicher und wirksam sind, wie die Absicht X. Wärest Du bereit neue Verhaltensweisen auszuprobieren?“

5. **Neue Wege suchen** - *spezifischere Nachfragen nach konkreten Wegen- Überlege dir 3 Wege, mit denen Du Deine positive Absicht ebenso gut, ebenso sicher, wirksam und erfolgreich erfüllen kannst wie mit X.*

Beispiel:

- Kennst Du eine Person, die kreativ ist / der Du Dich anvertraust / die Dich uneingeschränkt mag/ die dir ein Vorbild ist usw... welche Verhaltensweisen würde sie Dir zeigen, die dieselbe Absicht erfüllen?

Auf unsere Frage, warum 3 Wege, nennt Carlos als Begründung, dass so der Gecoachte zwischen mehreren Alternativen wählen kann. Hinzu kommt, dass oftmals die ersten beiden Alternativen lediglich „Alibis“ darstellen. Die als drittes genannte Möglichkeit ist meist die interessanteste.

6. **Ökologie-Check**

Prüfen, ob es Anteile in einem gibt, die Einwände haben.

Der Ökologie-Check ist wichtig, denn wenn ein Teil in einem Einwände hat, dann wird er die Arbeit sabotieren.

Mögliche Frage die der Coach anwenden kann: „Hat gegen deine neue Wahlmöglichkeit irgend ein anderer Teil in dir Einwände?“

Wenn es Einwände gibt – dann diesen Teil reframein, der einen Einwand hat oder eben zurück zu Schritt 4/ 5, zum Kreative Teil, der dann noch mehr Alternativen neuer Wege aufzeigt.

Falls dies auch nicht hilft, dann zurück zu Schritt 2.

Möglich ist auch die Frage: „Frage Deinen Inneren Kritiker, hallo Kritiker, wie muss es sein, damit er bereit bist, neue Wege gehen, die auch der Absicht nach X gerecht werden und Du keinen Einwand hast?“

7. Future Pace

Frage den Persönlichkeitsanteil, ob er damit einverstanden ist, die neuen Wahlmöglichkeiten statt des alten Verhaltens nun auszuprobieren.

Beispiel: „Traust Du Dich in den nächsten vier Wochen diese neuen Wahlmöglichkeiten nun auszuprobieren?“

Bei Nein, zurück zu Schritt 5 und 6.

Bei Ja:

- VAKOG abfragen
- NEUROLOGISCHE EBENEN nach Dilts abfragen (siehe hierzu Kapitel 11)

zur „Verankerung“ im Bewusstsein.

10 Neurologische Ebenen

Lernen, Veränderung und Kommunikation kann auf verschiedenen Ebenen stattfinden. Auf der Ebene der **Umwelt, Verhalten, Fähigkeiten/Fertigkeiten, Glaubenssätze, Identität, Zugehörigkeit und Spiritualität**. Diese Ebenen werden im NLP als neurologische Ebenen bezeichnet.

Das Modell der neurologischen Ebenen bietet eine gute Möglichkeit zur Klärung von Konflikten und Problemen. Man kann mit Hilfe dieses Modells erkennen, auf welcher Ebene man intervenieren muss, um eine erwünschte Veränderung herbeizuführen. Da in diesem Modell nicht in Stückchen verändert wird, sondern organisch, folgt es meines erachten stark **dem systemischen Ansatz: jede Veränderung auf der einen Ebene kann mitunter tiefgreifende Auswirkungen auf alle anderen Ebenen mit sich bringen.**

11 Biolance: Der Körper - sichtbar gemachte Seele?

11.1 Differentielle Persönlichkeiten¹⁴

Fast ebenso alt wie die Beschäftigung mit **Charakter- und Verhaltensunterschieden** (z.B. Hippokrates 460-377 v. Chr., der z.B. individuelle Varianten nach der Vorherrschaft einer der vier Körpersäfte Blut, Schleim, gelbe und schwarze Galle) ist der Versuch, diese **auf körperliche Merkmale zu beziehen, sie daraus zu erklären oder doch wenigstens über das Körperliche einen Zugang zum „Psychischen“ und somit auch zu unserem Verhalten zu bekommen.**

Für Sulzer (1720-1779), einem Kunsthistoriker, der auch an Schauspiel und Rhetorik interessiert war, ist z.B. **„der Körper nichts anderes als die sichtbar gemachte Seele“.**

Bekannt ist auch die **Konstitutionstypologie nach Kretschmer mit seiner Totaltypologie.** Kretschmer übernahm die auf die alten Griechen zurückgehende Unterscheidung des Körperbaus nach **leptosom, athletisch und pyknisch.** Kretschmers Konstitutionstypologie und seine Untersuchungen vom Körperbau und dessen Korrelation zu „Überzeichnungen von Eigentümlichkeiten“ - überzufällig häufig sind sogenannte manisch-depressive Menschen dick, Leptosomen erkranken eher an Schizophrenie, Athletiker weisen häufig das Erscheinungsbild der Epilepsie auf etc. - sind mehrfach kritisiert worden hinsichtlich Signifikanz, Repräsentativität der Stichproben, fehlende Kontrolle des Alterseinflusses. So steigt beispielsweise mit zunehmendem Alter die Wahrscheinlichkeit der Ausbildung eines pyknischen Körperbaus an.

Sheldon stellte seine Konstitutionstypologie nach den Jahren nach dem 2. Weltkrieg vor und lehnt sich hinsichtlich der Körperbautypen an die von Kretschmer an, wenngleich Sheldon nicht von Pykniker, Leptosomen und Athletiker spricht, sondern – **gemäß der Dominanz eines der drei Keimblätter während der fetalen Entwicklung** – nach **endomorphem, ektomorphem und mesomorphem Wuchs** unterscheidet. Auch die Zuordnung zu den Temperamenten ist bei Sheldon in etwa ähnlich wie bei Kretschmer.

¹⁴ **Literatur:** M. Amelang, D. Bartusek: Differentielle Psychologie und Persönlichkeitsforschung, 4. Auflage, 1997 sowie Internet zum Thema Biostrukturanalyse und Biolance

Exkurs: **Endoderm**, **Ektoderm**, **Mesoderm** was ist denn das?

Nach der Befruchtung durchläuft die Eizelle die ersten Zellteilungen, dieser Vorgang wird Furchung genannt. Aus einer Zelle werden also zwei; die Tochterzellen teilen sich erneut, so dass nun vier Zellen vorliegen; aus diesen werden acht usw.

Wenn der Embryo aus 100 oder mehr Zellen besteht, bildet er eine feste Zellmasse, die man wegen ihrer Ähnlichkeit mit einer Maulbeere auch Morula (Maulbeerkeim) nennt. Aus der Morula wird bei den meisten Arten eine Hohlkugel, die Blastula, deren Wand aus einer Einzelzellschicht besteht. Der nächste Schritt ist die Bildung eines doppelwandigen, becherähnlichen Gebildes, der Gastrula.

Die **äußere Wand** nennt man **Ektoderm**, die **innere** ist das **Endoderm**. Das Endoderm umschließt einen Hohlraum, der als Urdarm bezeichnet wird. Schliesslich bildet sich noch die dritte Schicht heraus, das **Mesoderm**.

Diese drei Schichten, auch Keimblätter genannt, differenzieren sich zu einander entsprechenden Organen.

- Aus dem **Endoderm** gehen spezialisierte Zellen der **wichtigsten Verdauungsdrüsen** hervor; **außerdem entstehen aus dieser Schicht die Innenwände der Atemwege und der größte Teil des Verdauungskanals.**
- Das **Mesoderm** wird zu **Blut und Blutgefäßen, Bindegewebe, Muskeln und in der Regel auch zu Keimdrüsen und Nieren.**
- Aus dem **Ektoderm** entstehen die **Haut und ihre Anhangsgebilde (z. B. Haare und Nägel), die Schleimhäute von Mund und After, der Zahnschmelz und das Zentralnervensystem.**

Die gefundenen Korrelationen zwischen Körperbau und einem Rating von Temperamenteigenschaften lagen bei einigen Untersuchungen bei einer Größenordnung von .80 (!) In Nachuntersuchungen konnte dieses Ergebnis jedoch nicht mehr wiederholt werden, somit können Validität und Reliabilität¹⁵ der einzelnen

¹⁵ Validität = Gültigkeit; Reliabilität = Zuverlässigkeit

Untersuchungen von einem „rein wissenschaftlichen Standpunkt“ in Frage gestellt werden.

Bei den Konstitutionstheorien darf nicht aus dem Auge verloren werden, dass der Befund eines Zusammenhangs körperlicher und psychischer Merkmale (bzw. Verhalten) **bis dato ausschließlich an „Extremgruppen“, also den „reinen“ Typen mit einer gewissen Verlässlichkeit gesichert werden konnte** bzw. eine eng umschriebene Zahl voraus gelesener Personen.

Hinzu kommt, dass z.B. **Hormone gleichermaßen körperliche Strukturen wie auch die Affektivität und Erregbarkeit beeinflussen können!** Auch **Reaktionen der Umwelt auf die körperliche Erscheinung** und die hiermit einhergehende Ausbildung von spezifischen Temperamentsfaktoren spielen eine Rolle. Und zur „Persönlichkeit“ gehören bspw. auch Bedürfnisse, Interessen, Einstellungen sowie Eignungen usw..

11.2 Die Biostruktur-Analyse

Die **Biostruktur-Analyse** basiert auf den Erkenntnissen des **Hirnforschers Paul D. MacLean** und wurde von dem **Anthropologen Rolf W. Schirm** in den **70er Jahren** entwickelt.

MacLean **identifizierte 3 Gehirne mit unterschiedlichen "Zuständigkeiten", abhängig von deren epochaler Entwicklung. Diese Zuständigkeiten lassen sich nicht mit dem Attribut „höher“ bzw. „primitiver“ zu versehen; es geht hier - wenn überhaupt - um eine Hierarchie der Flexibilität.**

Großhirn Das Großhirn ist das **Gehirn der Rationalität**, des *planenden Handelns und der Voraussicht*; es ist evolutionsgeschichtlich das jüngste Gehirn.

Zwischenhirn Das Zwischenhirn ist das **Gehirn der Emotionen**, der *Selbstbehauptung im Daseinskampf*. Es spielt eine *wichtige Rolle bei der motorischen Koordination und der willkürlichen Bewegung*.

Stammhirn Das Stammhirn ist das älteste Gehirn, Speicher der Erfahrungen von Jahrtausenden, **Sitz der Instinkte und Lebensgefühle**. Das Stammhirn steuert relativ *einfach Reflexe*.

Im Menschen wirkt diese „Dreieinheit“ **in einem individuell unterschiedlichen Stärken-Verhältnis im menschlichen Verhalten** zusammen.

Neurologen haben nachgewiesen, dass das **Stammhirn in den letzten Schwangerschaftsmonaten und in den ersten Monaten nach der Geburt der dominierende Teil ist.**

Das limbische System, auch Riech- und Fühlhirn (als Teil des Mittelhirns) genannt, „entwickelt“ sich parallel dazu in den ersten sechs Lebensmonaten. Dieses emotionale Gehirn ist für die wichtigste, erste gefühlsmäßige Bindung verantwortlich. Das „Denkhirn“ entwickelt sich im Laufe der Kindheit.

Die Biostruktur-Analyse ist das Werkzeug zur Ermittlung dieses Stärken-Verhältnisses innerhalb dieser „Dreiheit“.



11.3 Von der Biostrukturanalyse zu Bilance

„Ich selbst bin kein Wissenschaftler,
jedoch vermag ich mit Hilfe vieler wissenschaftlicher Modelle
der Welt meine Mitmenschen besser zu verstehen.

So ermöglicht auch das nachfolgende Modell, das Phänomen
des menschlichen Verhaltens, mit Hilfe von Kenntnissen über
Aufbau und Struktur des menschlichen Gehirns,
besser zu verstehen.“ (C. Salgado)

Bilance baut auf den wissenschaftlichen Erkenntnissen von Sheldon, MacLean und Rolf W. Schirm auf. Mit Hilfe von Stichwortangeboten zur Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung zu Themenbereichen wie Neukontakt, Umgang mit Zeiteinteilung, Freizeit, Umgang mit Ängsten usw. bekommt man eine Vorstellung von seiner „natürlichen, biologischen Struktur“ und erfährt so auch, wie stark man sich ggf. durch Sozialisation, Konditionierung etc. von seiner, dem Körper eigenen „Bilance“ – man könnte auch sagen **Ba-lance**, entfernt hat.

Es geht bei Bilance nicht um einfache „Typologisierung“, um „Korsettstangen“ oder Bewertungen im Sinne von ‚Ha ja, der ist halt ein Stammhirn‘. C. Salgado betont hier immer wieder: **„Wir sind alle alles, denn wir haben alle ein Stammhirn, ein Mittelhirn und ein Großhirn“**.

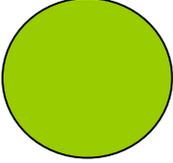
Bilance offeriert eine Möglichkeit, sich mit sich selbst, seinen Mitmenschen auseinander zu setzen, lädt zu möglichst **wert(ungs)freien Betrachtungen** bewusster Wesenszüge und deren Schattierungen ein, **um so mehr Verständnis für sich und die „Landkarte“ seiner Mitmenschen zu bekommen** – jenseits der Illusionen ... ☺.

Weiter sieht C. Salgado Bilance als Grundlage für ein tieferes Verstehen von NLP. So stellt er zum Beispiel eine Verbindung her zu den **Repräsentations- und Führungssystemen, der Art und Weise, wie wir Denken bzw. Informationen aufnehmen**.

Hierbei wirkt sich **VAKOG „verstärkend“ auf die Bilance** eines Menschen aus. Hat jemand z.B. eine starke Tendenz zu einem „Stammhirn“ und ist zusätzlich stark kinästhetisch, dann kann sich die „gefühlvolle Komponente“ verstärkend auswirken. Wenn er dann noch auf der **Ebene der Metaprogramme**¹⁶, die meist unsere unsere Konditionierung offenbart, eine starke „hin-zu-Strategie“ verfolgt, dann kann ein solcher Mensch ausgesprochen emotional sein.

¹⁶ Siehe Kapitel 9

Bezeichnung des Körperbaus nach Kretschmer	Pyknisch gr. Habitus apoplecticus	Athletisch	Leptosom gr. Habitus phticius
Aussehen	kurzer Rumpf relativ kurze Extremitäten großer, runder Kopf massiver Hals weiches Gesicht	trapezförmiger Rumpf kräftiges Knochen- und Muskelrelief große Hände und Füße, derbes, konturenreiches Gesicht	Rumpf und Extremitäten schlank und schmal schmales, spitzes Gesicht hageres, sehniges Oberflächenrelief
Temperamentsbezeichnung nach Kretschmer	„zyklothym“ gesellig, gutherzig freundlich, gemütlich, heiter, humoristisch, lebhaft, witzig, mitunter auch still und weich, ruhig und schwernehmend	„viskös“ schwer bewegliche Affektivität starr und beharrend, stereotype Handlungsabläufe.	„schizothym“ still, feinfühlig, empfindlich, ungesellig
Bezeichnung des Körperbaus nach W. H. Sheldon	Endomorph	Mesomorph	Ektomorph
Differenzierung der Keimblätter in:	Verdauungsdrüsen Innenwände der Atemwege größte Teil des Verdauungskanals	Blut und Blutgefäße Bindegewebe Muskeln und in der Regel auch zu Keimdrüsen und Nieren	Haut und ihre Anhangsgebilde (z. B. Haare und Nägel) die Schleimhäute von Mund und After der Zahnschmelz und das Zentralnervensystem.
Welcher Part des Gehirns ist für was zuständig	Das Stammhirn ist das älteste Gehirn, Speicher der Erfahrungen von Jahrtausenden, Sitz der Instinkte und Lebensgefühle. Das	Das Zwischenhirn ist das Gehirn der Emotionen (limbische System), der Selbstbehauptung im Daseinskampf. Es spielt eine wichtige	Das Großhirn ist das Gehirn der Rationalität, des planenden Handelns und der Voraussicht; es ist evolutionsgeschichtlich das jüngste Gehirn.

	Stammhirn steuert relativ einfach Reflexe	Rolle bei der motorischen Koordination und der willkürlichen Bewegung.	
Mein Symbol für Biolance	 „weich“	 „athletisch“	 „rational“

Merke: Die Tabelle ist primär nur Zeilenweise zu lesen; nicht Spaltenweise.

Anhang

Reframing? Über Inhalt, Kontext und Bedeutung



Noch ein
bisschen
drehen.

Also, ,ein
bisschen
größer.....d
arf's schon
sein.

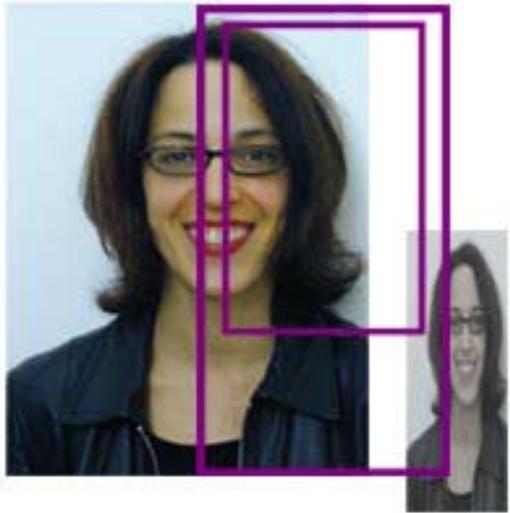


Geschichte mit kurzem **O. So.**
So?

Sooohhh?

Soso... .

Wie war
das mit
der
Schärfe??



soso?

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „TIFF (Unkomprimiert)“
benötigt.

Ooooooh lala! Oder So?!

Anmerkung:

Die im Text mehrfach erwähnte DVNLP-Schrift kann angefordert werden unter: **www.dvnlp.de**. Oder Sie können / Du kannst Dir die Online-Version „Denkanstösse“ direkt als pdf-Datei laden.

Alles Gute.