

NLP-Grundlagen

Kompakte Einführung in die spannende Welt des NLP
von Etienne Dubach

NLP

Practitioner Level

1. GRUNDLAGEN DES MODELLS VON NLP

MINI-GESCHICHTE DES NLP

In den siebziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts modellierten (Modellieren= Exaktes Nachahmen von erfolgreichen Strategien und Denkweisen) Richard Bandler (Mathematiker, Computerfachmann und Gestalttherapeut) und John Grinder (Assistenzprofessor für Linguistik) vier sehr faszinierende Persönlichkeiten: Dr. Milton Erickson, ein sehr bedeutender Hypnotherapeut; Virginia Satir, eine außergewöhnliche Familientherapeutin; Fritz Perls, den Vater der Gestalttherapie; und Gregory Bateson, einem unglaublich intellektuellen und vielseitigen Philosophen und Anthropologen.

Nachdem sie die Strategien und Denkweisen dieser Meister der Kommunikation erkannt hatten, begannen sie diese in Workshops und Seminaren an Studenten weiterzugeben und weiterzu-entwickeln. Inzwischen hat sich NLP weltweit verbreitet und wird in zahlreichen Bereichen, wie z.B. Therapie, Beziehung, Verkauf, Sport und Erziehung verwendet.

BEGRIFF NLP

NLP IST EIN PSYCHOLOGISCHES MODELL

John Grinder sagte einmal:

„Wir haben zwar ein Gehirn mit unglaublich vielen potenziellen Fähigkeiten, doch uns fehlt zu deren Nutzung die Gebrauchsanweisung. NLP stellt so eine Gebrauchsanleitung dar.“

Neuro bezieht sich auf die Funktionen des Gehirns und des gesamten Nervensystems – von dort werden unsere Gedanken, Handlungen und Gefühle gesteuert.

Linguistisch bedeutet, dass wir über unsere Sprache unsere Welt und die Welt anderer Menschen berühren und beeinflussen können.

Programmieren bezeichnet die Möglichkeit eines gezielten Eingriffes in unsere Gedanken, Handlungen und Gefühle, um durch eine Veränderung zu den erwünschten Verhaltensweisen oder Gefühlen zu gelangen.

GRUNDANNAHMEN DES NLP

Im Folgenden sind einige wichtige Grundannahmen im Modell von NLP erklärt und kompakt erläutert. Das Leben nach -und mit diesen Grundannahmen kann Ihr Leben erleichtern und bereichern. Diese Grundannahmen liegen allen NLP-Interventionen und Übungen zugrunde und sie bilden die Basis für den freien und ziel- sowie lösungsorientierten Umgang mit Mitmenschen und dem eigenen Leben.

1. **Eine Landkarte ist nicht das beschriebene Gebiet selbst.**

Wir haben von der Welt um uns eine geistige innere Landkarten (Repräsentation) erstellt, mit welcher wir uns zurechtfinden können. Diese Landkarte ist aber nicht die Welt an sich, sondern nur unser persönliches subjektives Abbild davon.

2. **Jeder hat seine eigene Landkarte der Welt.**

Keiner hat dieselbe Erfahrung und Prägung und daher hat keiner dieselbe persönliche subjektive Landkarte der Welt.

3. **Es gibt keine richtigen und falschen Landkarten der Welt.**

Weder Sie noch jemand anderes kann mit Sicherheit sagen, das die eigene Landkarte der Welt die korrekte Landkarte der Welt ist. Jeder hat seine eigene Welt und jeder hat in seiner eigenen Erfahrung die richtige Landkarte. Andere Menschen besitzen andere Erfahrungen und Prägungen und für diese Menschen ist deren Landkarte die richtige und wahre.

4. **Veränderung ist möglich, wenn wir es wünschen.**

Der Glaube daran, etwas verändern zu können ist Voraussetzung dafür, dass Veränderung stattfinden kann. Sobald sie sich Veränderung wünschen und daran glauben können, ermöglichen sie diese.

5. **Menschen haben bereits alle Ressourcen für jede gewünschte Veränderung in sich.**

Was Sie für Ihre Veränderung brauchen, haben sie bereits in sich oder sie sind in der Lage, sich diese Ressourcen anzueignen, bzw. zu erhalten. Es gibt keine hilflosen Menschen, welche eine Veränderung nicht aus eigener Kraft bewerkstelligen können.

6. **Menschen treffen stets die beste ihnen zur Verfügung stehende Wahl.**

Wir tun alles aus bestem Wissen und Gewissen. Wenn in ihrer Wahrnehmung ein Mensch etwas Unsinniges tut, dann hat dieser Mensch in diesem Moment keine besseren Verhaltensweisen für sich entdeckt und tut das, was er tut im Glauben daran, dass es das (einzig) richtige ist in seiner Landkarte der Welt. Diese Grundannahme/Haltung ist hier grundsätzlich und wertfrei zu betrachten. Das heisst, dass auch ein Diebstahl die beste Wahl für einen Menschen ist in dem Moment- ohne hier den Diebstahl als gut oder schlecht zu bewerten.

7. **Hinter jedem auch noch so problematischem Verhalten/Symptom steckt eine gute Absicht.** Das Bewusstsein und auch das Unterbewusstsein handeln mit positiver Absicht, auch wenn diese Absicht nicht sogleich als positive erkannt wird. Es gilt, diese gute Absicht zu erkennen um das Verhalten/Symptom verändern zu können. So ist z.B. das Rauchen ein negatives Verhalten, doch könnten sie dahinter erkennen wie das rauchen hilft, sich zu entspannen; oder wie es hilft in Kontakt mit Menschen zu kommen.

8. **In der Kommunikation gibt es keine Fehler, sondern nur Feedback, aus dem wir lernen können.**

Wenn wir jemandem etwas erklären, und dieser versteht uns nicht, dann haben wir uns nicht so ausgedrückt, dass der Gegenüber es verstehen konnte. Wir müssen also versuchen uns anders auszudrücken. Es war kein Fehler, den wir begangen haben als wir es versuchten zu erklären, sondern lediglich unser erster Versuch, dem Gegenüber in seiner Welt aus unserer Welt etwas mitzuteilen. Da er es nicht verstanden hat, ist dies ein Feedback für uns, ihm den Sachverhalt anders und seiner Welt ähnlicher zu kommunizieren.

9. **Wenn etwas nicht funktioniert, dann tue etwas anderes.**

Wie bei der vorherigen Annahme gilt auch hier: Es gibt keine Fehler und Versagen, sondern nur Feedback. Versagt haben sie nur, wenn sie es aufgeben, ein Ziel zu verfolgen. Solange sie auf immer neue Wege versuchen, etwas zu erreichen, sind sie auf dem Weg zum Erfolg. Was bei dieser Vorgehensweise wichtig ist, ist die Fähigkeit, flexibel handeln zu können. Je flexibler sie werden, desto grösseren Handlungsspielraum haben sie und desto verschiedene neue Wege können sie gehen, um ihr Ziel zu erreichen.

Um eine leistungsfähige Glühbirne zu bauen, waren für Thomas Edison mehr als 1000 Versuche nötig gewesen.

Auf die Frage, wie er mit diesen 1000 Fehlschlägen klargekommen wäre, antwortete Edison: „Wieso Fehlschläge? Ich habe 1000 Arten entdeckt, wie die Glühbirne nicht funktioniert.“

ZIEL- UND LÖSUNGSORIENTIERUNG IM NLP

Es wurde erkannt, wie unwichtig das präzise Kennen des Problemursprunges sein kann, um zur Lösung des Problems zu kommen. Eine klare Zielorientierung beschleunigt das Erreichen eines Zieles oder das Lösen eines Problems. Solange sie sich auf das Problem konzentrieren, löst sich dieses nur schwer. Wenn sie sich auf Lösungen und ihre Ziele konzentrieren, setzen die eigenen Kräfte in diese Richtung ein und beschleunigen deren Erreichung.

Der NLP- Anwender bleibt daher nicht lange in einem Problemzustand (Stuck-State) hängen, sondern fokussiert sich auf mögliche Lösungen des Problems oder neue Ziele, um dem Problem nicht erneut zu begegnen. Eine wichtige Frage hierbei ist folgende: „Welche Ressourcen bräuchte xy nun- welche Ressourcen fehlen noch?“

ZIELE ERREICHEN: „SMART ZIELE“

Wer sich klar definierte Ziele setzt, erhöht stark die Chancen, die gesetzten Ziele auch zu erreichen.

„Wer nicht genau weiß, wo er hin will, muss sich nicht wundern, wenn er da ankommt wo er bestimmt nicht hinwollte.“

Klare Ziele setzen sie sich am besten „SMART“- das heißt:

- **S**pezifisch
- **M**essbar
- **A**traktiv
- **R**ealistisch
- **T**erminiert

Spezifisch: Was/wie viel genau wollen sie erreichen? Wollen sie einige Kunden anrufen oder 20? Wollen sie etwas am Körper abnehmen oder wollen sie 3 Kilo an der Hüfte abnehmen? Das Ziel soll so konkret definiert wie möglich sein.

Messbar: Woran machen sie es fest, wenn sie das Ziel erreicht haben? Welches sind die Kriterien, welche ihnen beweisen, dass sie das Ziel erreicht haben? Wenn Sie sich sagen, sie wollen z.B. besser chinesisch sprechen, wieviel ist dann „besser“? Wenn sie sich jedoch sagen, sie wollen mit einem Chinesen während 5 Minuten ein reges Smalltalk-Gespräch führen können, ohne vor Nervosität rot zu werden, dann ist dies ein sehr messbares Ziel.

Attraktiv: Sich ein Ziel auszumalen macht Spass und Sinn. Ein Ziel, welches nicht sehr anziehend wirkt, ist ein zu schwaches Ziel und wird seltener erreicht. Fragen sie sich, was bei ihrem Ziel alles vorhanden sein müsste, damit es noch attraktiver wirkt. Malen sie sich ihr Ziel in satten Farben aus und erfinden sie noch einen Kurzfilm über den Triumph ihrer Zielerreichung. Was fühlen und hören sie, wenn sie Ihr Ziel erreicht haben? Wie wird es sein, wenn sie ihr Ziel erreicht haben? Erlauben sie sich, die Zielerreichung bereits jetzt zu erleben!

Realistisch: Was für andere als realistisch gilt, muss für sie nicht unbedingt auch realistisch sein. Wichtig ist nur, dass sie daran glauben, ihr Ziel erreichen zu können. Wenn sie sich nicht vorstellen können, wie sie selbst das Ziel erreichen werden, überdenken sie das Ziel und gestalten den Weg dahin in kleinere, „realistischere“ Teilziele, welche sie sich dann wiederum SMART gestalten.

Terminiert: Bis wann genau soll ihr Ziel erreicht sein? Wenn sie sich einen Endtermin für Ihr Ziel setzen, erhält dieses Ziel eine Dringlichkeit, welches sie unterstützt, am Ball zu bleiben. Je dringender etwas in Ihrem Leben ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie sich als erstes darum kümmern. Eine gute Formulierung wäre z.B.: „ Bis zum 30. März werde ich...“

Beispiel zu SMARTen Zielen:

Folgendes Ziel soll SMART formuliert werden:

„Ich möchte gesünder essen und dadurch abnehmen“.

SMART formuliert könnte dieses Ziel so lauten:

„Bis zum 30. März werde ich mich an Ernährungsplan xy halten und dadurch 6 Kilo abnehmen (Also: 63 Kilo auf der Waage ablesen können) .

Mit wöchentlich dreimal 30 Minuten Laufen und 3 Liter Wasser trinken täglich unterstütze ich es, an Bauch und Hüfte abzunehmen. Wenn ich es geschafft habe, passen mir die Hosen, welche ich vor 3 Jahren trug, wieder und ich fühle mich vital und fit!“

RAPPORT

Eine positive Beziehung zwischen Individuen wird im NLP „Rapport“ genannt. Eine positive Beziehung basiert auf Verständnis und Vertrauen. Rapport mit einem Klienten ist dann erreicht, wenn er das Gefühl hat, verstanden zu werden und wenn er fühlt, daß die Bedeutung und Komplexität seiner persönlichen Erfahrung wertgeschätzt wird.

Rapport herstellen zu können bedeutet, die Welt des Anderen zu betreten und zu ihm eine Brücke zu bauen. Es bedeutet, Menschen auf ihrem Niveau anzusprechen und deren Sprache zu verwenden, um Ihnen Gedanken zu übermitteln, die sie nicht verstanden hätten, wären die in einer anderen Form dargestellt worden. Dadurch erkennen die Menschen den NLP-Anwender als einen der ihren.

Rapport aufbauen zu können ist die Fähigkeit, die Unterstützung und Mitarbeit anderer zu erhalten bzw. andere dahin zu führen, das zu tun, was man selbst will.

Rapport herzustellen ist der beste Weg, den Widerstand anderer subtil zu überwinden.

Wie baue ich Rapport auf?

Es wurde festgestellt, dass Menschen welche bereits einen tiefen Kontakt zueinander haben, sich in ihrem Ausdrucksverhalten aneinander anpassen. Dieses Prinzip lässt sich auch umkehren: Durch Anpassung des eigene Ausdrucksverhaltens an den anderen, kann Rapport zu ihm hergestellt werden.

Pacing bedeutet genau dies: Sich im Ausdrucksverhalten an den anderen anpassen, jedoch nicht in übertriebenem Masse, um es nicht lächerlich erscheinen zu lassen.

Möglichkeiten um Rapport mit einer Person aufzubauen:

Körperhaltung:

- *Sie lehnt sich vor, ich lehne mich auch vor.*
- *Sie überkreuzt die Beine, ich ebenfalls kurz darauf.*

Mimik:

- *Sie lächelt, ich lächle auch.*

Gestik:

- *Sie gestikuliert wild, ich übernehme den Rythmus der Gestik zum Beispiel mit einem Kopfnicken (um die Person nicht merklich nachzuahmen)*

Sprechweise:

- *Sie spricht schnell, ich passe mich der Geschwindigkeit an*
- *Sie spricht in hoher Stimmlage, ich ebenso*

Sprachstil:

- *Sie nutzt spezifische Worte, ich greife diese auf und nutze sie auch*

Wenn sie sich eine Weile dem Partner angeglichen haben und den Rapport hergestellt haben- also das Gefühl haben, eine Brücke geschlagen zu haben-, sind sie viel leichter in der Lage, den Gegenüber für Ihre Dinge interessieren zu können und sie können auf Ihren Gegenüber besser Einfluss nehmen.

REPRÄSENTATIONSSYSTEME: V-A-K-O-G

Wir erleben die Welt durch unsere Sinnesorgane. Der äußere Reiz, z.B. ein Sonnenstrahl oder die Stimme eines Freundes, wird über unser Nervensystem durch elektrische oder chemische Signale in unser Gehirn weitergeleitet. Dort entstehen dann Bilder, Klänge und andere Empfindungen. Diese repräsentieren den äußeren Reiz. Wir kennen 5 Hauptsinnesorgane und daraus ergeben sich die 5 sogenannten „Repräsentationssysteme“ (Die Sinnes-systeme, welche wir nutzen können, um Infor-mationen zu verarbeiten):

- Visuell - Sehen
- Auditiv – Hören
- Kinästhetisch – Fühlen
- Olfaktorisch – Riechen
- Gustatorisch – Schmecken

Der Nutzen des Wissens über V-A-K-O-G

Nach dem NLP-Modell nutzen Menschen diese 5 Sinneskanäle mit unterschiedlichem Schwerpunkt. Indem sie erkennen, welches der 5 Systeme sie am meisten oder am wenigsten nutzen, können sie z.B. ihre optimale Lernmethode ableiten: wenn sie jemand sind, der hauptsächlich kinästhetisch veranlagt ist, dann lernen sie mit visuellen Lernmethoden (Bildvorträge, Videobeitrag) weniger effizient, als mit Lernmethoden, welche sie kinästhetisch anspricht (Atommodell bauen, einen Text abschreiben, eine Theorie auf Papier malen etc).

Das Wissen über Ihr bevorzugtes System/e hilft ihnen auch, zu erkennen, auf welchem Kanal sie

- a. am ehesten überzeugbar sind
- b. Sachverhalte am schnellsten begreifen
- c. die Welt um sich herum hauptsächlich erfahren
- d. mit anderen eher kommunizieren und somit wirken

Wenn Menschen mit unterschiedlich dominantem Repräsentationssystem aufeinander treffen, kann es oft zu Missverständnissen und Kommunikationsschwierigkeiten kommen, da die beiden Personen durch ihre unterschiedliche Präferenz aneinander vorbei reden können.

Um in der Welt des andern zu sprechen, ist es hilfreich, dessen bevorzugtes Repräsentationssystem zu kennen und dieses System mit passenden Signalworten anzusprechen. Das Repräsentationssystem des Gegenübers kann man an unter anderem an den vorherrschenden Signalwörtern erkennen.

Beispiele für Signalwörter:

- **Schauen** sie mal, wie viele Redewendungen Sie finden, wenn sie die **Augen offen halten**.
- **Hören** Sie sich um, welche Formulierungen ihnen **zu Ohren kommen**.
- Es wird ihnen **leicht fallen**, noch mehr **Begriffe** zusammenzutragen.
- Bald werden sie den **Riecher** für diese Sprache und **Geschmack** an ihr finden!

SUBMODALITÄTEN

Submodalitäten sind die Untereinheiten der Hauptsinnesorgane. Im visuellen Sinn kann man z.B. zwischen farbig und schwarzweiß unterscheiden. Im auditiven Bereich z.B. zwischen unterschiedlichen Lautstärken oder der Tonhöhe.

Die spannende Entdeckung vom Mitbegründer Richard Bandler war, dass die Art der Submodalitäten unsere Empfindung zu bestimmten vergangenen oder möglichen zukünftigen Situation nachhaltig beeinflusst. Unsere Gefühle werden also nicht nur vom Inhalt sondern auch von der Art und Weise, wie dieser Inhalt in unserem Gehirn kodiert wird – also welche Submodalitäten er hat - beeinflusst. Wenn sie an etwas denken, was in der Vergangenheit oder der Zukunft liegt und das ihnen als wenig ressourcevoll vorkommt, können sie mit Hilfe der Submodalitäten diese innere Repräsentation gefühlsmässig verändern, um sie weniger unangenehm zu erfahren.

Natürlich können sie sich mit Submodalitäten für zukünftige Ereignisse auch motivieren, indem sie ihre innere Repräsentation davon verändern und es angenehmer und für sie motivierender gestalten.

Beispiele für die drei gängigsten Repräsentationssysteme

Visuelle Submodalitäten:

- Entfernung (nah/fern)
- assoziiert/dissoziiert
- Helligkeit (hell/dunkel)
- scharf/verschwommen
- farbig/schwarzweiß
- Film oder Standbild

Auditiver Submodalitäten:

- Lautstärke (laut/leise)
- Entfernung (nah/fern)
- deutlich/ verschwommen
- Position der Tonquelle
- hoch/tief
- Externe/ Interne Tonquelle

Kinästhetische Submodalitäten:

- Temperatur
- Vibration
- Oberflächen- Beschaffenheit
- Druck

Anwendungsbeispiel:

Stellen sie sich eine unangenehme Situation in Ihrer Vergangenheit oder Zukunft möglichst lebendig in ihrem geistigen Inneren vor und versuchen sie folgendes:

- *machen sie das Bild/den Film heller*
- *fügen sie ein lustiges Kinderlied als Hintergrundmusik in die Szene ein*
- *machen sie das Bild/den Film kleiner und schieben sie die Erinnerung in eine Ecke*

Haben sie bemerkt, wie sich ihre Empfindungen zu der Situation verändert haben?

2. NLP-ANWENDUNGEN

Von nun an geht es darum, Methoden kennenzulernen, mit welchen sie Veränderung bewirken können. Die untenstehenden Techniken werden ihnen helfen ihr Leben in unterschiedlichen Bereichen zu verbessern.

STATE-MANAGEMENT UND PHYSIOLOGIE

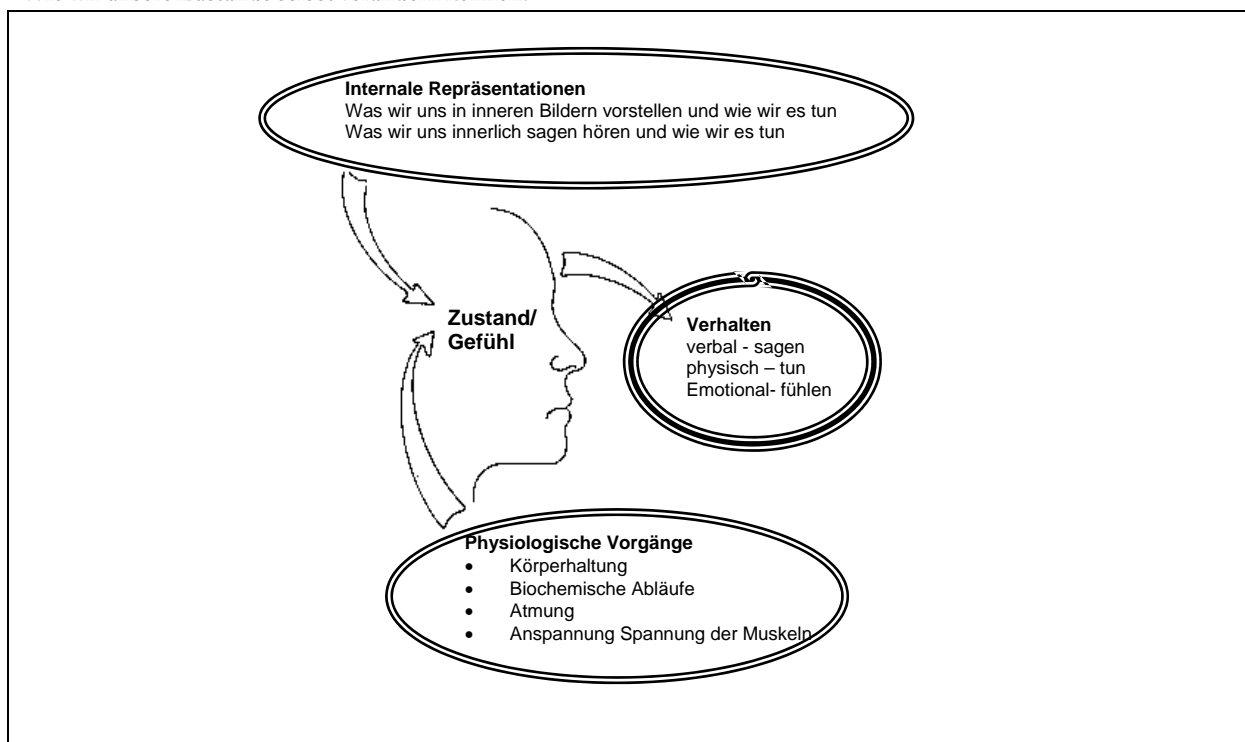
Die Umwelt oder die Lebenssituation wird von vielen Menschen für deren persönliche Stimmung und Zustand verantwortlich gemacht. Das persönliche Befinden und die eigene Stimmung werden jedoch hauptsächlich von jedem einzelnen selbst erzeugt.

Beispiel: Ihr Bekannter sagt, dass dessen Nachbar ihn ärgerte. Im Grunde hat sich ihr Bekannter aber über den Nachbarn geärgert. „Sich ärgern“ ist eine Handlung, welche man selbst erzeugt und erlebt.

Sie sind in der Lage, ihre Gefühle und Zustände auch bewusst zu erzeugen und nicht nur rein reaktiv zur Umwelt zu leben. Jeder ist seiner eigenen Gefühle Schmid.

GRAFIK:

Wie wir unsere Zustände selbst verändern können:



Unser Verhalten hängt entscheidend von unserem Zustand ab und dieser wird sowohl durch unsere internen Repräsentationen als auch durch unsere Physiologie beeinflusst. D.h., sie können Ihren Zustand verändern, indem Sie sich geistig etwas anderes vorstellen oder indem sie Ihre Physiologie verändern und sich kraftvoll und energetisiert hinstellen (Prinzip des „So tuns, als ob“).

Übungen:

- Bevor sie das nächste Mal ihrem Chef etwas Wichtiges mitteilen möchten:
Stellen sie sich den erfolgreichen Ausgang des Gesprächs vor. Visualisieren sie, wie sie glücklich das Büro des Chefs verlassen und sich sagen: „Genial gemacht, ich bin einfach super!“
- Bevor sie etwas Präsentieren müssen oder sich vorstellen gehen:
Stellen sie sich breitbeinig aufrecht hin. Blick nach oben. Bewusst tief atmen. Muskeln anspannen. Stehen sie so wie Herkules stehen würde nach Gewinnen einer Schlacht.

ANKER

Das Prinzip des Ankers stammt aus der klassischen Konditionierungstheorie. Anker sind in der Psychologie laut Ivan Pawlow „Reiz-Reaktionskopplungen“. Ein V-A-K-O-G-Reiz wird mit etwas gekoppelt, das nichts mit dem Reiz zu tun haben muss.

Das kennen sie: Sie hören ein Lied von früher und haben auf einmal die Gefühle oder Erinnerungen von damals. Hier ist die bedingte Reiz-Reaktionskopplung folgende: Lied hören → Gefühle und Erinnerungen von früher erhalten.

Oder sie riechen ein bestimmtes Parfüm einer vergangenen Liebe und fühlen sich plötzlich wieder verliebt. Hier ist die bedingte Kopplung: Parfüm (vielleicht sogar unbewusst) riechen → Sich verliebt fühlen.

Solche Verbindungen, wie sie oben gelesen haben, können wir nutzen, um in wichtigen Momenten (Rede halten, Vorstellungsgespräch, Mitarbeiter schulen etc.) unsere volle potenzielle Leistungsfähigkeit auszuschöpfen. Oft haben wir in solch wichtigen Momenten Mühe, uns zu konzentrieren oder alle unsere Kräfte beisammen zu haben oder aktivieren zu können. Anker helfen uns, unsere benötigten Ressourcen zu aktivieren.

Anker nutzen:

1. Entscheiden sie, welches Gefühl sie später mit einem Anker aktivieren wollen.
2. Suchen sie sich eine Bewegung (Faust ballen z.B.) oder eine Körperhaltung aus, welche sie ankern möchten.
3. Aktivieren des erwünschten Gefühls:
 - a. Erinnern sie sich an einen Moment ihrer Vergangenheit, als sie dieses Gefühl besaßen.
 - b. Machen sie sich eine möglichst genaue Repräsentation dieser Situation (VAKOG)
 - c. Optimieren sie die Submodalitäten und verstärken sie das Gefühl, welches sie damals fühlten.
4. Wenn das Gefühl am intensivsten ist, machen sie ihren Anker (die Bewegung oder die Haltung), welche sie sich überlegt haben.
5. Halten die das Gefühl und ihren Anker einige Sekunden.
6. Entspannen sie sich einige Minuten und testen sie den Anker, indem sie den Anker feuern (d.h. auslösen indem sie die Bewegung machen oder die Haltung einnehmen).
7. Wenn sie das erwünschte Gefühl nie erlebt haben in ihrer Vergangenheit, stellen sie sich vor, wie sich eine ihnen bekannte Person (aus Bekanntenkreis oder Medien) -welche dieses Gefühl mit Sicherheit hätte- fühlen würde und gehen sie wie oben vor, um das Gefühl in ihnen entstehen zu lassen.

Eine andere Möglichkeit, einen guten Zustand durch Anker zu erzeugen, ist die Folgende:

Stellen sie sich eine CD zusammen mit den für sie allerbesten Liedern. Hören sie diese CD, wenn sie einen guten Zustand brauchen, sie werden sich bestimmt schnell besser fühlen.

REFRAMING

Reframing ist ein im NLP sehr stark genutztes Werkzeug, um Ressourcen zu aktivieren, freizulegen und Veränderung zu ermöglichen.

Was ist Reframing?

Die Bedeutung, die ein Ereignis (eine Aussage/ ein Verhalten/ ein Glaubenssatz/ ein Auslöser/ ein Reiz) hat, hängt vom Kontext- also vom Rahmen ab, in den wir es hineinstellen -den wir ihm geben. Ein Frame ist der Rahmen. Reframing bedeutet, einen neuen Rahmen zu konstruieren, eine neue Bedeutung zu geben. Ein Bild kann in einem neuen Rahmen ganz anders aussehen und anders wirken. Wird ein Problem reframed, dann bekommt dasselbe Ereignis eine neue Bedeutung: Neue Reaktionen und neues Verhalten werden möglich. Reframing bezeichnet den Prozess des Umdeutens, des Einnehmens einer neuen Perspektive, einer neuen Art der Wahrnehmung, einen neuen Interpretation.

Wenn sie in ihrem Leben genau hinschauen, dann haben Probleme oder Schwierigkeiten- sei es nun vergangen, jetzt oder erst in der Zukunft- oft auch einen positiven Aspekt zu bieten.

Hier hilft auch die Frage: „ Was könnte an xy hilfreich sein oder was könnte es anderes bedeuten als das negative, was ich bis jetzt darin gesehen habe?“

Beispiele für Reframings

- *Täglich wird der von der Mutter frisch gesaugte Teppich durch die hereinspazierende Familie verdreckt. Die Mutter könnte sich darüber aufregen und die Familienmitglieder als respektlos ansehen. Sie könnte die Situation für sich aber auch reframen und erkennen, dass die Spuren ein Zeichen davon sind, das ihr Haus belebt ist mit Menschen welche sie liebt.*
(Der andere Bedeutungsblickwinkel „Dreckiger Teppich bedeutet, dass meine Lieben im Haus sind“ ermöglicht der Mutter, sich weniger darüber aufzuregen)
- *Der Vater sieht seine Tochter als sture Persönlichkeit und stört sich stark daran. Er könnte aber die Eigenschaft seiner Tochter auch als sehr nützlich erkennen, zum Beispiel, wenn sie auf der Strasse von einem Mann belästigt würde. Mit dieser Perspektive ist die Eigenschaft der Tochter viel positiver.*
(Der andere Rahmen in welcher der Vater seine Tochter sehen kann -Sturheit auf der Strasse und nicht nur zuhause- hilft dem Vater, den Persönlichkeitszug seiner Tochter eher anzunehmen)

Beim Reframing eigener oder fremder Verhaltensweisen ist es besonders wichtig, das Verhalten von der Absicht trennen zu können. Es gibt einen Unterschied zwischen dem was man tut, und dem was man eigentlich durch dieses Verhalten zu erreichen versucht. Wie bereits in einer der Grundannahmen beschrieben, steckt hinter jedem Verhalten grundsätzlich eine gute Absicht, auch wenn diese nicht sofort ersichtlich ist.

Beispiel „Der hart arbeitende Mann“

- Verhalten des Mannes: *Der Mann arbeitet sehr viel und ist somit selten zuhause bei der Familie*
- Mögliche Wirkung auf andere: *Die Familie könnte denken, er kümmert sich nicht um die Familie*
- Die eigentliche Absicht des Mannes: *Er liebt die Familie und möchte mehr Geld für sie verdienen*

KOMMUNIKATION VERBESSERN

In diesem Abschnitt geht es darum, wie sie ihre Kommunikationsfähigkeiten steigern können. Das Ziel hierbei ist, dass sie sich und ihren Mitmenschen ermöglichen, sich effektiver auszudrücken.

Meta-Modell der Sprache

Das sogenannte Meta-Modell der Sprache ist eine Methode, fehlende Informationen zu erfragen. Dabei ist besonders auf drei Gruppen der Informationsveränderung zu achten:

- Tilgung: Relevante Informationen werden weggelassen.
- Generalisierung: Informationen von einzelnen oder wenigen Ereignissen oder Erfahrungen werden verallgemeinert, also als allgemeingültig angesehen.
- Verzerrung: Informationen werden z.B. durch Stimmungen verändert (rosarote Brille, dunkle Wolke der Schlechtgelaunten...) und verzerrt wahrgenommen.

Um die Kommunikationsqualität und zu steigern, gibt es präzisierende Fragen, welche bei bestimmten Sprachmustern eingesetzt werden können, um ein tieferes Verständnis für den Gesprächspartner zu erlangen und ihm zu helfen, sich genauer auszudrücken.

Das Präzisionsmodell kann zum Sammeln von Informationen, z.B. darüber, worin ein behauptetes Problem nun wirklich besteht, genutzt werden. Die Informationen, die wir mit Sprache austauschen, sind oft vage und mehrdeutig. Das Präzisionsmodell schärft die Sinne für die Gefahren einer vagen Sprache und gibt Anleitungen für eine präzise Sprache.

Jeder von uns hat unterschiedliche Lebenserfahrung, Prägungen und WahrnehmungsfILTER. Dadurch hat jeder sozusagen eine eigene Landkarte der Welt für sich erstellt.

Die Landkarte der Welt in unserem Kopf können wir nie vollständig beschreiben und drücken uns daher in Gesprächen oft sehr unpräzise aus. Viele für den Hörer wichtige Informationen werden dann nicht erwähnt.

Beispiel:

„Ich möchte gerne eine Führungsposition haben, dafür bin ich aber zu jung. Jeder andere könnte es besser als ich. Man sagt, ich wäre nicht begabt dafür. Ich kann es wohl einfach nicht.“

In diesem Beispiel gibt es viele vage und unpräzise Mitteilungen, welche hinterfragt werden können.

Um eine präzisere Sprache beim Gegenüber zu erzielen, sind hier 5 Frageformen erwähnt, welche bei bestimmten Äußerungen des Gegenübers eingesetzt werden können. Mit ein wenig Übung erkennen sie schon bald ohne -oder durch ähnliche Signalwörter- welche Frageform angebracht ist.

5 Frageformen:

- Signalwörter: „immer“, „alle“, „keine“, „nie“, „jeder“ ...
 - Wirklich... immer/ alle/ keine/ nie/ jeder...?
- „das ärgert mich“, „du enttäuscht mich“, „es war schlecht“, „das regt mich auf“ ...
 - Was genau daran... ärgert dich/ enttäuscht dich/ regt dich auf...?
 - Wie genau... habe ich dich enttäuscht/ habe ich dich aufgeregt...?
- „zu teuer“, „zu kurz“, „zu alt“, „der Dümme“, „der Beste“
 - Im Vergleich zu was/wem... ist das zu teuer/ zu kurz/ bist du der Dümme/ ist das das Beste...?
- „es geht nicht“, „ich kann nicht“, „nicht zu schaffen“
 - Angenommen es ginge, was wäre wenn es zu schaffen wäre...?
- „die ändern“, „es“, „man“
 - Wer genau sagte das/ wer ist man?

Weichspüler- Worte

Sprache hat die Fähigkeit, unser Leben zu gestalten. Wenn sie in ihrem aktiven Wortschatz Worte benutzen, die sie von Taten abhalten, werden sie länger brauchen, um ihre Ziele zu erreichen. Solche Worte sind unter anderem

- „Ich sollte/ Ich müsste/ Ich könnte“
 - o Dies hält sie davon ab, tatsächlich etwas zu unternehmen
- „Man (... müsste mal das Klo putzen...)“
 - o Dies ist oft eine indirekte und verschleierte Aufforderung an den andern, etwas zu tun. Es ist eine „an niemanden gerichtete Aussage“ und die Chance ist klein, dass darauf eine Re-Aktion folgt.
- „Eigentlich (... wollte ich schon immer..., aber...)“
 - o Dies nimmt sie aus der Verantwortung für ihr Tun, da es meist eine Entschuldigung ist oder mögliche Hinderungsgründe ankündigt.

Streichen die diese Worte bewusst aus ihrem Wortschatz und ersetzen sie sie mit

- „Ich werde/ werde nicht...“
- „Ich (... werde das Klo putzen)“ oder „Du (könntest Du das Klo putzen?)“
- Lassen sie „eigentlich“ ersatzlos weg und sie machen konkretere und aktivierendere Aussagen.

Das Wort „Aber“

Wenn sie im Gespräch das Wort „aber“ benutzen, provozieren sie bei ihrem Gegenüber Widerstand. Nutzen sie anstelle dafür das Wort „und“.

Beispiel:

„Was du gesagt hast, macht Sinn, aber ich finde, dass Du es auch anders sehen kannst“.

Ersetzen sie nun das „aber“ mit dem Wörtchen „und“:

„Was du gesagt hast, macht Sinn, und ich finde, dass du es auch anders sehen kannst“

„Und“ vermehrt zu nutzen ist etwas gewöhnungsbedürftig, doch fordert es viel weniger den Widerspruch des anderen heraus.

3. NLP-TECHNIKEN

Untenstehend finden sie 2 der vielen möglichen NLP-Techniken beschrieben. Beide Techniken sind hocheffektiv und gehören zu den viel genutzten Techniken im Modell von NLP.

Walt Disneys Kreativitäts-Strategie

Walt Disney entwickelte eine Kreativitäts-Strategie, welche vom NLP adaptiert wurde. Um neue Ideen zu entwickeln und zu planen, um sie danach zu realisieren, nutzte Walt Disney 3 räumlich getrennte Positionen. Sein berühmtestes Resultat der Anwendung dieser Technik ist das bekannte Disney-Land in Kalifornien.

Er unterschied die Position des Träumers, des Planers und des Kritikers. Sobald er auf einer Position stand durfte er im Bezug auf die jeweiligen Eigenschaften der Position nur entweder von seinem Ziel träumen (kreieren, Ideen einbringen, neue Möglichkeiten finden...) sein Ziel planen (wie, was, wo, wann, wer) oder die laufende Planung des Zieles kritisieren (Mankos aufzeigen, in Frage stellen, hinterfragen).

Anwendung

- Nehmen sie sich 1 Stunde Zeit, um einen ihrer Träume oder Wünsche zu bearbeiten.
- Stellen sie 3 Stühle in einem Dreieck in einen Raum und definieren sie für jeden Stuhl eine Position (1 Stuhl sei der Träumerstuhl, 1 Stuhl der Planerstuhl und ein Stuhl sei der Kritikerstuhl)
- Nun setzen sie sich auf die Träumersposition und malen sich den Traum oder Wunsch so bunt aus wie sie wollen. Alles ist erlaubt, nur dürfen sie ihren Traum weder bereits planen noch kritisieren.
- Nach dem Träumerstuhl setzen sie sich auf den Planerstuhl und stellen sich vor, wie sie den vom Träumer erträumten Traum als Ziel erreichen könnten. An was müsste alles gedacht werden? Welche Ressourcen werden benötigt- wann, was und wie viel? Wie könnten sie das Projekt organisieren, dass es klappen könnte? Alles ist erlaubt, nur dürfen sie ihr Traum/Ziel weder weiterträumen, noch kritisieren.
- Nachdem sie den Planer erlebt haben, setzen sie sich auf den Kritikerstuhl und betrachten das Projekt mit konstruktiver Kritik. Wo fehlt noch etwas, wo kann etwas noch nicht funktionieren?
- Nachdem sie alle 3 Stühle erfahren haben, können sie mit den neuen Informationen der drei Positionen erneut im Träumer das Projekt vertiefen, indem sie die gewonnenen Ressourcen nutzen. Sie bewegen sich so lange zwischen den 3 Stühlen, bis ihr Projekt eine für sie passende Form angenommen hat und sie glauben, dieses Ziel in der zuletzt definierten Form auch erreichen zu können

Der Vorteil dieser Technik ist Folgende:

Durch die Trennung von Träumer/Planer und Kritiker hat jede Sitzposition/Stuhl eine ganz eigene Dynamik. Da sie im Träumer nur träumen und erfinden, wird diese Sitzposition/Stuhl immer kraftvoller, was ihre Kreativität betrifft.

Dasselbe gilt für die anderen Positionen/Stühle. Die Struktur der Technik hilft ihnen, ihren Wunsch klarer, schneller und realistischer zu gestalten, als wenn sie sich nur an ihrem Bürotisch sitzen und über ihrem Wunsch brüten.

Fast Phobia Cure

Ängste gibt es in vielen Bereichen unseres Lebens. Die „Fast Phobia Cure“ hilft ihnen, kleine Ängste wie auch große Ängste wie z.B. Höhenangst oder Angst vor Spinnen loszuwerden.

Im Folgenden finden sie eine Anleitung, wie sie die Technik anwenden können.

Erfahren sie diese Technik und fragen sie sich danach, inwieweit sich ihr Gefühl gegenüber ihrer Angst verändert hat. Testen sie den Erfolg sobald als möglich. Wenn sich der gewünschte Erfolg noch nicht eingestellt hat, dann wiederholen sie die Technik noch einige Male mit voller Konzentration und Energie, um den Effekt zu vertiefen.

Anwendung

1. Stellen sie sich vor, vielleicht mit geschlossenen Augen, wie sie in einem Kinosaal sitzen.
2. Stellen sie sich vor, sie sehen auf der Leinwand vor ihnen einen Schwarz-Weiss-Film.
 - a. Jemand -der genauso ausschaut wie sie- erlebt eine Situation, in welcher genau das passiert, wovor sie Angst haben.
 - b. Sehen sie bildhaft –auch mit Fantasie- wie sich in diesem Schwarzweiss-Film ihr Double ihrer Angst gegenüber sieht.
 - c. Schauen sie sich den Film bis zum bitteren Ende an- und vergessen sie nicht: sie sind nur Zuschauer!
3. Stoppen sie den inneren Film im schlimmsten Moment.
4. Stellen sie sich vor, sie schweben aus dem Kinosessel in die Person, welche dort im Film zu sehen war. Schlüpfen sie in das Standbild der schlimmsten Situation hinein.
5. Machen sie das Bild farbig und schauen sie sich kurz in dieser Situation um- auch wenn es für einen Moment vielleicht nicht sehr angenehm sein wird.
6. Nun kommt das Wichtigste:
 - a. Lassen sie den Film rückwärts laufen mit ihnen in der Situation darin.
 - b. So schnell es geht läuft die Situation rückwärts zu dem Zeitpunkt, an welchem sie in absoluter Sicherheit sind (also vor dem eigentlichen Eintreffen der Angst-Situation).
 - c. Wenn sie am sicheren Punkt des inneren Filmes angekommen sind, holen sie Luft und treten aus dem Film heraus.
 - d. Gehen sie nochmals in das S/W Standbild der schlimmsten Situation hinein und machen sie das Bild wieder farbig.
 - e. Beginnen sie nochmals bei a.
 - f. Wiederholen sie diesen ablauf etwa 5-10 mal. Versuchen sie, die Situation immer schneller rückwärts laufen zu lassen und hören sie auch, wie die Geräusche in dieser Szene rückwärts abspielen. Die Szene sollte zuletzt nur noch etwa 2-5 Sekunden dauern.