



NLP-Einführungsseminar

“Wenn Du tust, was Du schon immer getan hast, wirst Du bekommen, was Du immer bekommen hast! Wenn Du das, was Du willst nicht bekommst, dann tue etwas anderes!”

Richard Bandler (Entwickler von NLP)

Es war einmal vor langer, langer Zeit -vermutlich im amerikanischen Mittelwesten, aber das weiß man nicht mehr so genau- ein Bauer. Die Lieblingsbeschäftigung dieses Bauern war sein Mais. Er züchtete, kreuzte, experimentierte mit Dünger und versuchte, seinen Mais zu verbessern. Er konnte auch die Früchte seiner Arbeit ernten, denn bei jedem Erntedankfest traten die Bauern der Umgebung mit ihrem Mais gegeneinander an. Der Mais wurde gekostet, gewogen, die Farbe beurteilt, die Höhe der Maispflanzen gemessen und vieles mehr. Am Abend stand dann der Sieger fest. Den besten Mais hatte wie immer unser Bauer gewonnen. Diesmal aber waren Journalisten anwesend, die vom tollen Mais dieses Bauern gehört hatten und darüber berichten wollten. Die waren sehr verwundert, als der Bauer jedem seiner Nachbarn, ein paar Säcke Saatgut von seinem Mais schenkte. "Warum tun Sie das? Sie arbeiten das ganze Jahr, haben den besten Mais der ganzen Gegend und jetzt verschenken Sie ihn an Ihre Nachbarn? Dann haben die ja auch den guten Mais und nächstes Jahr haben Sie dann keinen Vorteil mehr!" Der Bauer antwortete: "Ja, das mach ich jedes Jahr so! Das ist ja das Geheimnis meines Erfolges. Ich schenke allen meinen Nachbarn meinen Mais. Die bauen ihn dann auf ihren Feldern rund um meine Felder an. Dadurch wird mein Mais in der Mitte nur von erstklassigem Mais bestäubt. Darum hab ich den besten Mais! Wenn man nicht das Beste, das man hat, weitergibt, wie soll dann was Gutes zurückkommen?"

Please Copy

NLP ist vermutlich eines der effektivsten Veränderungswerkzeuge, die derzeit bekannt sind. Wir glauben, dass es wichtig ist, dieses "Know How" all den Menschen zugänglich zu machen, die es verwenden und davon profitieren möchten. Daher sind sämtliche Unterlagen und Publikationen von NLP-direkt mit dem "(Please Copy)"- Vermerk versehen. Du kannst diese Unterlagen in jeder Form vervielfältigen und weitergeben. Wir bitten Dich jedoch, den Verweis auf "NLP-direkt" mit weiter zu geben, damit sich der Empfänger an uns wenden kann, sollte er Fragen zu den Unterlagen haben.

"Wir wünschen Dir viel Vergnügen beim Studium dieser Seiten und bei unserem Seminar!"

Franz Podek

Marijana Simkovic

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	04
Entwicklung und Geschichte.....	04
Pragmatischer Konstruktivismus	05
Grundannahmen des NLP.....	05
Kommunikationsmodell	07
Wahrnehmungsgenauigkeit	07
Rapport	07
VAKOG	08
Augenzugangshinweise.....	08
Ziele.....	09
NLP-Modelle	10
Submodalitäten.....	11
Ankern.....	12
Metaprogramme	13
Literaturhinweise	15

Einleitung

Neuro

Wir nehmen die Welt mit unseren Sinnesorganen wahr, leiten diese Wahrnehmungen über unser Nervensystem in unser Gehirn, verarbeiten dort die Informationen, um dann unsere Handlungsimpulse wieder über das Nervensystem auf unseren Körper, und damit auf die Welt, zu übertragen. Dieses System aus Sinnesorganen, Nervensystem und Gehirn nennen wir im NLP "Neurologie".

Linguistisches

Aus der Summe dieser Wahrnehmungen und Verarbeitungen bilden wir unser Modell der Welt. Dieses Modell teilen wir durch verbale und nonverbale Sprache mit. Die Struktur unseres Modells bildet sich in unseren sprachlichen (=linguistischen) Strukturen ab und kann auch durch Sprachstrukturen beeinflusst und verändert werden.

Programmieren

Diese Strukturen bilden Sequenzen von immer wiederkehrenden Mustern (=Gewohnheiten, Charakter, Stil...). Ziel im NLP ist es, unerwünschte oder ineffektive Muster (=Programme) zu verändern.

Entwicklung und Geschichte

Der Mathematiker und Psychologe Richard Bandler und der Linguist (=Sprachwissenschaftler) John Grinder begannen in den frühen Siebzigerjahren die Muster der damals effektivsten und erfolgreichsten Kommunikatoren der USA auf Gemeinsamkeiten zu untersuchen. Damals waren Milton H. Erickson (Hypnotherapeut und Vater der modernen Hypnose-therapie), Virginia Satir (Entwicklerin der systemischen Familientherapie) und Fritz Perls (Mitentwickler der Gestalttherapie) als "kommunikative Zauberer" bekannt. Diese Drei waren in der Lage, menschliches Verhalten in sehr kurzer Zeit höchst effektiv und ökologisch in die vom Klienten gewünschte Richtung zu verändern.

Bandler und Grinder gelang es, die gemeinsame Grundstruktur der Kommunikationsmuster dieser, scheinbar mit unterschiedlichen Methoden arbeitenden, Therapeuten explizit, lehr- und lernbar zu machen. Ihre Analyse stellten Bandler und Grinder in Programmen zusammen, die linguistisch (=sprachlich) vermittelbar sind und die neurologischen Abläufe im Gehirn und damit unser Verhalten beeinflussen können. Das neuro-linguistische Programmieren (NLP) war geboren.

NLP versteht sich als:

- eine Grundeinstellung zum Leben als Gelegenheit zu lernen (siehe Grundannahmen des NLP)
- als eine Methode, mit der das Erleben und Verhalten erfolgreicher Menschen so modelliert werden kann, dass es für Interessierte nachvollziehbar und erlernbar wird
- als eine Sammlung von anwendungsorientierten Techniken, die direkt (Modelling) oder indirekt (Design) aus obigem Modellierungsprozess hervorgegangen sind

Pragmatischer Konstruktivismus

Konstruktivismus ist jene philosophische Richtung, die meint, wir erschaffen durch unsere Wahrnehmung ein Abbild der Welt in uns. Das, was wir für die "wirkliche Welt" halten, ist nur dieses, durch unsere Wahrnehmung, unsere Erfahrungen und unsere persönliche Geschichte verzerrte Bild, und es gibt keine Möglichkeit für uns, aus diesem verzerrten Bild auszusteigen und mit der Welt "wirklich" in Kontakt zu treten. Die Folgerung daraus ist, den Begriff der "Wahrheit" durch den Begriff der "Nützlichkeit" zu ersetzen. Wir versuchen im NLP, nicht herauszufinden WIE die Dinge wirklich sind, sondern wir suchen nach Modellen, die - wenn man so tut, als wenn sie wahr wären- nützliche Ergebnisse bringen. Ein großer Teil der Effektivität des NLP ergibt sich aus dem Respekt und der Achtung vor der Subjektivität und Einzigartigkeit jedes Menschen. Die Arbeit mit NLP stellt an den NLP-Praktizierenden sehr hohe Anforderungen, da keine Standardlösungen auf jeden Menschen angewendet werden, sondern versucht wird, im subjektiven System des Einzelnen Ressourcen zu aktivieren und eine dem Weltbild des Klienten angemessene und ökologische Lösung zu finden. Bekannte Vertreter des Konstruktivismus sind Paul Watzlawick, Heinz von Foerster, und Ernst von Glasersfeld

Die Grundannahmen des NLP

fassen die Einstellung, das Welt- und Menschenbild des NLP in einigen Leitsätzen zusammen. Diese Grundhaltung wurde von Bandler und Grinder bei fast allen exzellenten Kommunikatoren gefunden. Wir erheben keinen Anspruch darauf, dass diese Einstellung die "Wahrheit" oder "richtig" ist. Wir empfehlen aber, für eine Zeit so zu tun als ob diese Sätze wahr und richtig wären und darauf zu achten, was sich in der Kommunikation verändert.

Erkenntnistheorie

- Die Landkarte ist nicht das Gebiet! Wir Menschen sind Kartographen, und unsere Landkarten bestehen aus Bildern, Tönen, Gefühlen, Gerüchen und Geschmack. Manche Probleme entstehen dadurch, dass diese innere Landkarte (unsere subjektive Realität) für die Wirklichkeit gehalten wird. Das Ziel im NLP ist es, "nützliche" Landkarten zu erzeugen, die die Menschen dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen.
- Jeder Mensch ist einzigartig und hat sein eigenes Modell der Welt (Landkarte). Hole andere in deren Modell ab!

Wahlfreiheit

- Menschen treffen jeweils die beste, ihnen zur Verfügung stehende Wahl. Wenn Menschen etwas scheinbar Dummes tun dann, ist das ein Hinweis auf eingeschränkte Wahlmöglichkeiten in ihrem Modell der Welt.
- Wahlmöglichkeiten zu haben ist besser, als keine Wahlmöglichkeiten zu haben! Wenn ich nur eine Wahlmöglichkeit habe, bin ich ein Roboter. Bei zwei Möglichkeiten habe ich ein Dilemma. Erst ab drei Möglichkeiten beginnt die Freiheit.
- In jedem System ist das Element mit den meisten Verhaltensmöglichkeiten das Kontrollelement. Wenn ich mehr Kontrolle möchte, ist es nützlich, meine Verhaltensmöglichkeiten zu vermehren.
- Widerstand ist die Folge von zu wenig Verhaltensmöglichkeiten des Kommunikators.

Verhalten

- Hinter jedem Verhalten steht eine positive Absicht! Manchmal ist es nützlich, Verhalten und Absicht von einander zu trennen.
- Jedes Verhalten ist nützlich in einem bestimmten Kontext!

Feedback

- Es gibt kein Versagen, sondern nur Feedback! Wenn ich die Reaktion auf mein Verhalten nicht möchte, kann ich mein Verhalten verändern.

Kommunikation

- Kommunikation ist redundant! Auf allen Sinneskanälen werden permanent Botschaften gesendet. Bei einer kongruenten Botschaft wird auf allen Sinneskanälen der gleiche Inhalt gesendet. Bei inkongruenten Botschaften werden unterschiedliche Botschaften gesendet.
- Die Bedeutung meiner Kommunikation ist die Reaktion, die sie auslöst, ungeachtet meiner ursprünglichen Absicht!
- Kommunikation wird durch offene Sinneskanäle verbessert!

Lernen / Modelling

- Lernen ist eine viel zu wichtige Sache, um es ernst zu nehmen!
- Menschen sind die besten lernenden Systeme! Sie sind "Lernmaschinen".
- Jede Fähigkeit ist erlernbar, wenn sie in genügend kleine Einheiten zerlegt wird.
- Jeder hat bereits alles, was er braucht, in sich! Veränderung bedeutet, die Ressourcen neu zu organisieren.

Das Unbewußte

- Alles Verhalten, Lernen, Verändern ist unbewußt.
- Vertraue Deinem Unbewußten, es ist mächtiger als Dein Bewußtsein!
- Geist und Körper sind Teile desselben Systems und beeinflussen einander.
- Das Unbewußte ist ein System das nach Kongruenz strebt.

Kommunikationsmodell

des NLP beschreibt die wesentlichen Teile, die nach den Modellierungsergebnissen erfolgreicher Kommunikatoren für eine gelungene Kommunikation wesentlich sind. Aufbauend auf einer hohen sinnesspezifischen Wahrnehmung können exzellente Kommunikatoren rasch Kontakt (Rapport) zu ihrem Gegenüber aufbauen und interagieren dann zielgerichtet. Die wesentlichen Grundelemente des NLP-Kommunikationsmodells sind also Wahrnehmungs-genauigkeit, die Fähigkeit Kontakt herzustellen und zu wissen, welches Ziel man erreichen will.

Wahrnehmungsgenauigkeit

ist die Grundlage für jede Kommunikation. Auf etwas, das ich nicht wahrnehmen kann, kann ich auch nicht reagieren. Daher ist die Grundlage jeder NLP-Ausbildung ein umfassendes Wahrnehmungstraining, das darauf abzielt, die Unterscheidungsfähigkeit in jedem Sinneskanal zu erhöhen. Milton H. Erickson z.B. konnte auf zwei Meter Distanz den Puls eines Klienten mitzählen, wenn er dessen Hals und damit die Halsschlagader sehen konnte. Das gab ihm die Möglichkeit, jede Veränderung des Entspannungszustandes seines Klienten zu erkennen und darauf zu reagieren. Fritz Perls konnte an geringsten Veränderungen der Gesichtsfarbe und an der unterschiedlichen Durchblutung der Lippen seiner Klienten erkennen, wie intensiv die Emotionen waren, die sie gerade erlebten. Alle weiteren NLP-Techniken und Prozesse bauen auf diese Wahrnehmungsgenauigkeit auf. Daher wird die Effektivität eines NLP-Anwenders durch seine Wahrnehmungsgenauigkeit bestimmt. Wir verwenden daher in der NLP-Ausbildung viel Zeit darauf, die sinnesspezifische Wahrnehmungs-genauigkeit zu erhöhen.

Rapport

ist ein Begriff aus der Hypnotherapie und beschreibt die Verbindung zwischen zwei oder mehreren Menschen. Rapport ist sozusagen der Draht, der uns in der Kommunikation verbindet. Besteht Rapport, dann gelingt die Kommunikation und führt zu befriedigenden Ergebnissen für beide Seiten. Besteht kein Rapport, endet die Kommunikation oft mit einem Gewinnen/Verlieren-Spiel oder wird überhaupt abgebrochen.

Das NLP-Modell des Rapports gibt uns konkrete Techniken und Handlungsanweisungen, wie wir den Rapport verbessern bzw. erzeugen können. Dazu unterscheiden wir im NLP zwei Phasen:

Pacing (Spiegeln)

auch Matching oder Mirroring genannt, vertieft den Rapport, indem man in das "Weltbild" des Anderen einsteigt. Im verbalen Bereich geschieht dieses Einsteigen durch Angleichen des Sprachniveaus, der Wortwahl, der Lautstärke, des Sprechtempos, der Tonalität und durch die Verwendung sinnesspezifischer Prädikate. Im nonverbalen Bereich geschieht dieses Einsteigen durch Angleichen von Körperhaltung, Sitzposition, Bewegungen, Atemrhythmus, Lidschlag, usw... Dieses Angleichen wirkt in beide Richtungen. Der Gesprächspartner fühlt sich verstanden und wird dadurch offener und neuen Ideen zugänglicher. Man selbst kann durch das Angleichen sehr viel umfangreicher Informationen über den gegenwärtigen Zustand des Kommunikationspartners gewinnen, als dies durch reine Beobachtung möglich wäre. Das Angleichen verändert auch den eigenen emotionalen Zustand und aus einem ICH und einem DU kann ein WIR entstehen. Diese Veränderungen auf der Beziehungsebene haben eine tiefgreifende Wirkung auf den Kommunikationsverlauf.

Leading (Führen)

Sobald guter Rapport besteht, kann man beginnen, eine neue Richtung einzuschlagen. Diese Einladung wird vom Kommunikationspartner dann auch gerne angenommen. Wann immer scheinbar Widerstand entsteht, ist das ein deutliches Zeichen dafür, daß aus dem WIR wieder ein ICH und DU geworden ist.

Jede Kommunikationssituation ist ein permanenter Wechsel zwischen Pacing und Leading.

VAKOG

Das Konzept des VAKOG (=Abkürzung für visuell (=sehen), auditiv (=hören), kinästhetisch (=fühlen), olfaktorisch (=riechen) und gustatorisch (=schmecken)) ist nützlich, um Informationen darüber zu gewinnen, in welchem Sinnessystem mein Kommunikationspartner gerade denkt. Habe ich das erkannt, kann ich mich angleichen und dadurch den Rapport vertiefen. Grundsätzlich gibt es mehrere Möglichkeiten, um zu erkennen, in welchem Sinnessystem mein Gegenüber gerade denkt. Die einfachste Methode ist, auf die verwendeten Prädikate (damit sind im NLP alle Wörter gemeint, die man eindeutig einem Sinnessystem zuordnen kann) zu hören.

- Visuelle Prädikate sind zum Beispiel:
Durchblick, klar sehen, Perspektive, einsehen, leuchtendes Beispiel, gestochen scharf, ...
- Auditiv Prädikate sind zum Beispiel:
klingt gut, klingt sehr harmonisch, ich komme in den Rhythmus, der gute Ton, Taktgefühl, ...
- Kinästhetische Prädikate sind zum Beispiel:
Schritt halten, in Kontakt kommen, anpacken, etwas begreifen, ...

Augenzugangshinweise

Eine weitere Möglichkeit, herauszufinden, in welchem Sinnessystem mein Kommunikationspartner denkt, ist das Konzept der Augenzugangshinweise. Wir haben im NLP herausgefunden, dass etwa 70% der rechtshändigen Mitteleuropäer ihre Augen in unten angeführte Richtungen bewegen, wenn sie nach innen gehen, um Informationen in einem bestimmten Sinnessystem abzurufen. Die restlichen 30% haben auch ein konsistentes Muster, das aber individuell kalibriert (=bestimmt) werden muss. Untenstehendes Modell ist daher nur eine Arbeitshypothese, die individuell überprüft werden muss.

visuell konstruiert

auditiv konstruiert

kinästhetisch



visuell erinnert

auditiv erinnert

auditiv digital

Ziele

Im Gegensatz zu den meisten Richtungen der abendländischen Wissenschaft arbeiten wir im NLP nicht problem-, sondern zielanalytisch. Das bedeutet, wir beschäftigen uns weniger mit den Ursachen und Erklärungen, WARUM bestimmte Dinge sind, wie sie sind, sondern eher mit der Frage, WIE wir einen so attraktiven Zielzustand erzeugen können, daß wir wie von selbst dieses Ziel ansteuern und erreichen. Wir arbeiten im NLP mit dem Modell, dass unser Unbewusstes in der Lage ist, alle unsere Ressourcen so zu organisieren, dass wir einen vorgegebenen Zielzustand erreichen. Die interessante Frage ist jetzt: WIE kann ich meinem Unbewußten einen Zielzustand so vorgeben, daß er verstanden wird? Dafür verwenden wir das Zielmodell, das von erfolgreichen Menschen, die in der Lage waren, sich Ziele zu stecken und diese auch zu erreichen, modelliert wurde. Ein deutliches, für das Unbewusste attraktive Zielbild erhält man, wenn man sich mit folgenden Fragen eingehend beschäftigt:

- 1. Was ist der gegenwärtige bzw. der Ausgangszustand?** Jeder Veränderungsprozess ist ein Weg, und jeder Weg hat einen Ausgangszustand. Viele Probleme entstehen durch das "nicht wahrhaben wollen des Vorhandenen". Selbst wenn zwei Menschen das gleiche Ziel haben, müssen sie unterschiedliche Wege zurücklegen, wenn sie von unterschiedlichen Ausgangspunkten starten.
- 2. Was ist der Zielzustand?** Wie soll es sein? Jetzt gilt es, den Zielzustand möglichst konkret zu definieren. Was möchte ich wann, wo, wie und mit wem erreichen? Der Zielzustand soll:
 - positiv formuliert sein (keine Verneinungen!)
 - konkret formuliert sein (keine Steigerungen oder Vergleiche!)
 - realistisch sein (im eigenen Handlungsspielraum!)
 - sinnesspezifische Erreichungskriterien haben
- 3. Was ist der Effekt?** Warum ist mir die Erreichung dieses Zieles wichtig? Wenn ich dieses Ziel erreicht habe, was wird dann möglich? Was ist der Langzeiteffekt dieses Zieles?
- 4. Vorteile des Ausgangszustandes? Nachteile des Zielzustandes?**
 - Was sind die Vorteile des Ausgangszustandes?
 - Was sind die Nachteile des Zielzustandes?
 - Was sind die Nachteile des Ausgangszustandes?
 - Was sind die Vorteile des Zielzustandes?
- 5. Was sind die Schritte / der Weg vom Ausgangs- zum Zielzustand?** Das ist die eigentliche Programmierung des Unbewussten. Je deutlicher und konkreter ich mir die Schritte auf dem Weg mache, umso besser kann das Unbewusste unterstützen.
- 6. Ressourcen?** Welche Ressourcen hast Du schon? Welche Ressourcen brauchst Du noch?
- 7. Feedback?** Was kannst Du tun, wenn Du vom Kurs abkommst? Wie kannst Du wieder auf Kurs kommen?
- 8. Ökologie? Auswirkungen auf das Umfeld?** Ist das, was ich für die Erreichung des Zieles tun muss, angemessen und ökologisch? Was sind mögliche negative soziale Auswirkungen? Wie kann ich damit umgehen?

NLP-Modelle

NLP ist vor allem eine Einstellung. Mit dieser in den Grundannahmen umrissenen Einstellung wenden wir die Technik des Modellings an, um menschliche Glanzleistungen explizit, lehr- und lernbar zu machen. Aus diesem Modelling ist eine Fülle von NLP-Techniken hervorgegangen, die das NLP wie einen Kometenschweif hinter sich herzieht. Viele Menschen kennen nur diese NLP-Techniken und halten diese für NLP. Tatsächlich handelt es sich nur um ein Nebenprodukt der Anwendung des NLP.

Mittlerweile gibt es sicher über hundert unterschiedliche Modelle, NLP-Techniken und Konzepte für die verschiedensten Anwendungsbereiche. Dabei soll auch der Unterschied zwischen einem umfassenden Modell, einer speziellen NLP-Technik und einem Konzept verdeutlicht werden. Beispielhaft wollen wir uns hier mit folgenden Themen beschäftigen:

Das Modell der Submodalitäten

Als "Modell" bezeichnen wir im NLP ein gedankliches Konstrukt, das uns hilft, unsere subjektive Erfahrung zu organisieren. Wenn dieses Konstrukt mit einer hohen Konsistenz bei vielen Menschen auftritt, kann man es sehr gut für Veränderungsarbeit nützen. Weitere NLP Modelle sind zum Beispiel Timeline (Zeitorganisation), Rapport, Zielmodell, Metamodell, Miltonmodell usw... Auf der Basis dieser Modelle werden dann die NLP-Techniken entwickelt.

Die Technik des Ankerns

Als "Technik" bezeichnen wir im NLP eine Abfolge von Schritten, die vorhersagbare Veränderungen bewirken. Techniken sind quasi die "Kochrezepte" der Veränderungsarbeit im NLP.

Das Konzept der Metaprogramme

Ein "Konzept" ist ein Wahrnehmungsraster, der uns hilft, die überwältigende Flut von Informationen, die uns in einer Kommunikationssituation angeboten werden, zu ordnen, sortieren und nach ihrer Relevanz zu berücksichtigen. Nach Gregory Bateson ist Information der Unterschied der einen Unterschied macht.

Submodalitäten

Als Modalitäten bezeichnen wir im NLP die einzelnen Repräsentationssysteme (=Sinnessysteme) wie Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken. Submodalitäten sind Unterscheidungen innerhalb eines Sinnessystems, die man treffen kann, die aber unabhängig vom Inhalt sind.

Z.B. kann ein inneres Vorstellungsbild sehr groß oder sehr klein, ein Geräusch laut oder leise, ein Gefühl intensiv oder schwach sein. All diese Unterscheidungen sind unabhängig vom Inhalt.

Das Modell der Submodalitäten ist die erste Eigenentwicklung des NLP (Richard Bandler) und ist nicht aus einem Modelling hervorgegangen. Mit den Submodalitäten wurde quasi die Programmiersprache des Gehirns entdeckt.

Was kann man damit machen? Hier ein kleiner Test:

Denke an ein sehr schönes Erlebnis, das Du einmal hattest und stelle Dir die Situation nochmal genau vor. Stelle Dir jetzt vor, diese Vorstellung wäre ein Foto und Du würdest dieses Foto jetzt zwanzig Meter weit weg an eine Wand hängen und es wäre jetzt dort ganz klein, wie eine Briefmarke und unscharf in schwarz/weiss. Wie fühlt es sich jetzt an, wenn Du an diese Situation denkst?

Hole jetzt dieses Bild wieder ganz nahe heran, lasse es farbig werden, scharf, dreidimensional und steige jetzt mitten hinein, so dass Du die schöne Situation wiedererleben kannst. Wie fühlt es sich jetzt an?

Bei den meisten Menschen fühlt sich die erste, verkleinerte Vorstellung weniger intensiv an, als die zweite. Submodalitäten geben uns im NLP die Möglichkeit, unerwünschte, negative Emotionen direkt abzuschwächen und aufzulösen und gewünschte, angenehme Emotionen zu verstärken.

Die wesentlichsten Submodalitätsunterscheidungen in den einzelnen Sinnessystemen sind:

- **Visuelle Submodalitätsunterscheidungen**
assoziiert(durch die eigenen Augen gesehen)/dissoziiert(sich selbst beobachtend), Lage des Bildes im Raum, Entfernung, Größe, Schärfe, Kontrast, Farbe oder schwarz/weiss, Helligkeit, 3D/2D, Einzelbild oder Film, Bewegung oder still, Rahmen, ...
- **Auditive Submodalitätsunterscheidungen**
Lage im Raum, Richtung, Lautstärke, Klang, Tempo, Variation, Rhythmus, Stereo oder Mono, Klangcharakter (hart, weich), ...
- **Kinästhetische Submodalitätsunterscheidungen**
Intensität, Lage, Ausdehnung (wie groß?), Tempo, Veränderung, gleichmäßig oder in Wellen, ...

Ankern

Die Technik des Ankerns geht zurück auf die Arbeit über den bedingten Reflex von Ivan Pawlow und das Konzept der Konditionierung aus dem Behaviorismus.

Unser Gehirn, bzw. Nervensystem speichert in allen Situationen, in denen wir intensive Gefühle (positive wie negative) haben, alle Umgebungswahrnehmungen mit ab. Wird dann später eine dieser Umgebungswahrnehmungen wiedererkannt, löst das Unbewusste wieder die Emotion aus. Die Umgebungsreize, die zum Zeitpunkt der Emotion aufgetreten sind, werden quasi als Auslöser für die Emotion in der Neurologie verankert. Dieser Prozess läuft immer ab. Alles Lernen beruht auf dem Konzept des Ankerns.

Beispiele:

“Stelle Dir vor, wie der Bohrer eines Zahnarztes klingt und ...”

“Du siehst ein Urlaubsfoto an und da ist wieder dieses Urlaubsgefühl...”

“Du hörst ein Lied und erinnerst Dich an diesen schönen Abend...”

Diese Funktion des Unbewußten verwenden wir im NLP, um Ressourcezustände aufzubauen und dann in die gewünschte Situation zu übertragen. Stelle Dir vor, wie es wäre, wenn Du den besten Zustand Deines Lebens auf Knopfdruck abrufen könntest, um z.B. dann ein Bewerbungsgespräch zu führen oder einen Vortrag zu halten.

Die wesentlichen Schritte der NLP-Technik des Ankerns sind:

1. Gewünschte Emotion hervorrufen

Versetze Dich in eine Situation, in der Du das gewünschte Gefühl intensiv hattest. Assoziieren: Steige in das Bild hinein. Mit Submodalitäten verstärken: Mache das Bild größer, näher, die Farben leuchtender, alles intensiver.

2. Ankern

Wenn die Emotion sehr intensiv ist (Wahrnehmungsgenauigkeit) und kurz vor dem Höhepunkt des Einatmens, den Schlüsselreiz setzen (Berührung, Wort, Bild).

3. Testen

Mache Dich innerlich neutral (Aufstehen, an etwas anderes denken...) und löse dann den Schlüsselreiz aus. Die Emotion sollte wie von selbst wiederkommen (Wahrnehmungsgenauigkeit). Wenn nicht, bei 1 einsteigen und die Emotion intensiver machen.

Metaprogramme

sind unbewusste WahrnehmungsfILTER und die Mittel unserer Modellbildung. Die Kenntnis der Metaprogramme gibt uns im NLP die Möglichkeit, sehr tiefen Rapport herzustellen und die Reaktionen eines Menschen in bestimmten Situationen vorherzusagen, bzw. Informationen für genau seine Art der Verarbeitung aufzubereiten. Die individuell sehr verschiedenen Metaprogramme sind das Produkt unserer Entwicklung und unserer Erfahrungen. Sie sind persönlichkeitsbildend und dienen damit auch der Erhaltung unserer Individualität (Charakter). Metaprogramme sind nicht nur von Mensch zu Mensch verschieden, sondern weisen auch erhebliche Unterschiede je nach Geschlecht, Beruf, Kultur usw. auf. Metaprogramme kann man am besten erkennen, wenn man versucht, die große Linie in mehreren Aussagen eines Menschen zu erkennen. Nonverbale Hinweise, wie Betonung und Sprechweise, können zusätzliche Hinweise liefern. In der Regel sind Metaprogramme auch kontext- und stimmungsabhängig. Oft verwenden Menschen in positiven Situationen andere Metaprogramme als in negativen.

Motivation (hin zu/weg von)

Gibt an, ob ein Mensch eher zielorientiert oder problemvermeidend agiert.

Fragen: "Ist es Dir wichtiger, Ziele zu erreichen, oder Probleme zu vermeiden? Fühlst Du Dich eher von X angezogen oder von Y abgestoßen?"

Beispiel: "Ich möchte reich werden!"
"Ich möchte nicht arm sein!"

Vergleich (matching/mismatching)

Gibt an, ob ein Mensch eher auf Ähnlichkeiten oder auf Unterschiede achtet.

Fragen: "Bevorzugst Du das, was Du schon kennst oder liebst Du die Abwechslung? Springen Dir Rechtschreibfehler sofort ins Auge oder überliest Du sie?"

Beispiel: "NLP ist wie Psychologie."
"NLP ist ganz anders als alles, was ich kenne."

Aufmerksamkeit (Menschen, Orte, Dinge, Aktivitäten, Informationen)

Gibt an, worauf ein Mensch seine primäre Aufmerksamkeit richtet.

Fragen: "Was würdest Du auf eine einsame Insel mitnehmen? Worauf achtest Du im Urlaub?"

Beispiel: "In Griechenland sind die Menschen so nett."
"Wir sind in Italien herumgefahren und haben viele Orte gesehen."
"Ich habe mir im Urlaub tolle Sachen gekauft."
"Ich war im Urlaub surfen und tauchen."
"Ich habe im Urlaub viel gelesen und Museen besucht."

Zeitorientierung (in-time/through-time)

Gibt an, ob ein Mensch eher im Hier und Jetzt lebt oder gerne plant.

Fragen: "Zählt für Dich nur das Hier und Jetzt oder planst Du gerne und behältst den Überblick?"

Beispiel: "Ich genieße den Augenblick."
"Ich habe bereits die Termine für nächstes Jahr geplant."

Chunkgröße (global/detail)

Gibt an, ob ein Mensch sich eher mit Details beschäftigt oder das Ganze sieht.

Fragen: "Nimmst Du eher die Details, oder eher das Ganze wahr? Siehst Du eher symbolhaft oder konkret?"

Beispiel: "Der zweite Satz auf der dritten Seite ist sehr interessant."
"Das ganze Skriptum ist toll."

Referenz (intern/extern)

Gibt an, ob ein Mensch sich nach anderen richtet oder aus sich heraus bewertet und Entscheidungen trifft.

Fragen: "Richtest Du Dich eher nach der Meinung anderer oder triffst Du Deine eigenen Entscheidungen? Woher weißt Du, dass du etwas gut gemacht hast?"

Beispiel: "Meine Freunde meinen, ich sollte mein Leben selbst in die Hand nehmen."
"Ich gefalle mir so, wie ich bin."

Aktivität (proaktiv/reaktiv/inaktiv)

Gibt an, ob ein Mensch eher sofort handelt, plant und reagiert oder überhaupt nicht handelt.

Fragen: "Wenn Du mit einem Problem konfrontiert wirst, handelst Du sofort, überlegst Du zuerst und handelst dann, wenn es sein muss oder tust Du gar nichts?"

Beispiel: "Ich geh das sofort an!"
"Laß mich zuerst überlegen, bevor wir etwas tun."
"Da kann man eh nichts machen."

Modaloperator (Möglichkeit / Notwendigkeit)

Gibt an, ob ein Mensch eher nach Möglichkeiten sucht oder das tut, was notwendig ist.

Fragen: "Hast Du lieber viele Möglichkeiten oder folgst Du lieber Prozeduren? Siehst Du eher die Möglichkeiten oder das, was gemacht werden muss?"

Beispiel: "Es gibt sehr viele Möglichkeiten, das zu tun."
"Ich muss es genau so machen."

NLP-Literaturhinweise

Konstruktivismus

“Wie wirklich ist die Wirklichkeit”

Paul Watzlawick • Piper Verlag

“Anleitung zum Unglücklichsein”

Paul Watzlawick • Piper Verlag

Entwicklung des NLP

“Abenteuer Kommunikation – Die Anfänge des NLP”

Wolfgang Walker • Klett Cotta Verlag

NLP für Einsteiger

“NLP-Eine Einführung”

Roman Braun • Überreuter-Verlag

“Neurolinguistisches Programmieren”

Joseph O’Connor & John Seymour • VAK-Verlag

“Der Zauberlehrling”

Alexa Mohl • Junfermann-Verlag

Internet

<http://www.nlp.at>

<http://www.nlp.de>